



10,257 views



20,813 views



8,258 views



1,256,254 views

COMO CRIAR APRESENTAÇÕES VENCEDORAS NO SLIDESHARE

84 views

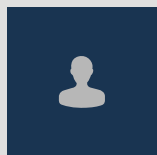
Resultados
Digitais



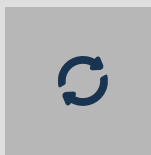
SLIDESHARE



O SlideShare é uma rede social criada para o compartilhamento de slides e é a maior do mundo no segmento, um verdadeiro sucesso. Não à toa foi adquirido pelo LinkedIn em 2012 - o site está entre os 150 mais acessados do mundo e conta com alguns números no mínimo incríveis:



São mais de
60 MILHÕES
de logins todo mês

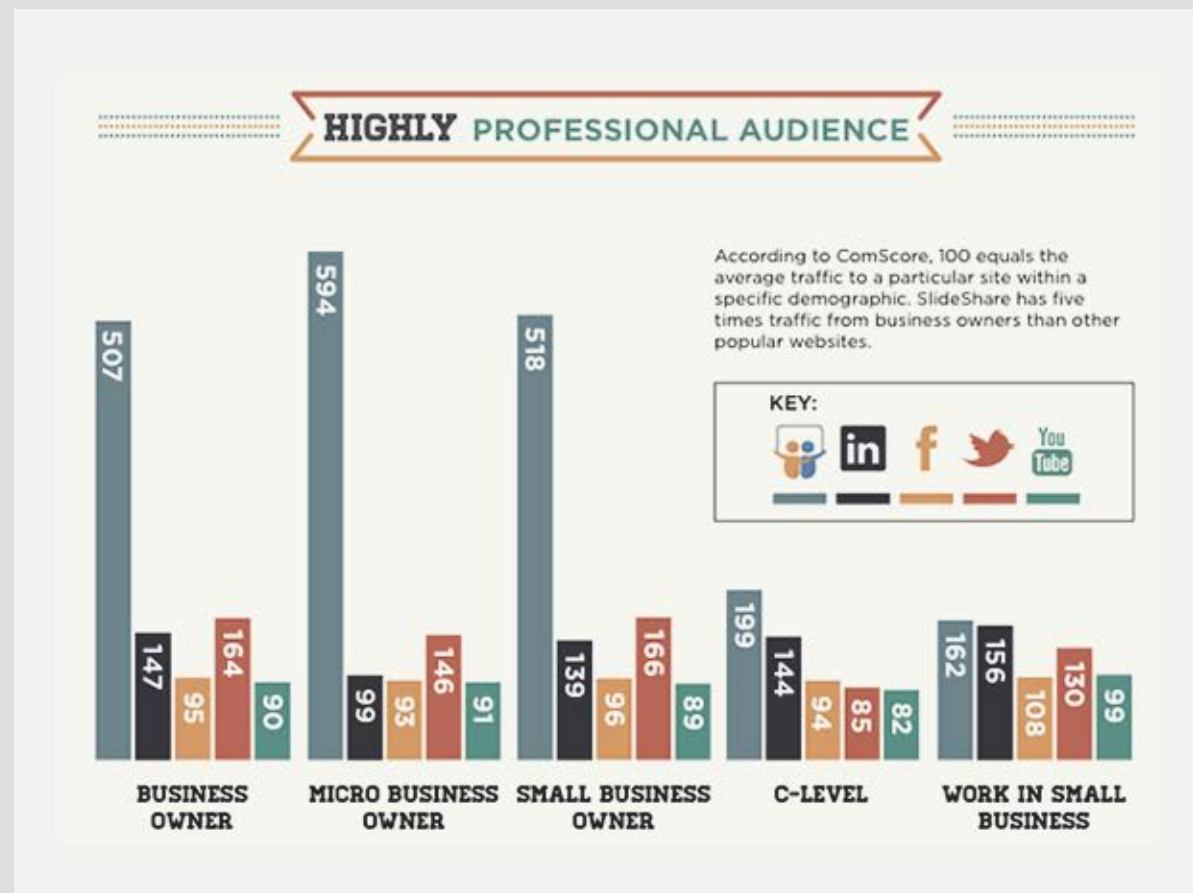


Mais de
400.000
novas apresentações mensais



São mais de
15 MILHÕES
de apresentações disponíveis

Outro dado relevante é o perfil de seus usuários, uma audiência composta por um percentual muito maior de profissionais em cargo de decisão que qualquer outra rede social: Na prática, o SlideShare é um grande *hub* de informações, na maioria das vezes sobre negócios e por isso, naturalmente se torna uma fonte de pesquisa relevante para empresários e gestores.



No entanto, mesmo com todas essas características, é em geral pouco explorada por empresas e fica longe do glamour de outras redes sociais. Raramente vemos algum evento de Marketing trazendo uma palestra sobre o tema, não há um livro no Brasil

especializado no assunto e mesmo procurando por "Marketing no SlideShare" no Google é difícil encontrar algo relevante em português.



MARKETING NO SLIDESHARE_ |

⌨️ 🗣️

0 resultados para esta busca



O SLIDESHARE

OFERECE SIM POSSIBILIDADES MUITO INTERESSANTES,

especialmente para negócios B2B, e nossa ideia com esse eBook é mostrar em mais detalhes como isso pode ser feito.

Juntamos o **know-how** em Marketing Digital e aquisição da **Resultados Digitais** com os mais de **10 anos de experiência** em comunicação da **SOAP** para trazer esse guia completo do Marketing no SlideShare.

ESPERAMOS QUE VOCÊ **APROVEITE!**



ÍNDICE

5

Traçando objetivos

11

O que publicar?

19

Como estruturar a apresentação?!

28

Como publicar?

33

Promovendo suas Apresentações



TRAÇANDO

OBJETIVOS

Começamos o eBook falando que sim, o SlideShare oferece excelentes oportunidades para negócios. Vamos apresentar aqui **os benefícios mais comuns oferecidos pela rede** e que podem servir para você analisar o que faz mais sentido para seu negócio. Esses itens podem ser escolhidos como um norte e assim direcionar sua atuação por lá.



