



FOLLOW



marketing no 
INSTAGRAM
 um guia completo!
ebook **gratuito**

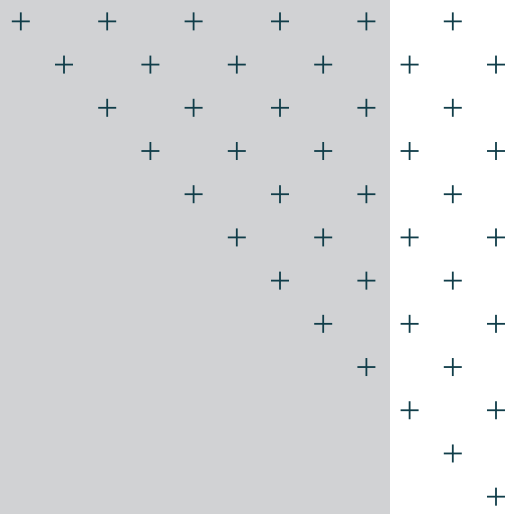


 362 likes

your title here

[#hashtag](#)

[#loremipsum](#)



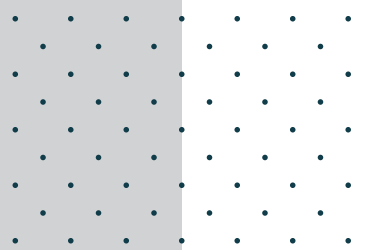
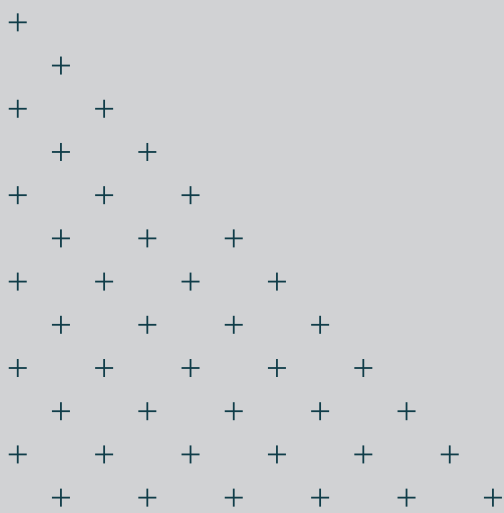
autor

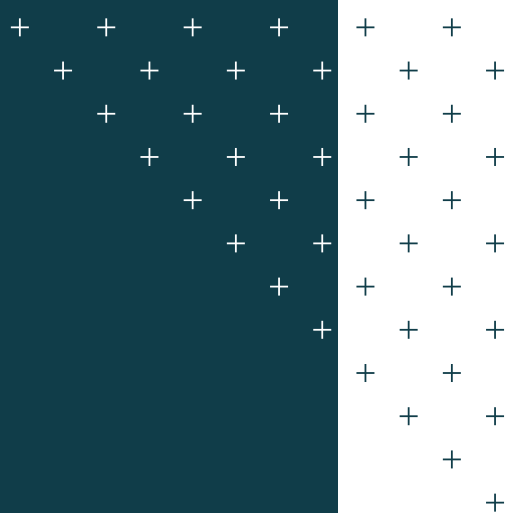
TIAGO DA SILVA MASCARENHAS

CEO SEDA College



Co-Fundador da SEDA College,
instituição educacional Irlandesa
que oferece cursos de língua inglesa
para todos os níveis – do iniciante ao
avançado. Criada em 2009, a SEDA
College é reconhecida pela ACELS,
empresa de qualidade irlandesa, e
pela EAQUALS, certificadora europeia.





SUMÁRIO

- 4 Introdução
- 5 Instagram para empresas
- 6 Inicie a sua conta
- 7 Use todas as ferramentas possíveis do Instagram
- 8 Uso das Hashtag
- 9 Mantenha uma boa interação com seus seguidores
- 10 Divulgue o seu perfil e poste constantemente
- 11 Desenvolva concursos para uma maior interação com o cliente
- 12 Use o Instagram Story
- 13 Faça anúncios patrocinados no Instagram
- 14 Conclusão
- 15 Contato



