

AGÊNCIA COLUCCI

3 dicas
PARA O SEU NEGÓCIO SER
um sucesso no instagram

AC

AGÊNCIA COLUCCI

INTRODUÇÃO

Este compacto manual que você está prestes a ler é um compilado de diversos conhecimentos adquiridos trabalhando com diversos clientes que tinham o objetivo de conseguir sua **INDEPENDÊNCIA** por meio do marketing digital e **USANDO APENAS O INSTAGRAM** conseguiram obter os melhores resultados possíveis.

Por esse motivo, decidimos compartilhar **SEM CUSTO NENHUM**, 3 dicas que podem te ajudar a criar um norte para seu negócio, de forma que consiga também alcançar seus objetivos.

Por que usar Instagram?

Uma das maiores redes sociais da atualidade com certeza é o Instagram e pelo jeito veio para ficar, conseguindo a terceira posição mundial perdendo apenas para o famoso Youtube e Facebook.

Segundo o site SproutSocial - plataforma conhecida por medir e realizar pesquisas relacionadas a redes sociais e engajamento, divulgou recentemente o resultado de 2019 e pasme o Instagram possui uma média de exatamente **1 milhão de usuários ativos**, conversando e interagindo entre si!

Inclusive, cada usuário gasta em média mais de **57 minutos por dia** o que garante uma grande quantidade de usuários sempre ativos, se formos levar em consideração é praticamente a parcela enorme de tempo sendo investida na rede social.

Mas além de um excelente aplicativo para passar o tempo e permitir conversar com as outras pessoas, o Instagram é uma grande ferramenta comercial. E o Facebook, empresa proprietária do aplicativo sabe disso e não para de investir tempo e esforço para conseguir modernizar e melhorá-lo cada vez mais com um viés comercial.

Prova disso é que hoje já existem grandes influenciadores e empresas que realmente geram grandes valores utilizando apenas o aplicativo, seja vendendo produtos de terceiros ou “alugando” seu espaço para divulgação de empresas, isso tudo graças a popularização da rede social atingindo a cada dia mais e mais pessoas independente da classe social e financeira.

Mas quais são as estratégias para vender?

Listamos abaixo as três maneiras que os grandes influentes da rede social estão utilizando no momento para manter suas vendas sempre ativas, estes modelos são apenas exemplos e não podem ser seguidos a risca, dependendo de uma série de fatores.



Se transforme em uma autoridade no assunto

O primeiro modelo é se transformar no famoso “influencer digital” que conversa diretamente com a sua audiência, que de alguma maneira se identifica com ele/ela criando assim uma conexão única.

Falando assim até parece fácil mas na realidade para se criar uma reputação de autoridade que garanta a seu perfil o “poder” e responsabilidade de influenciar os outros leva tempo e investimento, no entanto quando consolidado os retornos existem.

Afinal de contas o influenciador criou um laço único de confiança e de empatia que exerce muito peso no momento em que ele leva um produto ou serviço até aquela pessoa, fazendo assim uma das melhores maneiras de conseguir vender pelo Instagram.

A melhor dica para quem vai seguir esse modelo é ser você mesmo e deixar as pessoas se identificarem com isso, você até pode criar uma “persona” (um personagem), mas saiba que no final das contas as pessoas vão confiar em pessoas e não personagens artificiais! Então seja você e deixe que sua audiência veja isso.



2 - Crie uma página focada em um nicho específico

Uma segunda maneira de conseguir vender alguma coisa pelo Instagram é por meio de sua página. Uma fonte de novidades e conteúdo, com informação rica e que leve real valor até as pessoas que te seguem.

E para isso o ideal é a criação de uma página que tenha um foco em um nicho bem específico de conhecimento.

Por exemplo, um nicho muito comum no Instagram é saúde e mundo fitness, sendo possível encontrar diversas páginas que realizam postagens diárias com informações importantes e relevantes para quem segue e possui interesse nessa área, no entanto existem muitos outros nichos como:

- Bem Estar
- Autoconhecimento
- Esoterismo
- Culinária
- Estilo de Vida (Life Style)
- Estética Masculina / Feminina - Marketing Digital

Enfim, há uma grande variedade de nichos e assuntos que podem ser abordados, mas uma coisa que você precisa ter atenção extra, é a conexão do público com o produto vendido pelo seu conteúdo. E não adianta por exemplo, você tentar vender uma “técnica exclusiva de penteados” para seu público, onde o interesse é o Esoterismo, porque simplesmente não vai rolar e em alguns casos é possível que até “queime” a reputação da página.

