



INSIGHTS PARA CLIENTES DE PEQUENAS EMPRESAS

TWITTER + DB5 RESEARCH WHITEPAPER

business.twitter.com | [@TwitterAdsBR](https://twitter.com/TwitterAdsBR)

Realizamos uma pesquisa de 10 minutos com 1.000 entrevistados que...



Moram
nos Brasil



Usam o Twitter pelo
menos mensalmente



Seguem uma PME*
no Twitter

* **Definição de PME (empresa de pequeno e médio porte):**

empresas como pequenos varejistas on-line, desenvolvedores de aplicativos, empresas do seu setor e outros negócios locais. Basicamente qualquer empresa que não seja uma grande corporação.

Relatado pelos próprios entrevistados.



INSIGHTS PARA CLIENTES DE PEQUENAS EMPRESAS

RESUMO



Seus clientes potenciais estão no Twitter.



Clientes procuram PME no Twitter.



Quando clientes potenciais encontram você, eles realizam ações que beneficiam o seu negócio.



Seguidores ficam por perto.



Seguidores estão verdadeiramente interessados em seu negócio.



Seus seguidores estão mais propensos a realizar ações a partir de Tweets do que de canais convencionais.



Clientes potenciais desejam engajar-se com PME.



O Twitter Ads amplifica seus esforços.



..e eles estão vendo e interagindo com os seus Tweets

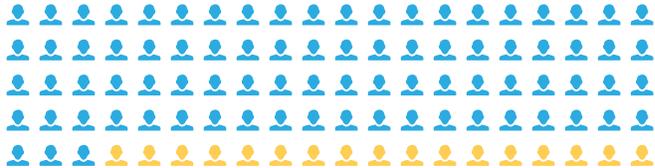


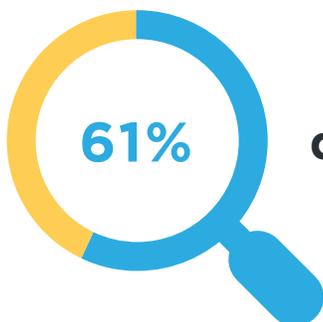
35%
dos entrevistados são
usuários diários



43%
veem Tweets de PME toda vez que se conectam

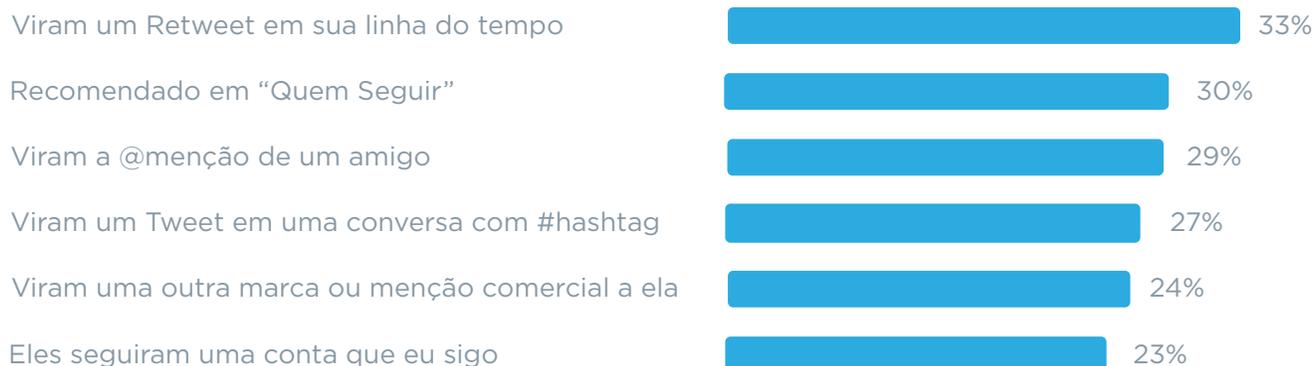
83% tiveram uma melhor impressão
de uma PME depois de seguir
e ler seus Tweets.