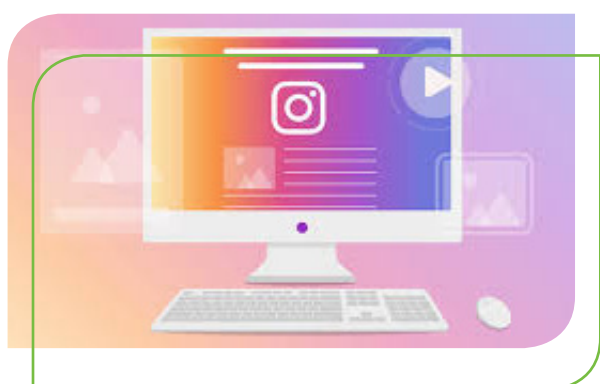
INTRODUÇÃO



Não é de hoje que as redes sociais vêm ganhando cada vez mais espaço no marketing digital. E uma das redes que vêm atraindo cada vez mais a atenção das empresas é sem dúvida alguma o Instagram. A princípio pode parecer que o Instagram é uma rede para divertimento, onde as pessoas postam suas fotos, curtem as fotos de seus amigos, seguem os seus conhecidos e ficam sabendo o que se passa no mundo.

Contudo, essa rede social está ganhando cada vez mais força entre os marketeiros de plantão, visto o seu enorme potencial de alcance. Para se ter uma pequena ideia, o Instagram já conta com mais de 800 milhões de usuários em todo o mundo, sendo que o Brasil está entre os três países com maior número de usuários na rede.

De acordo com um relatório emitido pela empresa Fast Company, o engajamento das pessoas no Instagram é 15 vezes maior do que no Facebook, o que mostra o enorme potencial de se investir nessa rede social para alavancar a marca da sua empresa.



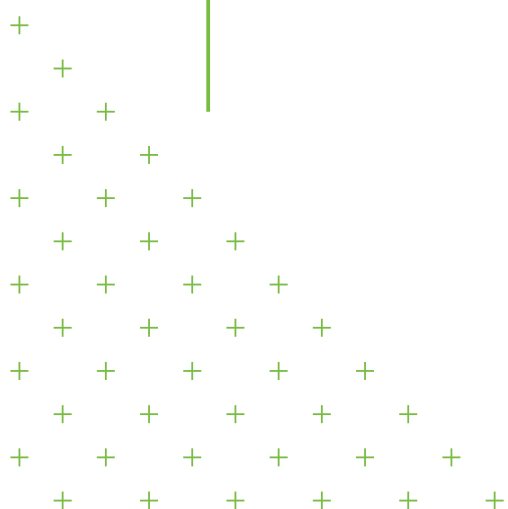
Instagram para empresas

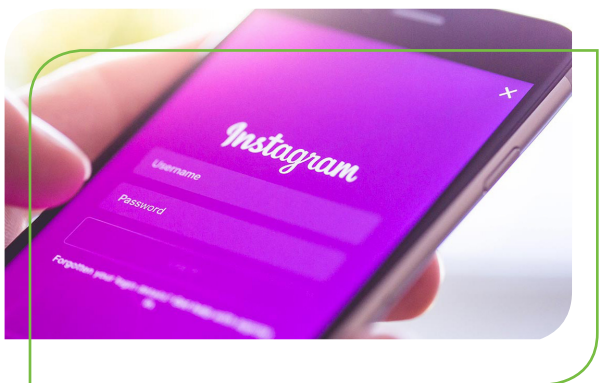
Diante do enorme potencial que o Instagram ganhou no marketing digital, a marca lançou o Instagram para empresas. Sendo esse um recurso que facilitou muito a vida dos empresários que desejam divulgar os seus produtos e serviços.

Com esse aplicativo, os empreendedores passaram a medir o engajamento do público não somente por curtidas e comentários nas postagens, mas também através de métricas que são fornecidas para o administrador da página com dados fundamentais para a tomada de decisão.

Nesse sentido, o Instagram se tornou uma excelente ferramenta para os empreendedores chegarem ainda mais longe, divulgando o seu produto ou serviço de maneira muito mais correta e eficaz.

Vamos então, entender passo a passo tudo o que você precisa saber para fazer o marketing da sua empresa no Instagram, seja ele realizado de forma gratuita, também conhecido como tráfego orgânico, ou realizado de forma paga.





Inicie a sua conta

O primeiro passo é abrir uma conta corporativa no Instagram. Essa conta pode ser a partir de um e-mail, ou até mesmo de um perfil comercial no Facebook.

Criar a conta a partir de uma página comercial no facebook é interessante pelo fato da conta ficar integrada, e as publicações realizadas em uma das redes sociais serem postadas ao mesmo tempo na outra rede.