BOM RANKEAMENTO NO GOOGLE



TRÁFEGO
ORGÂNICO

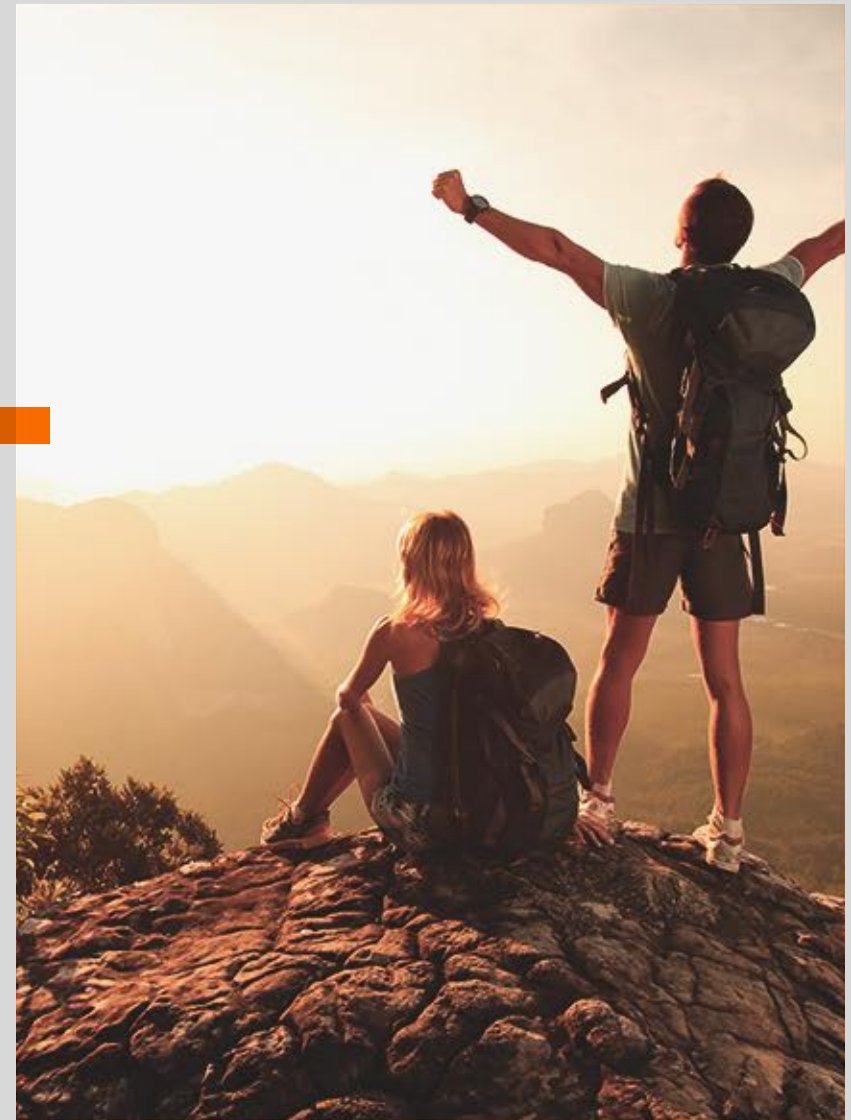
Você viu os números? São mais de 15 milhões de apresentações disponíveis!

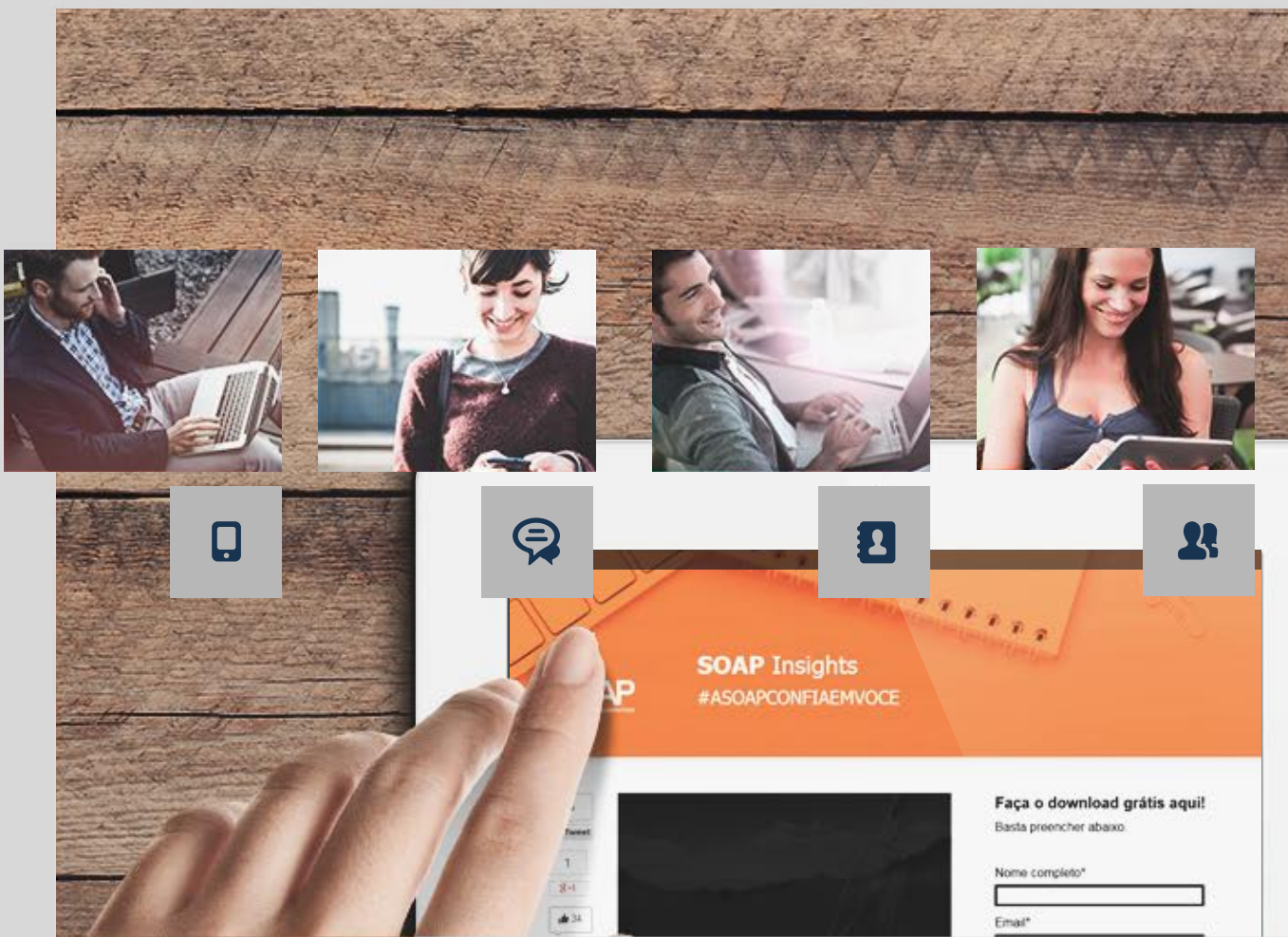
Não é difícil imaginar que dentro disso haja um número grande de apresentações de altíssima qualidade. Isso quer dizer que essas páginas foram muito compartilhadas e receberam muitos links.

