

META BUSINESS

Agendamento de
Publicações no
Facebook e
Instagram

Guia Prático
para IMOBILIÁRIAS

Antes de começar

Primeiramente, gostaríamos de agradecer o seu interesse pelo nosso e-book. É um prazer ter você aqui!

Para um melhor aproveitamento da leitura, queremos te dar algumas dicas. Este é um PDF com ilustrações, que são imagens com o objetivo de facilitar a sua experiência na aplicação prática deste conhecimento. Ele também é interativo, o que significa que você encontrará alguns links que levará você a conteúdos complementares e acesso a plataformas.

Por fim, esperamos que esse material tire suas dúvidas sobre como **maximizar a Eficiência com Agendamento de Publicações no Facebook e Instagram.**

Uma excelente leitura!

SUMÁRIO

1. Meta Business	4
2. Por que agendar publicações?.....	5
3. Como utilizar a Plataforma Meta Business	9
4. Integração Imoalert + Meta Business	16
5. Dicas que valem ouro	18
6. Sua jornada de Marketing Imobiliário - como planejar	19
7. Este é o começo! Não o fim	20
8. Sobre a Metasig Imoalert	21

1. META BUSINESS

O Meta Business Suite, da Meta Platforms, Inc. (anteriormente conhecida como Facebook, Inc.), é uma plataforma completa para negócios. Oferece ferramentas para promover marcas nas redes sociais, como Facebook, Instagram e WhatsApp.

Imobiliárias podem criar campanhas, interagir com clientes, programar postagens e analisar desempenho. Fornece análises avançadas para otimizar estratégias de marketing. Essa plataforma é essencial na promoção de negócios no ambiente digital atual.

Com o Meta Business Suite ou o Gerenciador de Negócios da Meta, você poderá:

- Supervisionar todas as suas Páginas, contas e ativos de negócios em um só lugar (Facebook e Instagram)
- Criar e gerenciar facilmente anúncios para todas as suas contas
- Acompanhar o que está funcionando melhor com insights de desempenho

2. POR QUE AGENDAR AS PUBLICAÇÕES?

Agendar publicações no Meta Business Suite oferece várias vantagens para empresas e profissionais de marketing que desejam gerenciar de maneira eficaz a sua presença nas redes sociais.

Veja 4 razões pelas quais agendar publicações é importante:

[1] Economia de tempo:

Agendar publicações permite que você planeje e prepare seu conteúdo com antecedência, economizando tempo no dia a dia. Isso é especialmente útil quando você precisa manter uma presença consistente nas redes sociais.



Dica: Crie um calendário editorial mensal para organizar suas postagens e temáticas. Isso ajudará a manter uma visão clara do conteúdo planejado e a garantir que sua presença nas redes sociais seja coesa e estrategicamente alinhada aos objetivos do seu negócio.

Lembre-se de reservar tempo para interagir com os seguidores e responder a comentários, mantendo assim um relacionamento próximo com a audiência, mesmo quando o conteúdo está agendado.

[2] Consistência:

A consistência é fundamental para construir e manter uma audiência engajada. Agendar publicações ajuda a manter um fluxo constante de conteúdo, o que pode aumentar o envolvimento com sua marca.



Dica: Mantenha constância nas publicações: as boas práticas sugerem que sejam feitas (no mínimo) 5 publicações por semana, alternando entre os diversos formatos (stories, feed, videos, imagens estáticas, designs bem elaborados, carrossel...)

[3] Melhor horário:

Você pode escolher os melhores horários para publicar com base nas análises de audiência e no comportamento do seu público. Isso ajuda a maximizar o alcance e o envolvimento das suas postagens.



Dica: Para encontrar o horário ideal de postagens nas redes sociais, comece conhecendo seu público-alvo e use análises de plataforma para identificar seus momentos mais ativos.

Experimente diferentes horários e dias, observe concorrentes e programe postagens. Esteja aberto a ajustes com base no engajamento e no comportamento dos seguidores. Monitorize métricas para otimizar os horários de publicação com o tempo.

