



Customer Insights 2016: O valor de um seguidor

TWITTER + WHITEPAPER DA RESEARCH NOW
business.twitter.com | [@TwitterBusiness](https://twitter.com/TwitterBusiness)

INTRODUÇÃO

As pessoas recorrem ao Twitter para se conectar às suas **PAIXÕES**, compartilhar **OPINIÕES** e descobrir o que está acontecendo no **MUNDO** em tempo real.



Como as pessoas estão em um **MINDSET DE DESCOBERTA** ao navegar no Twitter, elas procuram novas empresas para **SEGUIR** e desenvolver uma **INTERAÇÃO**.



Fizemos uma parceria com a **RESEARCH NOW** para entender melhor como as pessoas descobrem as empresas no Twitter e as atitudes que elas tomam.



Pesquisamos mais de **5.450** pessoas em todo o mundo que seguiram uma pequena ou média empresa (PMEs) no Twitter.



5.450 pessoas pesquisadas



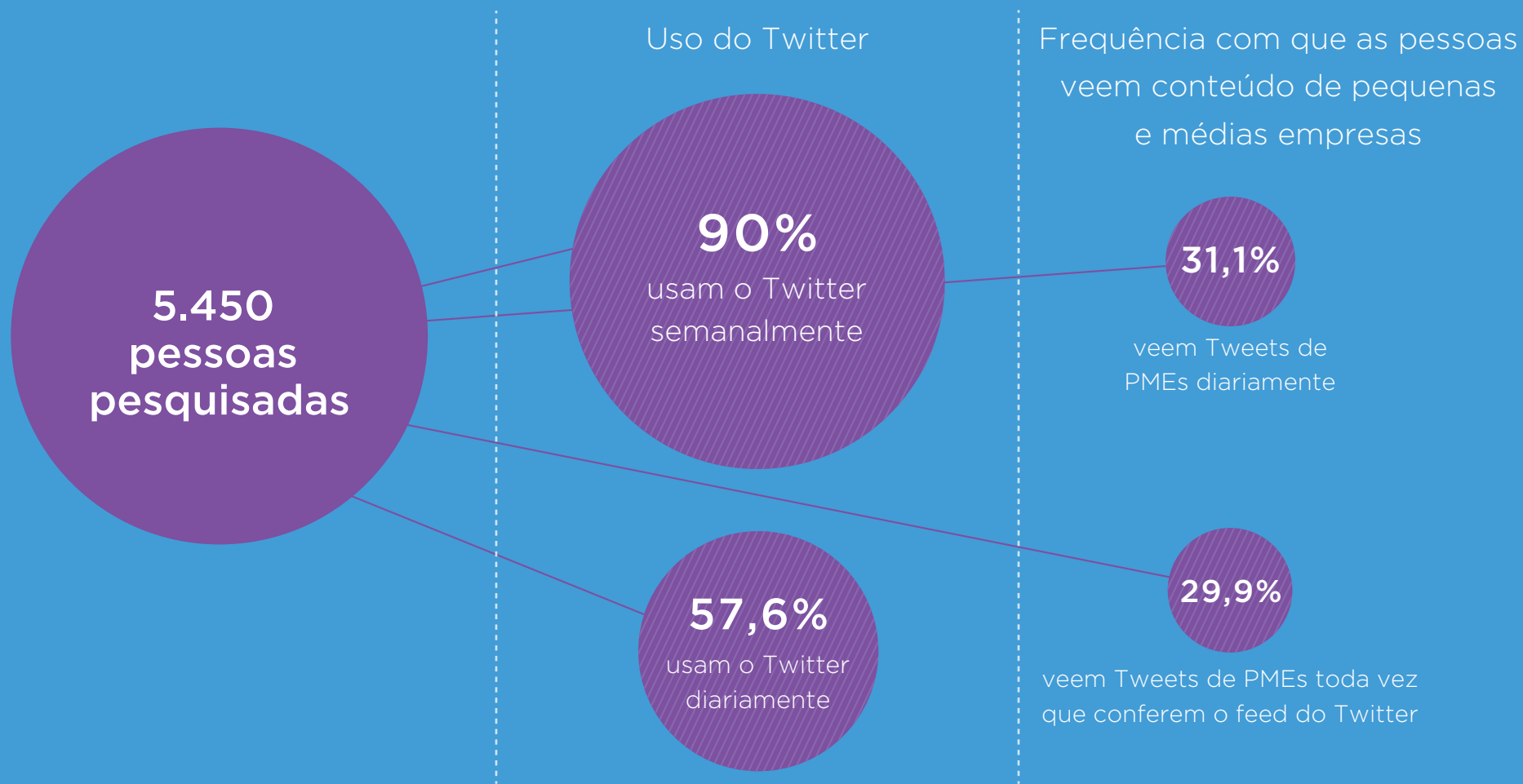
de todo o mundo*



Segue uma PME** no Twitter