Fora isso, o SlideShare permite que as apresentações sejam incorporadas de forma simples em sites e blogs, o que gera ainda mais links.

Como links ainda são um dos fatores de maior peso para o Google, o resultado é que o Slideshare tem uma reputação muito alta. É comum que as apresentações apareçam entre os primeiros resultados para diversas palavras chave.

Se sua empresa tem um site novo e sem muita autoridade, por exemplo, ou se já está nas primeiras posições e quer dominar a página de resultados, o SlideShare é um ótimo canal para chegar lá.

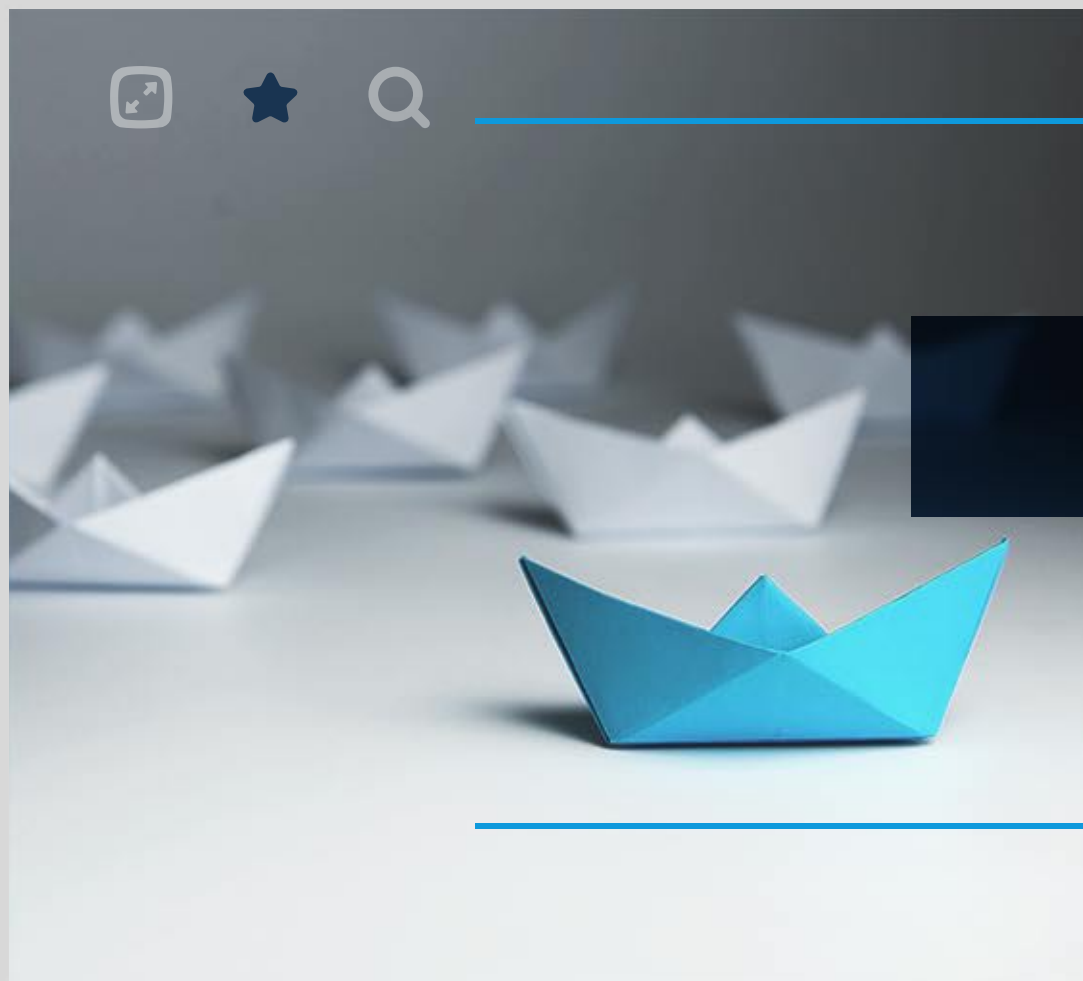




GERAÇÃO DE LEADS

Boa parte das estratégias mais modernas de Marketing Digital passam por capturar o contato de usuários interessados no seu tema ou mercado, para poder alimentar o relacionamento ou já fazer uma abordagem para a vendas. É a famosa geração de Leads. Seja com a função [Lead Generation on SlideShare](#) que oferece um formulário como pop-up na própria apresentação ou por meio de um link para sua página de conversão, a rede é um ótimo canal para gerar mais Leads.





DIFERENCIAÇÃO DE CONTEÚDO

Seth Godin, um dos principais nomes do Marketing atualmente, apontou que a produção de conteúdo relevante é "**a última forma de Marketing que funciona**".

Marketing de conteúdo de fato funciona e por isso virou moda. Há alguns anos era relativamente fácil conquistar uma audiência e se posicionar como autoridade, já que a competição era pequena. Hoje, são poucas as áreas que já não são exploradas e é muito mais **difícil conseguir se destacar**.

Usar o **SlideShare** e seus recursos, principalmente o apelo visual e o formato simples de navegação, é uma forma de fazer algo que foge do comum e pode ajudar a **chamar a atenção**. Lembrando também que o conteúdo do Slideshare pode ser incorporado a um blog post, tornando-o mais rico, mais relevante e mais interessante para o usuário e para o Google.