[4] Acompanhamento de desempenho:

As ferramentas de agendamento geralmente fornecem métricas e análises para que você possa acompanhar o desempenho das suas postagens e ajustar sua estratégia com base nos resultados.

As três principais ferramentas de desempenho para acompanhar o desempenho das postagens em mídias sociais são:

1. **Google Analytics:** O Google Analytics é uma das ferramentas mais abrangentes para rastrear o desempenho do seu site. Ele fornece uma ampla gama de métricas, incluindo tráfego, origem do tráfego, taxa de rejeição, conversões, tempo médio na página e muito mais. Essas métricas podem ser usadas para avaliar o impacto das suas postagens nas redes sociais no tráfego e no envolvimento do seu site.

2. **Facebook Insights:** Para quem utiliza o Facebook como plataforma de marketing, o Facebook Insights é uma ferramenta integrada que oferece informações detalhadas sobre o desempenho das postagens. Ele inclui métricas como alcance, engajamento, curtidas, compartilhamentos e comentários, permitindo que você avalie o sucesso das suas postagens na plataforma.

3. **Hootsuite:** O Hootsuite é uma ferramenta de gerenciamento de mídia social que oferece recursos avançados de agendamento, bem como análises de desempenho. Ele permite que você acompanhe métricas importantes, como engajamento, crescimento de seguidores, alcance e impressões em várias plataformas de mídia social em um único painel.

As três principais métricas para acompanhar o desempenho das suas postagens em mídias sociais são:

1. **Taxa de Engajamento:** Essa métrica avalia o nível de envolvimento do seu público com as suas postagens. Ela inclui curtidas, compartilhamentos, comentários e cliques. Uma alta taxa de engajamento indica que suas postagens estão sendo bem recebidas pelo público.

2. **Alcance:** O alcance representa o número de pessoas únicas que viram suas postagens. Ele é importante para entender a extensão do impacto das suas mensagens e para identificar a eficácia da sua estratégia de distribuição.

3. **Conversões:** Dependendo dos seus objetivos de marketing, as conversões podem ser uma métrica crítica. Isso envolve ações que você deseja que os usuários realizem após interagirem com suas postagens, como preencher um formulário, fazer uma compra ou se inscrever em uma lista de e-mail. Acompanhar as conversões ajuda a medir o ROI (Retorno sobre o Investimento) das suas atividades de mídia social.

3. COMO UTILIZAR A PLATAFORMA META BUSINESS

Para usar a plataforma Meta Business é necessário antes de qualquer coisa ter uma fanpage da sua imobiliária. Em seguida, acesse a Meta Business Suite no seu desktop. Mas se preferir, você poderá acessá-la pelo Android ou iOS. Enfim, conecte suas fanpages à plataforma e comece a utilizar.

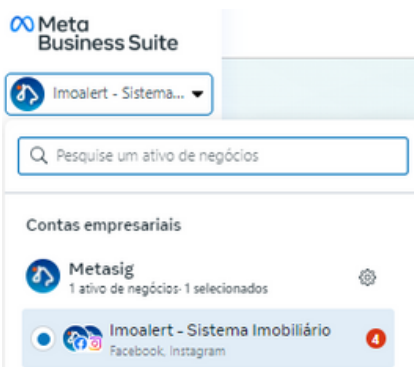
Lembre-se, caso tenha dúvidas você sempre poderá contar com a Assessoria de Marketing, **fale agora mesmo** com um de nossos especialistas.