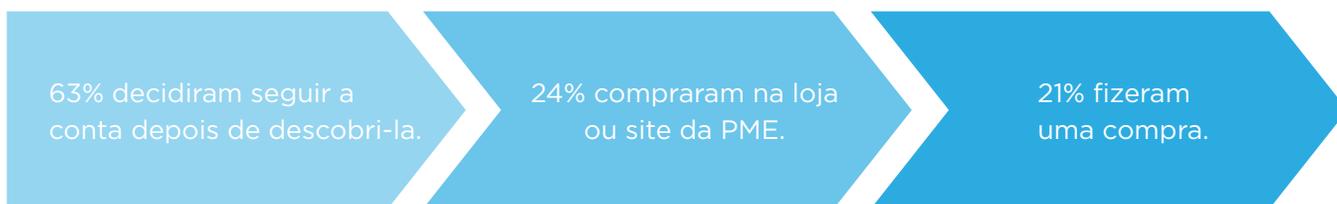


descobriram uma nova PME no Twitter.

A descoberta ocorre de diversas maneiras...



Em média, os entrevistados relatam realizar pelo menos duas ações que têm um impacto direto sobre o negócio.



INSIGHTS PARA CLIENTES DE PEQUENAS EMPRESAS

QUANDO CLIENTES POTENCIAIS ENCONTRAM VOCÊ, ELES REALIZAM AÇÕES QUE BENEFICIAM O SEU NEGÓCIO.

Seguidores compraram de você no passado...

70% dos entrevistados disseram que haviam comprado algo de uma PME por causa do Twitter.



Alguma vez (líquido): 70%



Legenda ● Sim, várias vezes

● Sim, uma vez

● Não, nunca

e pretendem comprar de você no futuro.

50% dos entrevistados disseram pretender comprar regularmente de uma PME que eles começam a seguir.



Alguma vez (líquido): 95%



Legenda ● Sim, pretendo comprar regularmente/várias vezes

● Sim, penso em pelo menos uma compra

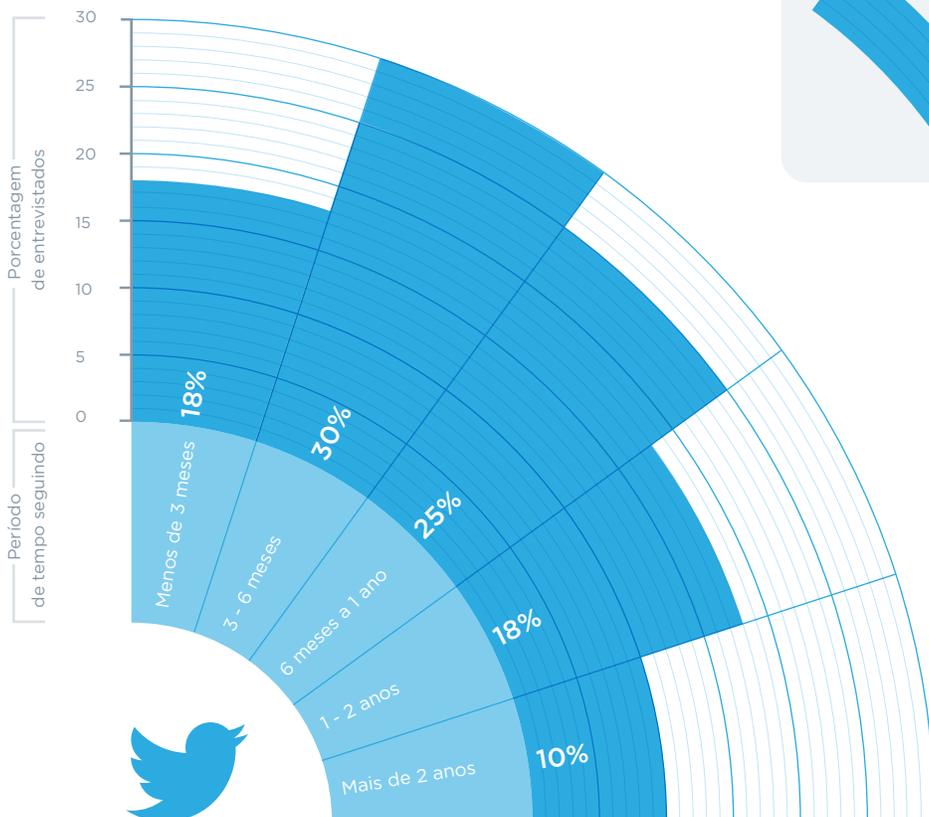
● Não, nunca



INSIGHTS PARA CLIENTES DE PEQUENAS EMPRESAS

SEGUIDORES FICAM POR PERTO.