APOIO NA CONVERSÃO

É comum que você tenha em seu site páginas específicas para a conversão: pode ser um formulário que o usuário deve preencher, um produto que ele deve comprar, uma vaga a qual ele deve se candidatar e assim por diante.

Em geral a conversão é uma decisão que ele deve tomar e que gera alguns receios. Nem sempre o usuário tem certeza se vale a pena, se é a melhor escolha, se os dados dele estarão seguros, se existe alguma fraude, entre várias outras possibilidades.

Você pode incorporar uma apresentação do SlideShare como forma de reduzir essa insegurança e assim aumentar a taxa de conversão de suas páginas.

ResultadosDigitais



eBook '101 Dicas Rápidas para um Marketing Digital de resultados'

Encontre oportunidades simples e efetivas para melhorar o Marketing Digital da sua empresa

1,385

 Tweet

48

 +1

132

 Share

ResultadosDigitais

101 dicas rápidas para um Marketing Digital de resultados

- Produção de conteúdo
- Blog
- SEO
- Compra de mídia
- Email Marketing
- Mídias sociais
- Monitoramento
- Conversão
- Análise

1 of 12

Faça o download grátis aqui!

Basta preencher o formulário abaixo para recebê-lo em seu e-mail.

Email*

Quanto em média sua empresa investe em marketing digital mensalmente?*

Selecione

7 + 9 = ?

Receber material

Estamos comprometidos em resguardar suas informações. [Conheça nossa Política de Privacidade](#)



CANAL POR SI PARA GERAR TRÁFEGO, RECONHECIMENTO DE MARCA, ETC

Por fim com tantos acessos assim, o **SlideShare como rede por si pode ser um grande canal para sua marca** e uma forma de descobrirem sua empresa. Para quem já está no site, o SlideShare pode mostrar sua apresentação como escolhida do dia na Home, nas páginas de categorias ou, principalmente, nas sugestões relacionadas de outras apresentações sobre o mesmo tema.



O QUE PUBLICAR?



Ok, você já sabe que o **SlideShare** é importante e já tem ideias de como ele pode ajudar sua empresa. Você acessa o site, vê várias apresentações e se pergunta: o que eu deveria publicar por aqui?

Nesse capítulo vamos dar algumas dicas de tipos de conteúdo que historicamente vêm funcionando na rede, gerando interesse e números altos de visualizações.

LISTAS



A aceitação de listas pelas pessoas é muito grande. Listas organizam ideias, priorizam informações, e quando bem formatadas, deixam uma apresentação ainda mais atraente. Crie listas sobre temas importantes do seu mercado, personalidades na área, livros, dicas importantes ou coisas que não podem faltar para o seu público. Esses são alguns exemplos de listas atraentes que podem fazer sucesso com suas apresentações.



Quando falamos sobre guias tenha em mente que seu material deve ser objetivo, prático e de fácil entendimento. Quando for possível, inclua exemplos de como fazer e também práticas que devem ser evitadas. Quanto mais específico for o guia, mais o seu público se identifica e maior são as chances da sua apresentação ser mais atrativa e ganhar mais engajamento.



GUIAS





NÚMEROS E RELATÓRIOS DE INDÚSTRIA

Como diz a frase: “contra números não há argumentos”. **Dados estatísticos, números de pesquisas e relatórios da indústria** são dados importantes pois revelam como anda a situação do seu mercado.

Aproveite esse dados para gerar publicação. Se houver muitos dados para apresentar organize deixando os mais importantes primeiro e em seguida separe por nichos ou focos, isso ajuda a organizar as ideias e a leitura.

INFOGRÁFICOS

Por ser uma mídia visual, os infográficos são um prato cheio para publicações. Resultados de pesquisas, tutoriais e listas são alguns exemplos que podem se tornar infográficos.

Muita gente não sabe que o SlideShare aceita esse formato e exibe infográficos na íntegra, que podem também ser incorporados a sites.

A ANATOMIA DO APRESENTADOR

Olhos
O olhar conecta pessoas e é uma linguagem universal. Ao olhar no olho você está passando a mensagem: "eu estou com você, me preocupo com você".
Estabeleça o contato visual com o maior número de pessoas possível. Faça com que cada um sinta que você está tendo uma conversa um a um.
Ao olhar para uma pessoa, termine o raciocínio e em seguida, dê uma pausa e volte seu olhar para outra pessoa. Esta técnica é poderosíssima.

Cabeça
Antes de apresentar, ensaie. Antes de ensaiar tenha a história na cabeça para não depender dos slides.
Use os dois lados do cérebro ao falar com sua audiência. A razão gera entendimento e a emoção engaja.
Use sua memória para guardar exemplos impactantes e use-os na hora certa.

Coração
Apresente com paixão e leve seu coração para o palco. Quanto mais próximo da sua essência você estiver maior será a conexão com sua audiência.
Abra o seu coração com aspectos positivos e negativos. Exponha suas fraquezas e demonstre como está preparado para lidar com elas.
Simpatia é diferente de empatia. Empatia é "ele é como eu". Simpatia é "gosto dele". Na dúvida, opte pela empatia.

Boca
Além de servir para nos engordar, a boca é uma arma poderosa na comunicação. Cuide do que você fala (conteúdo) e como você fala (entonação, volume, ênfase).
Experimente alterar o volume da voz e dar ênfase às principais mensagens. Repetição é um prato cheio para o desinteresse.
Fale com clareza. Comunicação só é eficiente quando mensagem enviada é igual a mensagem recebida.

Nariz
Controlar a respiração antes de entrar em cena é fundamental para diminuir a ansiedade natural de qualquer apresentação normal.
Saber o momento certo de dar uma pausa, respirar e retomar o fôlego ajuda você a manter-se tranquilo durante uma apresentação.
A pausa entre as frases nos ajuda a minimizar vícios de expressão, né, "lá" e "ok", além de ajudar a audiência a processar o que você falou.

Pernas
São elas que nos sustentam em pé o dia todo e sustentam também a nossa movimentação no palco.
Controle seu impulso de ir de um lado para o outro. Ancore alguns espaços, ande até lá, fique um tempo e volte para outro espaço.
Você pode até definir espaços físicos no palco, como um lado para representar um personagem e o outro para representar seu antagonista.