As pessoas recorrem ao Twitter para se conectar a seus interesses e paixões. Isso inclui pequenas empresas.



As pessoas estão com um mindset de descoberta ao navegar no Twitter. De fato, **66,4%** das pessoas que responderam à pesquisa disseram que descobriram uma nova PME no Twitter.

As pessoas estão descobrindo empresas no Twitter de várias formas*



39,8%
viram as recomendações nas seções “quem seguir”

37,5%
viram um Retweet de seu Tweet

36%
viram um amigo @responder

35,7%
viram um Tweet Promovido das empresas

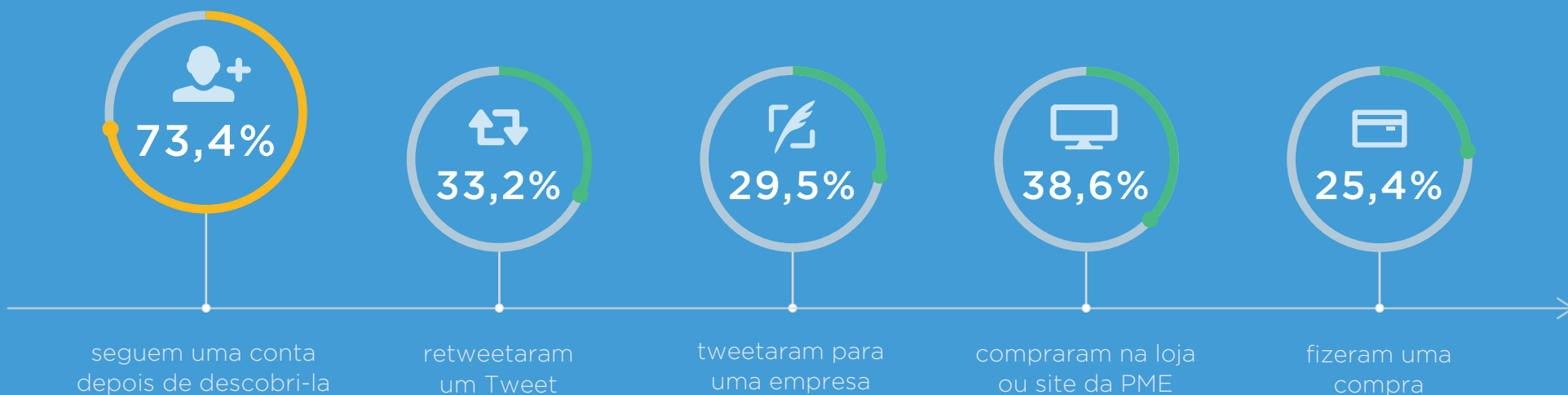
35%
viram um Tweet em uma conversa com #hashtag

33,6%
viram outra marca ou empresa mencioná-las

31,5%
seguiram uma conta que sigo

Depois que as pessoas descobrem você no Twitter, elas começam a interagir com sua empresa a cada fase da compra. Desde o entrar em conversas até a compra efetiva, elas tomam atitudes que beneficiam sua empresa.