Tempo seguindo PME favoritas



Legenda

- Cada bloco preenchido corresponde a 5% dos entrevistados
- Cada subdivisão corresponde a 1% dos entrevistados

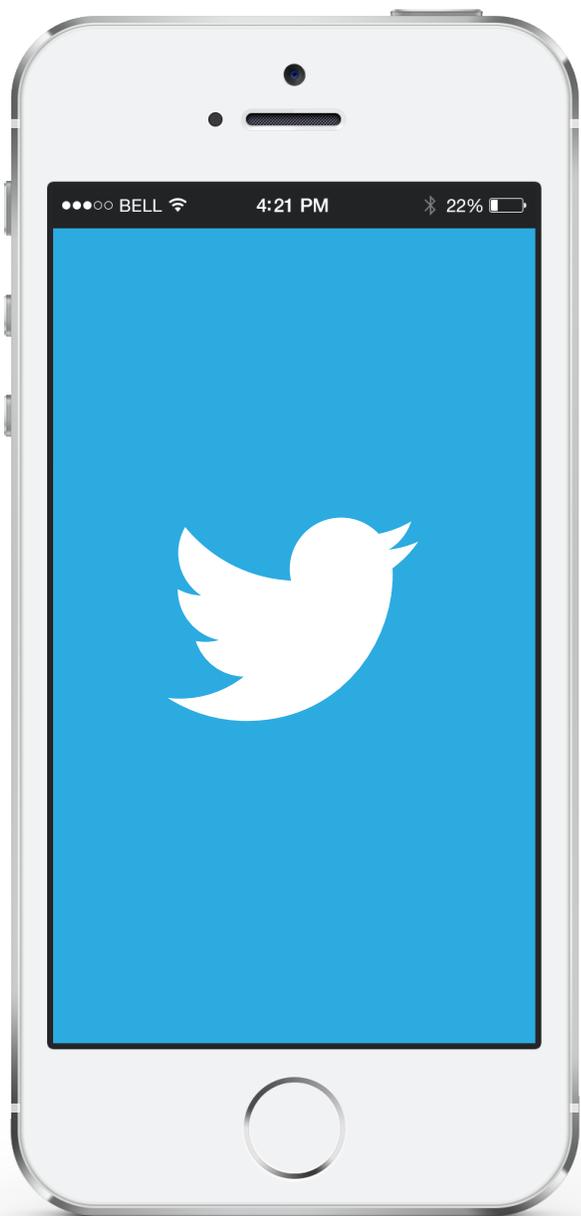
53%
estão seguindo PME há mais de seis meses

68%
nunca deixaram de seguir



Em média, os entrevistados dizem seguir cerca de 10 PME.

Seguidores desejam conhecer os seus produtos e oferecer apoio.



Por que eles seguem

41% aprendem sobre novos produtos



40% obtêm informações que eu posso usar



34% aprendem mais sobre produtos e aplicativos que eu já tenho



↻ Aprox. 77%

reweetaram de uma PME.



INSIGHTS PARA CLIENTES DE PEQUENAS EMPRESAS

CLIENTES POTENCIAIS DESEJAM ENGAJAR-SE COM PMES.