Braços
Não se preocupe com o lugar de colocar seus braços e suas mãos! Os gestos devem acompanhar naturalmente a sua fala.
Não cala nessa de que cruzar os braços significa que você está fechado. Pode ser que você esteja mesmo com frio.
Utilize o controle remoto de slides em uma das mãos para ficar livre do seu teclado e não precisar ficar indo e voltando.



ESTUDOS DE CASO

Uma grande vantagem de apresentar casos é que eles demonstram, de forma didática e prática, como determinada empresa superou desafios e alcançou resultados importantes utilizando soluções eficientes.

Depoimentos contam uma narrativa, uma história real que revela como empresas iguais ou semelhantes a do seu leitor chegaram lá e conquistaram seus objetivos. Ou seja, cases de sucesso que são verdadeiros exemplos para outros profissionais.



QUOTES

(OU FRASES/CITAÇÕES)

Frases de efeito entre “aspas” com a citação geralmente enriquecem a apresentação. Separar algumas frases relevantes do seu mercado pode ser um material de muito valor. Além disso, podem incitar o autor das frases a compartilhar a apresentação em sua rede.

Mas cuidado, ao fazer uma busca tenha certeza que **a frase pertence realmente ao autor**, em muitos casos diversas citações não correspondem ao autor fazendo com que sua apresentação perca credibilidade.





RESUMOS

Apresentações como resumos podem se tornar **excelentes conteúdos**. Aqui valem os mais diversos tipos, como palestras, cursos, livros ou webinars. Procure ser sintético sem ser superficial. Trace os tópicos principais e descreva de forma a unir os pontos durante toda a apresentação.

PREVIEW DE MATERIAIS

Aqui a ideia é uma “degustação”. **Apresentar uma intro ou parte do material mais aprofundado como um eBook** por exemplo, como fizemos [aqui](#), ou as vantagens de uma ferramenta gratuita. O objetivo aqui é apresentar uma amostra e se possível direcionar a Landing Page ou a conversão desse material.

ADAPTE OS POSTS DO SEU BLOG

Adaptar postagens funciona muito bem no SlideShare. Você pode transformar a maioria dos posts do blog em uma apresentação. Essa não é uma tarefa rápida e fácil. Adaptar um texto para o novo formato sem perder a qualidade requer tempo e dedicação. Vale a pena, pois é uma possibilidade de **ampliar o seu alcance** de conteúdo para uma nova plataforma.



VÍDEOS

O SlideShare permite incorporar vídeos do Youtube, isso faz com que sua apresentação fique mais dinâmica e prenda a atenção do seu usuário.

[Veja aqui](#) no tutorial da ferramenta como fazer isso.



COMO ESTRUTURAR A APRESENTAÇÃO?

Campanhas de marketing gastam milhões, às vezes, para conseguir 15 segundos de atenção do consumidor. Dependendo do tamanho do ebook, você está exigindo do seu público uma dedicação que pode durar horas. E agora?!

A resposta se divide em duas partes.

A primeira: **seja relevante.**

A segunda: **não seja chato.**

Para isso, nas próximas telas, segue o nosso modelo de estruturação de conteúdo.



CRIANDO MEIOS

SELEÇÃO DE CONTEÚDO

A vontade que dá é de falar tudo! Com todos os detalhes! É natural que a gente queira mostrar como entende bem de determinado assunto. No entanto, nada deve entrar na sua apresentação se não responder a duas simples pergunta: "isso vai, **DE FATO**, fazer diferença na vida do leitor?". E, quase mais importante: "**Ele vai perceber isso?!**".

LINGUAGEM DE APRESENTAÇÕES AUTO-EXPLICATIVAS

DIDATISMO

Lembre-se, você não estará lá, ao lado dele, pra tirar dúvidas. Tenha certeza que o estilo do texto respeita o nível de compreensão dele sobre o tema (que, naturalmente, será menor que o seu, que já conhece o conteúdo).

LÓGICA

Lembre-se, você não estará lá, ao lado dele, pra garantir que ele não pare no meio e vá embora. O melhor é dividir seu material em capítulos com propostas claras. Assim você facilita a compreensão da lógica geral e, de quebra, dá à pessoa a sensação de "dever cumprido" pra cada capítulo que ela terminar.

The screenshot shows a SlideShare presentation interface. The main slide has a dark blue background with white text: 'Como Criar Uma MÁQUINA de PROSPECÇÃO e AQUISIÇÃO de CLIENTES' and 'COM O MARKETING DIGITAL' in green. The presentation is titled 'Palestra: como criar uma máquina de prospecção e aquisição de clientes' and has 1,449 views. The presenter is 'Resultados Digitais (30 SlideShares)' with a 'Follow' button. Social media sharing icons for LinkedIn, Facebook, Twitter, and StumbleUpon are visible. The navigation bar at the top includes 'Pesquisar', 'Carregar', 'Logon', 'Cadastro', and category links like 'Página Inicial', 'Liderança', 'Tecnologia', 'Educação', 'Mais tópicos', 'Creator's Hub', and 'Coletar Indicações'.

BOM COMEÇO

TÍTULO

É a parte mais importante da página, funcionando como Page Title, como chamada principal e texto de destaque e é onde você mais deve caprichar. É preciso ser criativo para encaixar a keyword foco com uma frase realmente atrativa e que chame a atenção das pessoas. Entre links, emails, mensagens e pop-ups a pessoa vai te dar dois segundos de atenção. Ou você chama atenção... ou não.

DÊ MOTIVO

No início é o momento de você explicar ao seu leitor porque ele deve investir tempo vendo seu material. É aqui que o público vai julgar se continua lendo ou se "ah... achei que era outra coisa...". Ser interessante significa, na verdade, estar de acordo com os "interesses" da pessoa.

Quais as necessidades do seu público?
Quais os medos que ele tem?
Quais as oportunidades que ele busca?

Para ter um bom começo, é fundamental deixar claro para seu leitor que este é um material sobre o que ele precisa ouvir, e não sobre o que você quer falar.

NA PRÁTICA



Dito isso, é hora de estruturar um conteúdo atraente o suficiente para levar as pessoas até o ultimo slide da sua apresentação.

O primeiro passo é definir bem o objetivo do material.

O que você quer que a pessoa sinta, pense e faça ao final?