Passo 1: Acesse o Meta Business através do link:
<https://business.facebook.com/>



Passo 2: No canto superior esquerdo aparecerão as páginas que você gerencia / ou administra. Você deve selecionar a página que você deseja fazer os agendamentos:



Então essa é a visão geral, inicial que você tem da página:



- Página inicial
- Notificações
- Caixa de Entrada
- Central de Cadas...
- Conteúdo**
- Planner

Passo 3: No canto superior esquerdo clique em **conteúdo**



Essa é a visão geral, que você tem da aba de conteúdo

Conteúdo
Planeje, publique e gerencie publicações e stories e muito mais. Exportar

Conteúdo

- Publicações e reels
- Stories
- Testes A/B
- Feed e grade
- Menções/marcações
- Clipes
- Coleções
- Fotos do Facebook
- Listas de reprodução
- Séries
- Peças publicitárias
- Videos para publicação...

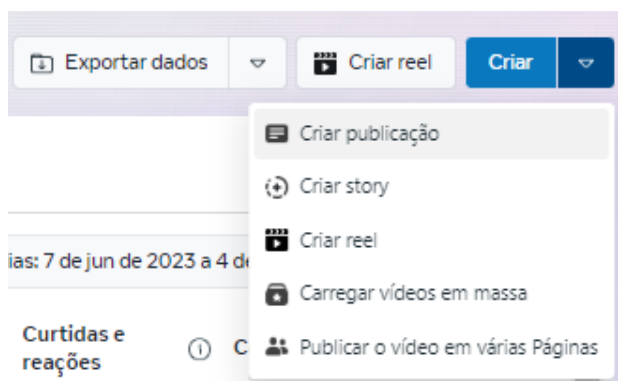
As métricas do Estúdio de Criação estão indo para o Meta Business Suite. Durante esse processo, talvez você veja métricas e resultados um pouco diferentes no Estúdio de Criação e no Meta Business de calcular e exibir essas métricas.

Publicados Programados Rascunhos Quase expirando Expirados

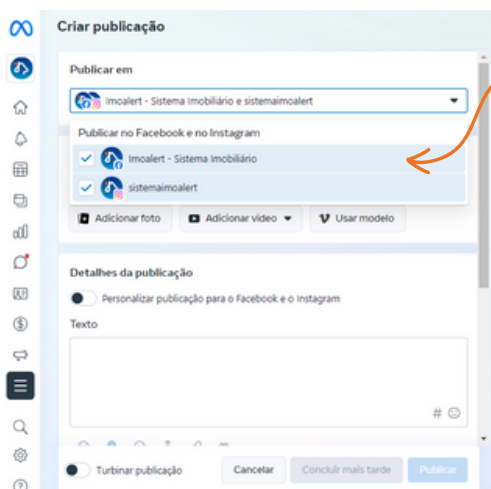
Tipo de publicação Filtros Limpar Pesquisar p... Últimos 90 dias: 15 de jun de :

	Título	Data da publicação	Status
<input type="checkbox"/>	O Dia do Cliente está chegando... sistemaioalert	Quarta, 13 de sete...	Ver insights
<input type="checkbox"/>	O Dia do Cliente está chegando... imoalert - Sistema imobiliário	Quarta, 13 de sete...	Ver insights
<input type="checkbox"/>	Hoje a nossa dica de leitura... sistemaioalert	Sexta, 8 de setemb...	Ver insights

Passo 4: Para agendar é muito simples e fácil! Basta você **clicar** na seta no **canto superior direito** (como mostra a imagem a seguir) e escolher o tipo de publicação que você deseja programar, se é uma publicação no feed, um story, reels...

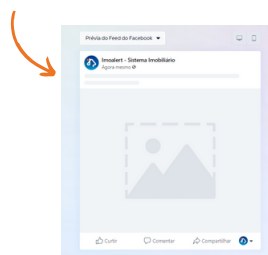


Passo 5: Então a tela seguinte será aberta:

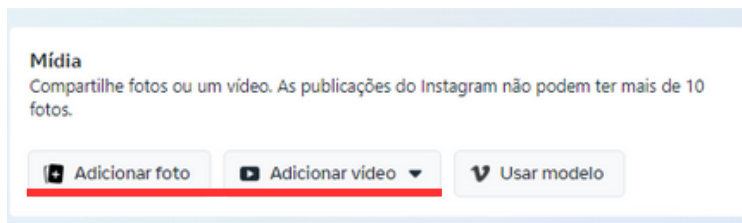


Para publicar no **Facebook e Instagram** simultaneamente, você deve selecionar ambas.