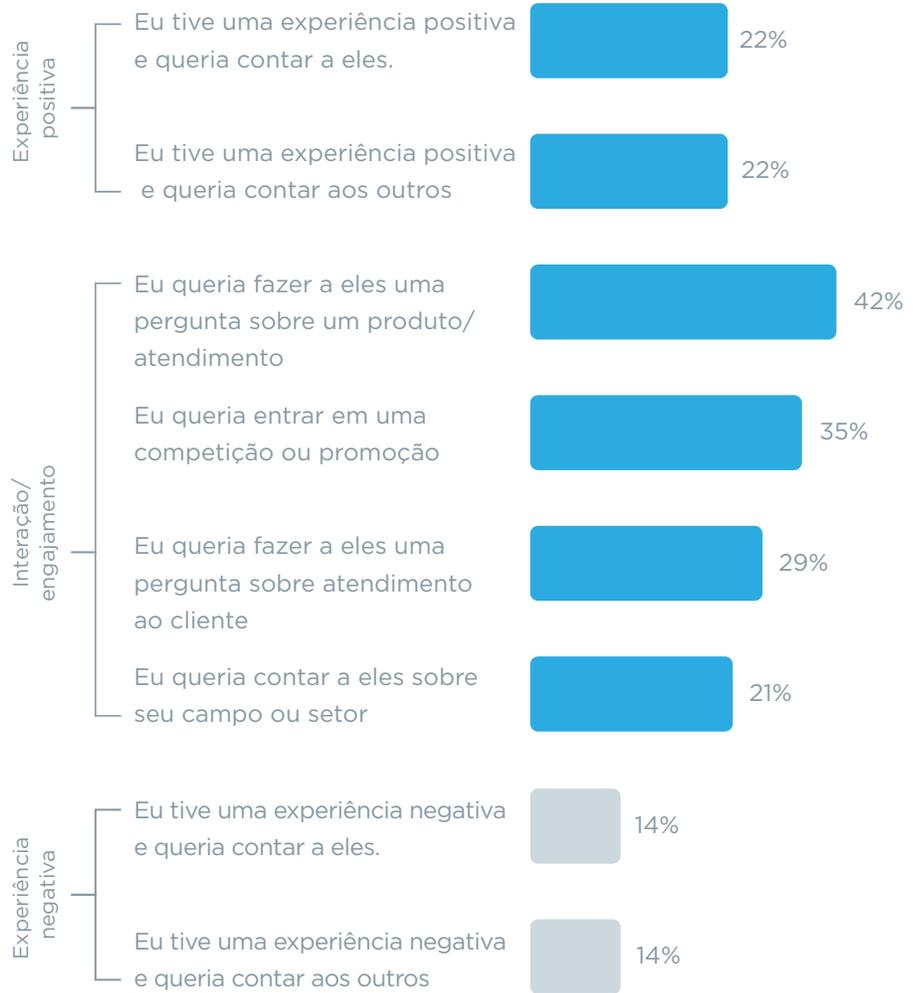
80%

tweetaram diretamente de uma PME
(47% tweetaram em uma PME várias vezes).

90%

dos seguidores que receberam uma resposta tiveram uma impressão melhor da PME

Na maioria das vezes, os entrevistados tweetaram para compartilhar um experiência boa.



INSIGHTS PARA CLIENTES DE PEQUENAS EMPRESAS

CONCLUSÃO



Esperamos que este estudo ajude você a entender melhor a oportunidade de conectar-se com seus clientes potenciais no Twitter. E que esses clientes potenciais querem descobrir, conhecer e interagir com o seu negócio.

Quando um cliente potencial encontra você no Twitter, essa pessoa geralmente realiza ações que impulsionam o seu negócio. Isso é ainda mais real quando clientes potenciais decidem seguir a sua conta. Não apenas é possível que muitos de seus seguidores já tenham comprado de você, mas também é possível que eles tenham a intenção de comprar novamente no futuro. E alguns podem até mesmo planejar comprar várias vezes.

O Twitter Ads pode amplificar esse efeito ajudando você a aumentar mais rapidamente a sua base de seguidores e alcançar mais clientes potenciais que desejem descobrir, conhecer e interagir com o seu negócio.

Certifique-se de que seu negócio esteja pronto para conectar-se com clientes potenciais que estejam procurando você no Twitter [ao criar uma conta](#). Se você já tem uma conta, mas deseja amplificar os seus esforços no Twitter, faça-nos uma visita em ads.twitter.com para inscrever-se no [Twitter Ads](#).



FIQUE CONECTADO

[@TwitterAdsBR](#)

business.twitter.com

blog.twitter.com/small-business