Depois disso, defina **COMO** a mensagem será passada, isso quer dizer escolher entre:

- Usar uma linguagem direta e objetiva
- Trabalhar com metáforas que tenham relação direta ou indireta com seu tema
- Contar uma história começando pelo início
- Contar uma história começando pelo fim
- Usar um personagem que represente a audiência
- Utilizando humor, suspense, drama...
- Fazendo questionamentos



FEITO ISSO, DIVIDA O CONTEÚDO 3 ATOS.



ATO 1 - Contextualize

Não fale sobre você neste momento. O Ato 1 é o momento de despertar a atenção. É aqui que você ganha ou a perde.

Este é o momentos de criar uma conexão emocional com o leitor.

Para isso, ambiente sua história, traga à tona as dificuldades ou problemas enfrentados por ele, tudo dentro do tema a ser explorado na apresentação

ATO 2 - Confirme

Este é o momento de sustentar tudo o que colocou no primeiro ato.

Explique o porquê. Mostre os dados, confirme que sua informação é verdadeira.

Explore as consequências das dificuldades ou problemas apresentados no Ato 1

Exponha os conflitos, os pós e contras. Essa é a hora dos dados!

ATO 3 - Solucione

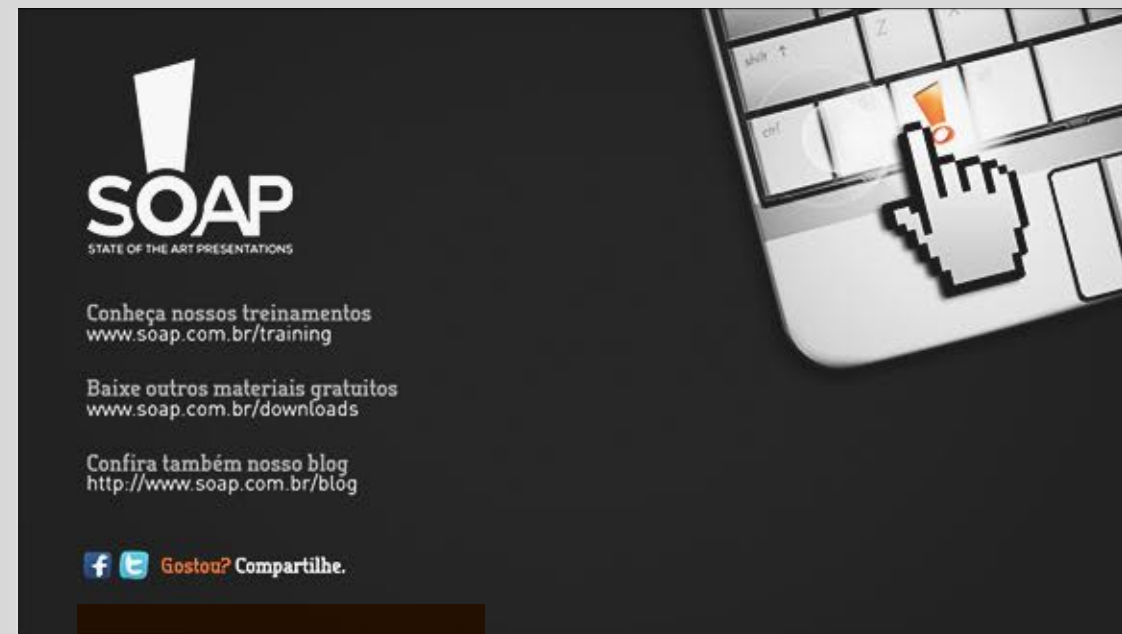
Este deve ser o clímax de sua história. Traga a solução para os conflitos apresentados anteriormente.

Mostre aqui COMO você poderá ajudar na solução dos problemas.

Desta forma, você não terá necessidade de falar quem você é e nem o que faz, pois a audiência deduzirá automaticamente os seus diferenciais e benefícios

GRAN FINALE

Apresentação autoexplicativa não tem aplauso! Defina, com clareza, qual é o próximo passo que você espera do seu público. Quer que ele entre no seu site? Compre um produto? Marque uma reunião? Então agora diga isso pra ele com um **Call-to-action!**



DICA!

Os links dentro das apresentações funcionam, confira no exemplo acima

O VISUAL

A mídia e a mensagem são quase uma coisa só. O mesmo produto, anunciado na TV, ou em um panfleto do boteco, tem valores diferentes aos olhos do público. O (bom) visual te credencia. Isso vale, principalmente, para a capa. Ela vai aparecer como preview, nas buscas dos usuários. Ou seja, não é um slide, é um convite.



SOAP Brasil

[E-BOOK] Nesse e-book você encontrará inúmeras formas de ilustrar sua apresentação com aplicações reais de slides que já fizemos para nossos clientes. Confira!

Como usar
**LINGUAGEM VISUAL
DE DESTAQUE**
em uma apresentação

Clique e baixe gratuitamente!

MATERIAIS.SOAP.COM.BR

DEFINA SUA "CARA"

Muito mais importante do que ter um visual bonito, é ter um visual adequado. Como você quer ser visto? Despojado? Formal? Jovem? Tranquilo? Literalmente: qual a imagem que você quer passar?

DICA!

Não use animações de PowerPoint. Elas simplesmente não funcionam dentro do SlideShare.

EXISTEM DIVERSAS FORMAS DE FAZER UMA APRESENTAÇÃO

BONITA VISUALMENTE

Você pode desenhar



Pode usar imagens no fundo com efeitos...



Pode até usar imagem + desenho...



Mas não é sempre que você pode contar com uma equipe de designers para te ajudar.

PARA
APRESENTAÇÕES
FEITAS

"DENTRO DE CASA"

EXISTEM OPÇÕES SIMPLES E MUITO EFETIVAS:

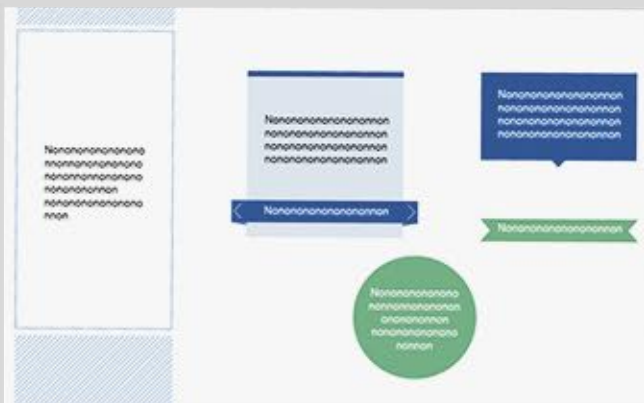
Apenas formas do ppt.
Se quiser se aprofundar nas ferramentas,
clique aqui e veja algumas dicas

Apenas texto com diagramação legal.
Baixe fontes diferentes e aproveite!
O Dafont é um site interessante para isso.