Ao lado você tem a prévia de como ficará a sua publicação nas redes



Passo 6: Na sessão "**Mídia**" você deve selecionar a **imagem ou vídeo** a ser publicado (pode ser mais de um):



Passo 7: Em seguida você cria a sua legenda que irá junto com a sua publicação na sessão **texto**, conforme abaixo:

Detalhes da publicação

Personalizar publicação para o Facebook e o Instagram

Texto

O Dia do Cliente está chegando, e é a oportunidade perfeita para mostrar o quanto valorizamos aqueles que confiam em nossos serviços imobiliários. 🏡👨🏻‍🔧
Em nosso post do blog, compartilharemos estratégias especiais para você surpreender e encantar seus Clientes no dia 15 de Setembro e além, sejam eles proprietários, locatários, quem comprou um imóvel e até mesmo aqueles que estão em negociação e que são Clientes recorrentes.

Veja o conteúdo completo em nosso blog acessando:
<https://imoalert.com.br/blog/> ou no Link que está na bio

#diadocliente #imoalert #clienteimobiliario #sistemaparamobiliarias #

Opções de programação Definir data e hora

Turbinar publicação

Cancelar Concluir mais tarde **Publicar**

Observação: Ao lado de sua edição, você verá as prévias de como sua publicação será publicada nas redes.

No canto superior direito da prévia você têm a visualização para desktop (computador) e para mobile (smartphone)



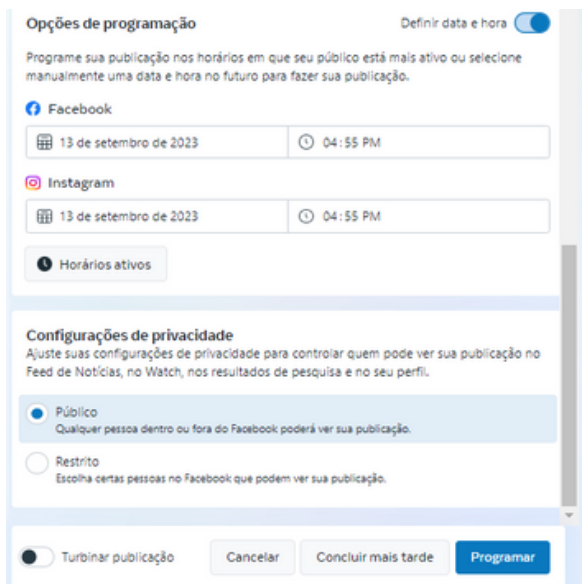
Ainda na prévia, você consegue verificar como ficará em cada uma das redes sociais (instagram ou facebook). É só clicar na seta e aparecerá a opção, conforme imagem ao lado:



Passo 8: Conferência e agendamento

Tudo pronto? Conferiu se todas as informações estão corretas? Legenda, design, conteúdo congruente? Sem erros de português?

Então, agora é a hora de agendar sua publicação:



The screenshot displays the 'Opções de programação' (Scheduling Options) screen. At the top right, there is a toggle for 'Definir data e hora' (Set date and time), which is turned on. Below this, a text instruction reads: 'Programa sua publicação nos horários em que seu público está mais ativo ou selecione manualmente uma data e hora no futuro para fazer sua publicação.' (Schedule your post at times when your audience is most active or manually select a date and time in the future to publish your post.)

There are two sections for platform scheduling:

- Facebook:** A date picker shows '13 de setembro de 2023' and a time picker shows '04:55 PM'.
- Instagram:** A date picker shows '13 de setembro de 2023' and a time picker shows '04:55 PM'.

