

NOMÄLISM®

Carolina Ribeiro Rato, Communication & Marketing Manager na Nomalism



Quais as principais vantagens de ter uma presença forte nas redes sociais? Que valor é que esta aposta traz à sua organização?

Para nós, a principal vantagem é a proximidade. Tanto os clientes/seguidores se sentem mais próximos da nossa marca, como nós nos sentimos mais próximos deles! Também é o melhor meio para atrair novos clientes e mostrar a quem nos segue quais os nossos valores, ambições, e identidade da marca.





Considera que as redes sociais permitem aproximar as marcas dos consumidores? De que forma?

Sim, as redes sociais têm cada vez mais a capacidade de nos aproximar dos consumidores. Por exemplo, no *feed* é onde transmitimos o nosso sentido estético, mas usamos os *stories* para nos aproximarmos realmente de quem nos segue. No caso da Nomalism, recebemos dezenas de mensagens por dia, o que nos aproximou bastante do público: temos ali um momento em que podemos conversar com uma pessoa, aconselhá-la e dar-lhe o melhor atendimento possível. Mesmo que seja virtual, é possível criar uma excelente relação a partir daí.

Quais os principais desafios na definição e implementação de uma estratégia digital, nomeadamente nas redes sociais?

As mudanças constantes! Controlamos muito pouco das redes sociais: o algoritmo, as licenças, API's, tudo isso nos limita por não depender apenas do nosso esforço. Mas colocando numa balança, compensa, e o segredo é não desistir. Ir testando alternativas de conteúdos e persistir, porque se os nossos clientes estão nas redes sociais, é lá que devemos estar também. E dar sempre o nosso melhor, esteja 1 pessoa a ver ou 10 mil.

Como pode uma organização destacar-se nas redes sociais no meio de tantas outras marcas?

Há espaço para todos! Felizmente não existe limite de páginas que podemos seguir, por isso não há problema que exista “concorrência”. Cada empresa tem a sua personalidade - tal como as pessoas - por isso o que devemos fazer enquanto marcas é garantir que transmitimos a nossa o melhor possível.

O que é preciso para se ter sucesso nas redes sociais?

Depende da definição de “sucesso”. É o número de seguidores? É o alcance? É a taxa de *engagement*?

Para nós, sucesso nas redes sociais é ver cada vez mais pessoas a entrar na loja porque nos conheceram no Instagram, ou receber mensagens de pessoas novas que não nos conheciam e querem saber mais sobre o que fazemos. Ou ler *reviews* de agradecimento porque gostaram de falar connosco. Quando essas coisas acontecem, sentimos que estamos a ter sucesso!

Como vê o futuro das redes sociais pós-pandemia?

Acredito que um dos grandes focos do marketing através das redes sociais continuará a passar pelos *digital influencers*. Para quem os segue, as suas opiniões valem quase como a de um amigo ou colega, com a diferença que têm milhares de “amigos” ou “colegas” a vê-los. Quando bem escolhido o *influencer*, não só ajuda a aumentar a nossa notoriedade, como a transmitir a “persona” da marca. É, sem dúvida, uma das tendências das redes sociais com mais impacto nas marcas e que continuará a ser durante os próximos tempos.