Utilização de ícones. É indicada para
apresentações mais técnicas. O The
NounProject é um site legal para você
baixar de graça!

DICA!

"Menos é mais". Espaços em branco criam áreas de respiro. Em volta de textos por exemplo, ajudam a tornar a leitura mais confortável para o usuário e ajuda a focar no que você quer que ele foque.



Se quiser ir além, você pode baixar algumas imagens de [bancos gratuitos](#) e aplicar nas suas apresentações também.



COMO

PUBLICAR?

Não vamos entrar aqui no Be-a-bá de como colocar uma apresentação no ar. Para isso, você pode conferir o suporte de próprio SlideShare:



https://ajuda.linkedin.com/app/answers/detail/a_id/55254

Nossa ideia aqui é dar algumas dicas de ajustes e cuidados que você deve tomar para conseguir extrair mais daquilo que já produziu.



USE ARQUIVOS COM TEXTOS

Sempre privilegie os textos normais da ferramenta de apresentações que estiver utilizando (Powerpoint ou OpenOffice) ou do pdf gerado por outra ferramenta (como o InDesign). É fácil saber se você está usando o formato de textos: basta selecionar um trecho e tentar copiar e colar em outro lugar. Se funcionar, é um texto comum.

Evite ao máximo usar o formato de imagens substituindo textos. Isso porque o SlideShare consegue identificar os textos e transcrever logo abaixo da apresentação. Com essa transcrição, o Google consegue "ler" o conteúdo e as chances de ela aparecer bem rankeada aumentam.



PREENCHA A PARTE DE ANOTAÇÕES DA APRESENTAÇÃO

Fora os textos da apresentação em si, você pode inserir também anotações em cada um dos slides. Eles não entram direto na transcrição, mas entram em uma outra aba, específica para as notas.

O ponto principal é que elas também são indexadas pelo Google. Já que visualmente recomenda-se que os slides não sejam muito carregados de textos, usar as notas é uma ótima forma de completar as informações e tornar o conteúdo mais rico.



- Por isso marketing sempre foi um centro de custo e a primeira verba a ser cortada quando a empresa tem problemas: não há uma relação tão direta e clara com vendas, há uma crença que funciona; É algo intangível e de longo prazo.

- Por isso marketing sempre foi um centro de custo e a primeira verba a ser cortada quando a empresa tem problemas: não há uma relação tão direta e clara com vendas, há uma crença que funciona; É algo intangível e de longo prazo.



FAÇA UMA PESQUISA DE PALAVRAS CHAVE

E UTILIZE O RESULTADO EM PARTES DA APRESENTAÇÃO

Um passo inicial para aparecer nas primeiras posições do Google é determinar para qual termo você quer estar bem posicionado. O termo ideal é aquele que representa bem o conteúdo e é de fato buscado pelas pessoas.

Usando ferramentas como o [Google Keyword Planner](#) você pode descobrir qual o volume de buscas mensal das palavras-chave mais relevantes para o seu mercado.

Chegando à palavra ideal, use ela em diversas ocasiões. Só tome o cuidado de não parecer um robô, repetindo a palavra ou usando sem sentido. Encaixe em um contexto que humanos entendam em cada uma dessas partes.

ARQUIVO DA APRESENTAÇÃO

Antes de fazer o upload do arquivo, renomeie indicando claramente o tema. O próprio nome da apresentação já pode contar para os buscadores. É algo simples e rápido que já começa a ajudar sua empresa.

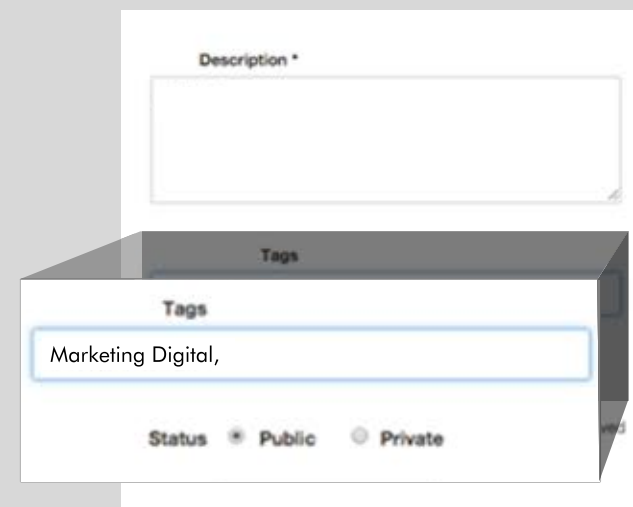
DESCRIÇÃO

Na descrição há um número maior de caracteres e espaço para descrever em maiores detalhes o que a apresentação contém e por que ela é importante. Faça um texto realmente completo, envolva a sua palavra-chave e sinônimos, outras palavras relacionadas. Aproveite esse espaço para recheiar o conteúdo da página e torná-la mais densa para os buscadores.



TAGS

As tags são uma das formas que o Slideshare têm de classificar as apresentações e buscar outros decks de slides relacionados. Preencha a primeira tag com a sua palavra chave e depois avalie se há sugestões que fazem sentido para ir complementando.



Depois de publicados, é preciso fazer as pessoas chegarem até o seu deck de slides. Muitas das dicas que demos na sessão "Como publicar" vão ajudar seus slides a aparecerem melhor posicionados nas buscas do Google e do próprio SlideShare, além de aparecerem também como sugestões relacionadas a outras apresentações. Esses já são bons canais de promoção por si só.

No entanto, certamente dá para ir muito além e amplificar bastante o alcance. Vamos listar algumas formas de fazer isso aqui.



PROMOVENDO SUAS APRESENTAÇÕES

INDIQUE O LINK DURANTE PALESTRAS

O **SlideShare** é uma forma de compartilhar slides que, em boa parte das vezes, são frutos de uma palestra oferecida presencialmente.