Uma decisão bastante importante nesse momento é criar um nome de usuário chamativo. Sendo que ele pode ser o nome da sua empresa, ou até mesmo o nome do mascote do seu seu negócio, ou uma abreviação que fique legal.

O importante nesse momento, é pensar que as pessoas deverão associar a sua marca ao perfil da empresa, e por essa razão, o nome escolhido não poderá ser diferente, ou caso seja, não deverá se distanciar muito do nome do seu negócio.

É importante nesse momento criar uma breve descrição da empresa na biografia, deixando um ponto de contato e a URL do seu site.





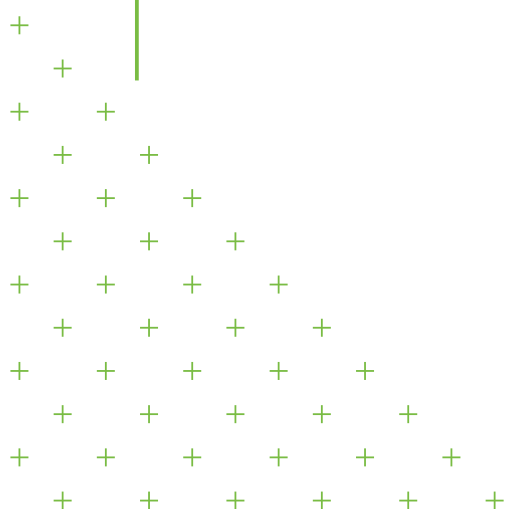
Use todas as ferramentas possíveis do Instagram

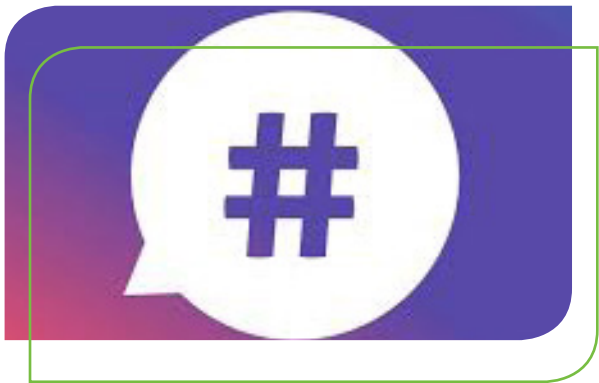
O Instagram diferentemente do Facebook possui uma característica peculiar que é o compartilhamento de fotos. Todavia, muito mais do que compartilhar fotos a rede social também permite o compartilhamento de vídeos curtos, com duração máxima de 1 minuto.

Como a rede social também permite uma integração quase que instantânea com o Facebook, Twitter e Tumblr, sua empresa poderá atrair mais seguidores, construindo uma verdadeira identidade de marca com o seu público alvo. Um recurso oferecido pelo Instagram que pode ser bastante utilizado para criar e ampliar a conexão da sua empresa com seu cliente é o direct. Nessas mensagens diretas, sua empresa poderá enviar convites para os clientes, fotos de lançamento, e até mesmo mensagens de texto que são pouco usadas na timeline da rede social.

Entretanto, para personalizar o uso dessa ferramenta é necessário alguns cuidados. Afinal, ao disparar uma foto ou texto pelo direct para vários seguidores, os usuários que receberam essa mensagem saberão também para quais outros a mesma mensagem foi enviada.

Por essa razão, uma boa dica é usar o direct para conversar de maneira individual com cada pessoa, no entanto dependendo do conteúdo, pode se realizar a conexão com mais de um usuário ao mesmo tempo.