Por esse motivo quando for criar uma página, tenha muito bem definido o público para qual o conteúdo será direcionado e quais tipos de produtos serão oferecidos, conforme a sua audiência for crescendo suas chances de não vender nada praticamente cai muito.



3 - Invista PESADO em mídia paga

Uma terceira maneira e até menos acessível para quem está começando, mas com excelentes resultados a curto prazo é o impulsionamento pago direto da página para um link de compra.

Basicamente, ao invés de você construir uma reputação ou audiência você simplesmente cria uma página com algumas postagens bem focadas e realiza uma campanha de impulsionamento, investido dinheiro em forma de crédito para trazer a maior quantidade de usuários separados e filtrados por gênero, faixa etária e até preferência, aumentando assim as chances de vender algum produto ou serviço.

Essa estratégia apesar de ser simples ela requer dois requisitos muito importantes: dinheiro para fazer o investimento e conhecimento intermediário no sistema da plataforma de impulsionamento (Facebook Ads).

E para ganhar experiência no segundo requisito é necessário ter o primeiro, que no caso é o dinheiro. Ele é necessário para ser investido até para aprender a usar a ferramenta, então se torna uma estratégia pouco recomendada para quem está começando.

Claro que é uma estratégia onde os ganhos são no curto prazo, por que o tempo investido é trocado pelo dinheiro investido, o que facilita no momento de “mensurar” e medir o tanto que foi gasto e o tanto que foi ganho, facilitando assim a melhor visualização da estratégia.

DICAS EXTRAS

- Aprenda a “SEMEAR” links

Esse termo pode parecer estranho para muitos, mas é uma das técnicas mais importantes e simples de serem feitas e que resolvem grandes problemas.

No Instagram não é possível colocar links dentro das postagens e nem na BIO do perfil, apenas podendo adicionar um link clicável no campo “ site ” dentro das configurações e muitas vezes isso limita muito quando você possui mais que uma página para o cliente realizar a comprado produto. Para isso existem serviços gratuitos como o linktr.ee que criam um link único que redireciona até uma página, onde você pode adicionar todos os links de produtos e serviços, onde sua audiência pode escolher e clicar. Sendo encaminhado direto para página de venda.

- Melhore sua BIO

Outra dica importante é deixar sua BIO o mais estética e direta possível, para isso você pode usar emojis e quebra de linhas melhorando muita a visualização de qualquer visitante, além é claro de conseguir comunicar algum tipo de “oferta” em destaque.

- Use os DESTAQUES ao seu favor

Os destaque são uma sessão única que o Instagram permite que você deixe em “destaque”, como o próprio nome já diz, uma sequência de stories criados anteriormente.

A melhor maneira de utilizar essa função é criar um passo-a- passo, visando informar sua audiência sobre algum assunto recorrente ou até mesmo como comprar algum produto de sua página. Isso ajuda muito durante o processo de tomada de decisão dele!

- Aprenda a usar o INSTAGRAM SHOPPING

Desde de 2018 o Facebook disponibilizou essa nova função para o aplicativo Instagram, que é basicamente permitir que você marque nas fotos e postagens um determinado produto, e caso o usuário acesse ele seja direcionado para a página onde vai encontrar e comprar o produto, de maneira fácil e simples. Lembrando que essa função apenas é permitida para venda de produtos físicos e não é permitido a venda de infoprodutos (produtos digitais como ebooks, cursos e aplicativos).

Conclusão

Um fato importante que é sempre bom lembrar, é que a ciência do **marketing digital** não existe uma receita infalível e que esses três modelos são os mais “comuns” no entanto não únicos, eles costumam ser praticados com maior frequência.

E muitas vezes existem até a fusão de dois ou mais modelos, que combinam o melhor de cada gerando os melhores resultados e vendas.

Independente do modelo que você for escolher, para que ele dê certo é preciso investir tempo, disciplina e esforço. Para que somente assim consiga ficar extremamente profissional em um único modelo e assim alcançar o resultado almejado.

Esperamos que tenha feito uma excelente leitura e que essas informações levam o seu negócio para o próximo nível.

Obrigado!
Agência Colucci

Precisa de ajuda para implementar sua estratégia de Marketing Digital?

Nós da Agência Colucci temos como principal objetivo ajudar você a alcançar seus objetivos no mundo do marketing digital, precisando mudar o rosto de sua empresa ou mesmo ampliar sua presença online?

Entre em contato com nossa equipe:
contato@agenciacolucci.com.br

Ficou com dúvidas?

Acesse nosso site www.agenciacolucci.com.br para mais informações.