Nesse tipo de evento é comum que as pessoas se percam entre anotar e prestar atenção ou então fiquem ansiosas para saber se depois os slides já estarão disponíveis.

Subir os slides no **SlideShare** antes de fazer a apresentação e avisar isso logo no começo da palestra é ótimo para todo mundo: **o público fica mais tranquilo** durante a apresentação e sabe que tem esse apoio disponível e o apresentador consegue promover seu canal no SlideShare e seu conteúdo.

O público que estava presente e viveu a experiência também é o mais propenso a compartilhar. Você pode inclusive pedir por isso durante a apresentação.



COMPARTILHAMENTO EM



MÍDIAS SOCIAIS



As mídias sociais já são em geral um canal excelente para distribuir conteúdos e com o **SlideShare** não é diferente. Lembre-se de compartilhar as apresentações com a audiência da empresa e também em seus perfis pessoais. Se ainda não tem uma audiência, recomendamos os eBooks:

[Marketing no Facebook](#)

[Marketing no Twitter](#)

[Marketing no LinkedIn](#)

O LinkedIn em especial, que adquiriu o **SlideShare** em 2012, oferece opções muito interessantes de integração. Você pode incorporar apresentações [diretamente no perfil](#) e dar mais visibilidade a elas, além de tornar o próprio perfil mais rico.

BLOG POSTS

Como já falamos, um dos possíveis objetivos com o LinkedIn pode ser produzir um formato diferenciado de conteúdo. Você pode incorporar as apresentações a um blog post e usar os textos para complementar ou comentar a apresentação. **O interessante é que ao incorporar a apresentação você está dando também um link para a página e tornando-a mais forte para as ferramentas de buscas.** Fora os blog posts próprios, incorporar apresentações em [Guest Posts](#) também funcionam bem pelos mesmos motivos.



Embora muitas empresas não valorizem tanto o canal, o email ainda é um contato 1-a-1 disponível e que funciona extremamente bem para entregar uma mensagem. É preciso tomar cuidado e não dá para enviar qualquer coisa para sua base, já que do contrário você pode queimá-la, mas se tem algum material que é valioso e importante, enviar para a base vai fazer com que muitas pessoas visualizem e uma parte dessas ainda **compartilhem** em suas redes.

E-MAIL MARKETING

ANÚNCIOS

As sugestões orgânicas muitas vezes ajudam na alavancagem, mas nada impede de dar um empurrãozinho extra com a ajuda de anúncios. Ferramentas como Google Adwords, LinkedIn Ads e Facebook Ads podem ser úteis para espalhar o conteúdo mais rápido. Em especial a promoção com Facebook Ads pode ser um caminho relativamente barato de fazer isso.

Caso queira aprender mais:

[Webinar Introdução ao Google Adwords](#)

[eBook Marketing no LinkedIn](#)

[eBook Facebook Ads](#)



ENTRANDO EM DESTAQUE NA CAPA DO SLIDESHARE

Não é fácil entrar na capa do **SlideShare**, mas se for bem orquestrado, é sim algo possível e com ótimos resultados.

Os destaques do SlideShare são escolhidos por uma equipe da própria plataforma e entrar na página inicial é certeza de muitas visualizações.

O grande problema é que a equipe escolhe apresentações em inglês. Eles selecionam apresentações novas, da mais alta qualidade e que começam a ter um mínimo de visualizações.

Para quem quer aparecer mesmo com uma apresentação em português, é preciso ganhar no volume. Basicamente o SlideShare também exibe na sua capa palestras que são tendências em 4 redes sociais (LinkedIn, Facebook, Twitter e Google+). Se sua empresa conseguir concentrar em um período curto de tempo um alto número de compartilhamentos em uma das redes as chances de conseguir aparecer por lá aumentam muito.



ANALISANDO OS RESULTADOS

Uma recomendação de etapa final de qualquer investimento em Marketing Digital é analisar tudo o que foi feito para conseguir mensurar o ROI e avaliar se devemos continuar investindo ou não. Também é possível identificar o tipo de conteúdo com melhor apelo e orientar as próximas ações direcionando para aquilo que funciona melhor com a sua audiência.



ANÁLISE NO SEU SITE

Apesar de as informações do SlideShare serem relevantes, elas dificilmente vão mostrar de forma clara o ROI gerado pelo investimento lá. Compartilhamentos e número de visualizações são legais, mas não pagam a conta: é preciso saber como o uso do SlideShare tem contribuído nas receitas. Para isso, será preciso olhar o reflexo do Slideshare no seu site, que é onde as conversões acontecem de forma geral.

O primeiro passo é garantir que o rastreamento esteja acontecendo da forma correta, temos que saber quando alguém veio do SlideShare e dar a atribuição correta. Para isso, é necessário inserir nos links um parâmetro que garante a identificação da origem. Basicamente você deve entrar no Google URL Builder e seguir os passos indicados lá:

https://support.google.com/analytics/answer/1033867?hl=pt#url_builder_form

Coloque como origem da campanha "slideshare.net" e os outros campos como preferir, indicando como URL o link que sua empresa usaria.

Assim, ao invés de site.com.br, o link vai ficar parecido com isso:

site.com.br/?utm_source=slideshare.net&utm_medium=social&utm_campaign=slide-mercado

Depois é preciso olhar, na sua ferramenta de análise de resultados (como o RD Station), quantos dos visitantes se converteram em Leads, Oportunidades e Vendas. Só assim conseguimos fechar o loop e avaliar se o investimento realmente vale a pena.





A **"State of The Art Presentations"** reinventou o segmento de apresentações corporativas. Nosso trabalho é ajudar as pessoas em momentos decisivos, quando precisam engajar uma audiência. Para isso, a metodologia passa pela elaboração de um roteiro estratégico, a criação do visual por designers especializados e o ensaio do apresentador. Já criou mais de 12 mil apresentações tanto no Brasil como em outros 22 países na América e Europa. Por aqui, a **SOAP** atende 83 das 100 maiores e melhores empresas do país.

www.soap.com.br



A **Resultados Digitais** é uma empresa especializada em Marketing Digital de resultado para Médias e Pequenas empresas. Através de uma plataforma própria de software e de serviços de consultoria, ajudamos nossos clientes a gerar mais e melhores visitas e oportunidades (Leads) para seus negócios e a construir um sólido ativo de Marketing Digital.

www.resultadosdigitais.com.br