Below these is a button labeled 'Horários ativos' (Active hours). The 'Configurações de privacidade' (Privacy settings) section follows, with the instruction: 'Ajuste suas configurações de privacidade para controlar quem pode ver sua publicação no Feed de Notícias, no Watch, nos resultados de pesquisa e no seu perfil.' (Adjust your privacy settings to control who can see your post in the News Feed, on Watch, in search results, and on your profile.)

Two radio buttons are visible: 'Público' (Public) is selected, with the subtext 'Qualquer pessoa dentro ou fora do Facebook poderá ver sua publicação.' (Anyone on or off Facebook can see your post.); 'Restrito' (Restricted) is unselected, with the subtext 'Escolha certas pessoas no Facebook que podem ver sua publicação.' (Choose certain people on Facebook who can see your post.).

At the bottom, there is a 'Turbinar publicação' (Boost post) toggle (unselected), and three buttons: 'Cancelar' (Cancel), 'Concluir mais tarde' (Finish later), and 'Programar' (Schedule).

Defina uma data e horário desejável para sua publicação - o interessante aqui é ver como é comportamento digital do seu público-alvo, e publicar o seu conteúdo em horário que eles estejam ativos.

Depois de definir data e horário, você clica em programar e está tudo certo. Seu post sairá nas datas e horários definidos.

4. INTEGRAÇÃO IMOALERT + META BUSINESS

4.1. Criação de anúncios com Inteligência Artificial na Imoalert para compartilhar na Meta

Com a integração entre a Plataforma Imoalert e o ChatGPT você conta com a inteligência artificial avançada para criar anúncios envolventes e perspicazes sobre seus imóveis de maneira rápida e eficiente. Basta fornecer algumas informações básicas sobre o imóvel e o ChatGPT irá gerar descrições atraentes que destacam os principais recursos e benefícios. Essa integração simplifica o processo de criação de anúncios, economiza tempo e ajuda a atrair mais compradores e inquilinos em potencial. Com o ChatGPT e a Plataforma Imoalert juntos, você está preparado para uma estratégia de marketing imobiliário ainda mais poderosa e eficaz.

Gerar descrição com IA

Informações básicas:

Tipo: Sobrado

Subtipo: 2 Dormitórios

Perfil: Não informado

Endereço: Rua Argêlio Crespiati, 490, bairro Parque Residencial Casa Branca - Itaquera/SP

Valor Construção: Não consta

Valor Venda: Não consta

Valor Temporário: Não consta

Complemente a geração informando os campos abaixo:

Incluir principais características do imóvel

Dar ênfase em:

última localização no centro da cidade

Público-alvo:

casas com filhos

Tom:

Moderado



Gerar descrição

Fechar

4.2. Compartilhamento de imóveis no Facebook

Com a Plataforma Imoalert, compartilhar seus imóveis no Facebook é simples e eficiente, exigindo apenas alguns cliques. Nossa plataforma envia automaticamente suas postagens com a formatação ideal para maximizar sua eficácia. Isso não apenas economiza seu tempo, mas também amplifica a visibilidade de seus imóveis.

Redes Sociais

 Facebook  Enviar por WhatsApp

 1  30,17

Descrição

Aproveite essa ótima oportunidade! Temos para oferecer a você uma sala comercial térrea localizada no Centro de Passo Fundo, à Avenida Brasil Leste, 239. O imóvel possui 1 banheiro e área privativa/construída de 30,17m², ideal para empreendedores. Venha experimentar a ótima localização no coração da cidade de Passo Fundo.

4.3. Integração de Leads Meta Business + CRM Imoalert

Seus leads captados pelo formulário da Meta são automaticamente integrados ao seu CRM Imoalert e inseridos na sua sequência de processos comerciais, de forma ágil e eficiente.



