

Estimulando a reciprocidade

Transcrição

Vimos formas interessantes de como podemos utilizar o princípio da reciprocidade a favor de comunicações com o blog, podcast. Agora veremos como isso pode funcionar nas redes sociais.

Acessaremos o site da [Tableless \(https://tableless.com.br/\)](https://tableless.com.br/).

A **Tableless** possui um fórum, um espaço onde as pessoas podem compartilhar dúvidas, ajudar umas as outras e isso acaba gerando uma reciprocidade muito grande. O fato de que me ajudem quando tenho alguma dúvida, aumenta as chances de que eu ajude alguém mais adiante. Assim nós também veremos o princípio da reciprocidade no fórum. Observe como na fanpage do Facebook, também se faz presente a lógica da reciprocidade. Quando publicamos algo que ajudará as pessoas - tanto do blog como de qualquer outra plataforma - retribuiremos o gesto fazendo o compartilhamento, ou curtindo a página, ou sendo um novo seguidor e assim por diante.

Muitas vezes, curtimos algumas páginas de forma intuitiva - o que é normal. Mas o intuito do curso é explicar por que temos certos comportamentos. Por exemplo, podemos convidar as pessoas para que elas curtam uma página específica. Com isso, conseguiremos ter algumas reações do tipo "Vou curtir essa página pois gosto e conheço quem me convidou" ou também, elas podem ter uma reação negativa como "Isso não tem nada a ver com o que eu procuro e nem comigo". Outras, podem reagir de forma muito positiva sobre o conteúdo, e não porque alguém a convidou para acessá-lo e a chances dessas pessoas curtirem é muito grande, pois é um assunto que lhes interessa.

O conteúdo tem grande importância na reciprocidade. Precisamos descobrir quais são os interesses do público e depois, "gentileza gera gentileza"! Pense em como utilizar esses recursos a seu favor - e do seu negócio.

Voltando ao caso da *Mirror Fashion*, quais sugestões podemos apresentar depois que vimos todos esses exemplos?

- *Manter publicações constantes no blog.*
 - Para manter essa rotina, é necessário manter-se fiel ao cronograma para evitar furos, rever a periodicidade e temas.
- *Ter um plugin para captar e-mails.*
 - O assunto é abordado no curso [Inbound marketing: Email marketing da segmentação ao AB \(https://cursos.alura.com.br/course/inbound-marketing-introducao\)](https://cursos.alura.com.br/course/inbound-marketing-introducao) da Alura.
- *Ícones para as redes sociais.*
 - Podemos deixar tanto no blog, quanto na plataforma do e-commerce

A princípio, essas são as três sugestões que temos para a *Mirror Fashion*. Você já pensou em como trabalhar o princípio de reciprocidade no seu negócio? Aproveite para refletir sobre como você pode utilizar o princípio da influência para se aproximar dos clientes e melhorar a sua persuasão.