

#rotademercado COMO VENDER MAIS NO INSTAGRAM

Nº 02/2017



Instagram é uma rede social de fotos para usuários de smartphone com sistema operacional Android ou iOS. Ou seja, é um aplicativo gratuito que pode ser facilmente encontrado a partir do aplicativo de download, como Play Store ou Apple Store. Através deste aplicativo é possível tirar fotos, aplicar filtros e compartilhar facilmente com amigos que você adicionou para seguir suas histórias na rede. Consequentemente, esses amigos podem curtir, comentar e até compartilhar suas fotos. Há ainda a utilização de Hashtags (#): com elas, torna-se mais fácil a busca por imagens relacionadas com o #tema em toda rede, independente do usuário estar ou não conectado a você.

(Fonte: canaltech.com.br)



35 MILHÕES

Usuários ativos no Instagram (2016)



Não basta criar um perfil e começar a postar fotos aleatórias dos produtos. É extremamente importante criar algumas estratégias para tornar-se visualmente atrativo ao seu público e, consequentemente, conquistar e fidelizar seus clientes nessa rede.

Estratégias para um perfil de sucesso



Visibilidade

Existe uma opção no Instagram de tornar uma conta privada. Contas assim só estarão visíveis para usuários permitidos pelo dono da conta.

Essa opção não deve ser utilizada por um perfil de empresa. Desmarque essa opção nas configurações do seu perfil, pois um potencial cliente deverá visualizar com facilidade seus produtos.



Atratividade

Saber o que falar e fazer, no momento exato, é uma excelente opção de estratégia nesta rede social. Ter conteúdo relevante para entreter, educar e até mesmo inspirar os seguidores é a melhor forma de se criar conceito sobre sua marca, porque é isso que vai fazer com que eles tenham interesse em seguir seu perfil. Para te auxiliar na criação desses conteúdos, é crucial a utilização das redes sociais para efetuar uma pesquisa sobre quais assuntos seu público-alvo mais gosta de se envolver, curiosidades, o que mais eles se interessam e, assim, as postagens irão acontecer dinamicamente com muito mais fluidez e seu perfil irá se tornar atrativo para seu público. Uma vez que tenha sua audiência centrada em você, ficará fácil promover produtos e vender diretamente para eles.



Qualidade

A criação de imagens de qualidade é extremamente importante para garantia de interação com seu público-alvo. Se tiver um produto para promover, invista em fotografias com fundos contrastantes e bastante iluminação para evidenciar ao máximo os pontos positivos e seus diferenciais. Para aproximar ainda mais o cliente de seus produtos e/ou serviços, utilize vídeos curtos. Pense sempre que estará oferecendo uma consultoria para seus seguidores e não apenas vendendo seus produtos. Ao explicar e demonstrar os benefícios de seus produtos e/ou serviços ao invés de questões técnicas, seu perfil será bem visto nas redes e é nesse momento que a exposição do produto acontece, de forma indireta e conceitual.



Interacção

Aposte em dicas do dia-a-dia e que tenha relação com seu negócio: as pesquisas que foram realizadas anteriormente para gerar conteúdo serão extremamente importantes. Dessa forma, sua marca pode se tornar uma formadora de opinião sobre aquele nicho de negócio.



Hashtags (#)

As hashtags são fundamentais para expansão de seu negócio através do seu nicho de mercado. Após cada postagem é importante que utilize palavras-chave que estejam diretamente relacionadas ao post. Defina suas hashtags com e sem acento para garantir que irá alcançar o seu público.



Frequência

Estar presente no dia-a-dia de seus consumidores é uma das principais vantagens nessa rede, afinal “Quem não é visto, não é lembrado”. Apesar de existir um paradigma de qual é o melhor horário para fazer as postagens, é ideal começar realizando um experimento de 3 posts no mesmo dia: manhã, tarde e noite. Depois, observe a resposta de interação do seu público e mantenha a periodicidade de postagens em momentos que seus clientes estejam mais suscetíveis a receber informações e interagir com sua marca.



Importante

Existe um erro recorrente na rede que é cometido por diversas marcas: aumentar muito o foco nas vendas e acabar postando apenas promoções de produtos, tornando-se um perfil ignorado. Afinal de contas, estamos falando de redes sociais e elas foram criadas para pessoas se relacionarem socialmente. Assim, deve sempre manter uma quantidade maior de postagens voltadas para conteúdos e uma “pequena” quantidade para oferta de produtos. Se for usar algum percentual, 80% de conteúdo e 20% de ofertas é uma proporção interessante.



Impulso

Multiplique a ideia que seu perfil promove, espalhe conteúdos relevantes e aproveite para fazer isso em outras contas de redes sociais, como Facebook, Twitter, dentre outros.



Parcerias

Atualmente, perfis que tenham muitos seguidores e bastante curtidas em suas postagens, tornam-se referências em determinados assuntos e, consequentemente, podem ser influenciadores digitais. Essas pessoas são parceiras interessantes para gerar mais visibilidade ao seu perfil. É importante também ficar atento como eles estão se comportando em seus perfis e utilizar os exemplos como inspiração.



[MAIS INFORMAÇÕES](#)



www.sebrae.com.br **0800 570 0800**



UNIDADE DE ACESSO A MERCADOS DO SEBRAE/BA

Diretor Superintendente: Adhvan Novais Furtado
Gerente: José Nilo Meira
Gerente Adjunta: Alessandra Giovana Ferreira da Silva de Oliveira Borges
Conteudista: José Carlos Alves Júnior
Designer gráfico: Lívia Pereira (Estagiária)
Imagens e ilustrações: www.freepik.com

UNIDADE DE ACESSO A MERCADOS DO SEBRAE/RN

Diretor de Operações: José Eduardo Ribeiro Viana
Gerente: David Xavier de Souza Gois