Nome da credencial: Facebook lead4

Portal/Serviço vinculado: Facebook (Cadastro em anúncios)

Integre os leads dos seus anúncios de cadastro do Facebook para dentro da plataforma Imoalert

5. DICAS QUE VALEM OURO

- 1) Organize um tempo para planejar o seu conteúdo mensal - utilize o [ChatGPT](#) para criar seu planejamento e para ajudar na construção do conteúdo. [Confira no Blog da Imoalert algumas dicas de como explorar este recurso, clicando aqui.](#)
- 2) Crie o seu design (imagem ou vídeo) e salve em uma pasta. [Aqui você pode utilizar o Canva.com para fazer a criação. Confira o post do Blog sobre como utilizar esta ferramenta](#)
- 3) Programe suas publicações nos respectivos dias e horários pré-definidos, com a ferramenta Meta Business, seguindo os passos descritos neste documento.

6. SUA JORNADA DE MARKETING IMOBILIÁRIO - COMO PLANEJAR

- **Planejamento Estratégico Mensal:** Prepare-se para o sucesso definindo metas claras para o mês. Identifique datas importantes e eventos sazonais que você pode aproveitar em sua estratégia de marketing.
- **Desenvolvimento de Conteúdo Inteligente:** Crie um conteúdo envolvente e valioso para sua audiência. Explore tópicos relevantes e utilize técnicas de redação persuasiva para se destacar.
- **Inteligência Artificial a seu Favor:** Descubra como a inteligência artificial pode impulsionar sua estratégia de marketing. Automatize tarefas repetitivas, como agendamento de postagens, para economizar tempo e recursos.
- **Programação Inteligente:** Aproveite ao máximo a programação de postagens para manter uma presença consistente nas redes sociais. Evite o esquecimento e garanta que suas mensagens sejam entregues no momento certo.
- **Avaliação de Desempenho:** Não deixe seu esforço passar despercebido. Acompanhe e avalie regularmente o desempenho de suas postagens. Use métricas-chave para identificar o que funciona e o que pode ser aprimorado em sua estratégia de marketing.

7. ESTE É O COMEÇO! NÃO O FIM...

Parabéns por ter percorrido esta jornada conosco, explorando as táticas de marketing inovadoras e eficazes que podem transformar o cenário da sua imobiliária.

Neste eBook, você descobriu como programar postagens com eficiência, como criar um planejamento estratégico mensal e desenvolver conteúdo envolvente aproveitando a inteligência artificial, e a importância de avaliar o desempenho das suas ações de marketing.

Agora, você está equipado com as ferramentas necessárias para trilhar um caminho de sucesso na sua Imobiliária.

Chegou o momento de aplicar esse conhecimento e implementar as estratégias que você aprendeu para expandir sua presença online, conquistar novos clientes e alcançar resultados excepcionais. Lembre-se de que o marketing é uma jornada contínua e que a adaptação constante é a chave para o crescimento sustentável.

Este é apenas o começo da sua jornada para o sucesso. Continue aprendendo, experimentando e ajustando sua estratégia, pois o futuro brilhante da sua Imobiliária está ao seu alcance.

8. SOBRE A METASIG | IMOALERT

Nossa jornada iniciou no ano de 2000...
Desde então a Metasig tem como seu foco principal o Mercado Imobiliário.

Através do acompanhamento especializado aos seus Clientes, análise de mercado e relações com parceiros de negócio, fomos crescendo e desenvolvendo soluções e processos para as Imobiliárias terem sucesso em seus negócios.

Trabalhamos permanentemente na evolução tecnológica e de mercado, acompanhando as mudanças e inovando no atendimento de nossos Clientes.

A PLATAFORMA IMOALERT é a materialização deste empenho. Ela foi desenvolvida para atender aos processo de gestão das carteiras de vendas e locação, impulsionando o crescimento, especializando a gestão e promovendo a lucratividade.

Como entrar em contato com a Metasig?

Estamos sempre conectados e respondemos o mais rápido possível.

Saiba mais sobre o [Ecosistema Imoalert](#).

Fale com nossa equipe através do [WhatsApp](#).