As pessoas tomam decisões a cada fase da compra*



As pessoas querem interagir com sua empresa no Twitter, e essas interações ajudam a criar uma afinidade com a marca*

78,5%

tweetaram para uma PME



65,8%

interagem às vezes ou frequentemente quando veem uma PME tweetando



49%

tweetaram para uma PME várias vezes



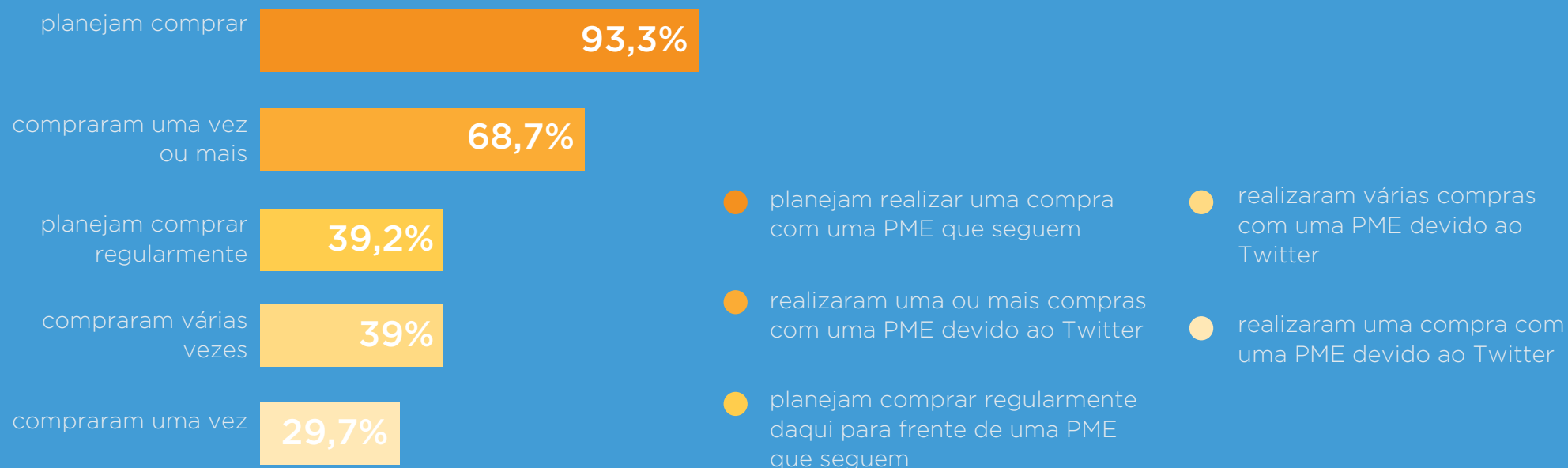
das pessoas que receberam uma resposta passaram a ter uma impressão melhor da PME



*Com que frequência você interage com pequenas e médias empresas?

**Depois que elas tweetam para você, como fica sua opinião sobre as pequenas e médias empresas?

Os seguidores ficam com uma impressão mais positiva de sua empresa e têm maior chance de se tornarem clientes fiéis.



Seu público está no Twitter e está procurando por empresas para **APOIAR**.



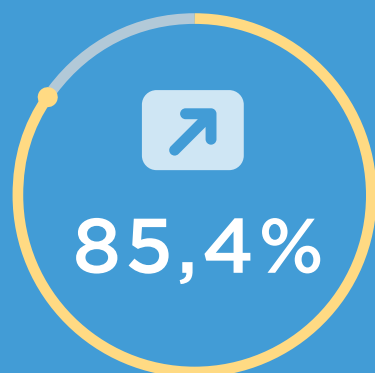
Depois que as pessoas descobrem sua empresa no Twitter, elas tomam atitudes que ajudam seus **NEGÓCIOS**.



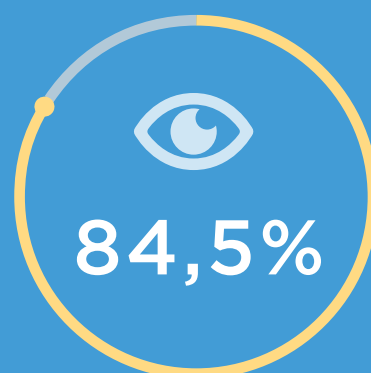
Seus seguidores são clientes fiéis e defensores de sua marca. Ganhar seguidores significa expandir um **PÚBLICO INTERESSADO** com o qual você pode continuar interagindo.



Promover sua conta com o Twitter Ads é um modo fácil de aumentar sua visibilidade e acelerar o aumento no seu número de seguidores.



acreditam que as Contas Promovidas os ajudam a descobrir novas empresas no Twitter



perceberam Contas Promovidas no Twitter



começaram a seguir uma PME depois de perceberem a Conta Promovida da empresa



Aprenda a expandir seu público no Twitter.

[Vamos lá!](#)