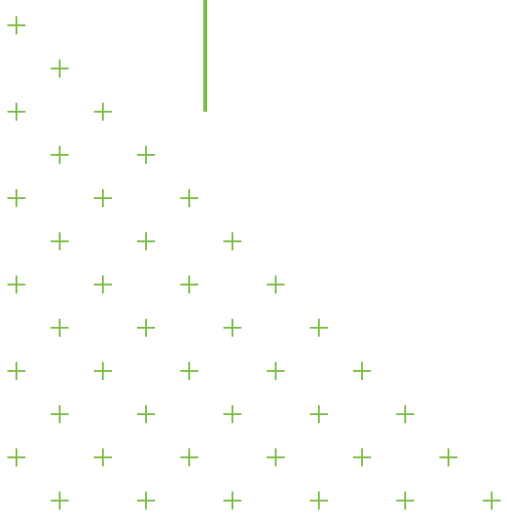
Uso das Hashtag

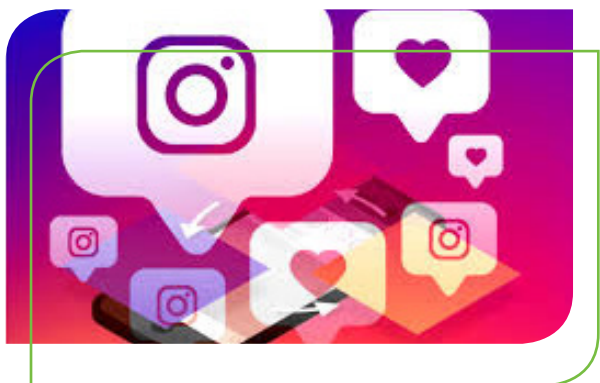
Essa é sem dúvida a melhor maneira de desenvolver o tráfego orgânico pelo Instagram. As hashtags foram desenvolvidas pelo Twitter e servem para categorizar o conteúdo publicado em uma postagem.

Elas funcionam como palavras chave, sendo que cada hashtag se transforma em um hiperlink que é responsável pelo direcionamento de pessoas que fizeram algum tipo de pesquisa por essas palavras.

Vamos exemplificar para facilitar o entendimento. Imagine que você está divulgando uma foto de uma roupa da sua loja. E essa peça de roupa corresponde ao lançamento da linha primavera-verão que será lançada.

Sendo assim, ao colocar a foto do produto, você poderá usar as hashtags #colecaoprimavera, #moda #roupasfemininas #roupasqueamamos. Essas são apenas algumas sugestões, e quando alguma pessoa procurar sobre roupas femininas, ou coleção primavera verão no Instagram certamente chegará até a sua postagem.



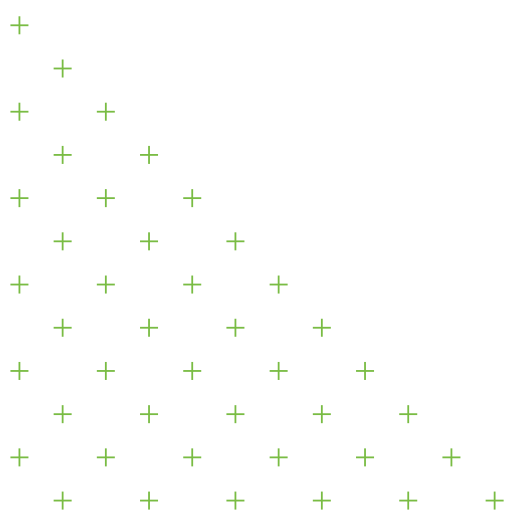


Mantenha uma boa interação com seus seguidores

Como você percebeu o uso das hashtag possibilita chegar mais próximo do seu público alvo, e dessa forma entender melhor o comportamento dele. Sendo assim, é possível fazer um estudo sobre qual tipo de foto eles mais curtem, quais são as postagens que acabam se engajando mais, e criar postagens bastante parecidas que conversem com o seu público.

Entretanto é preciso tomar alguns cuidados. É importante que as fotos ou vídeos postados apesar de precisar agradar o seu público sejam condizentes com o seu negócio, não fugindo do foco. Por isso é importante colocar legendas que criem essa conexão para que o seu público alvo entenda de maneira eficaz a mensagem que você está querendo transmitir e o produto que está querendo vender.

É importante também seguir as pessoas que começarem a seguir o seu perfil. Respondendo sempre as suas dúvidas, sejam eles através do direct ou até mesmo em comentários nas postagens. Essa interação com o cliente é fundamental para a consolidação da sua marca na rede social e o fortalecimento do seu perfil comercial.





Divulgue o seu perfil e poste constantemente

Uma dica importante que deve ser levada em consideração é a divulgação do seu perfil e a frequência da postagem. Após criar um perfil no instagram é fundamental divulgá-lo em outras redes sociais, como o Facebook e Twitter.

Na medida em que o público de seguidores da sua página vai crescendo é importante avaliar alguns influenciadores que são pessoas que interagem com sua marca e que tem uma boa audiência. Existe inclusive a possibilidade de se pagar para influenciadores digitais divulgarem as suas postagens, de maneira direta e indireta, trazendo mais seguidores para o seu negócio e consequentemente mais faturamento para sua empresa.

Contudo, para que essa estratégia tenha uma boa eficácia é importante postar frequentemente no perfil. E se conseguir seguir um cronograma de postagens é ainda melhor, pois ajuda a alavancar a página. Desse modo, postar frequentemente fotos e vídeos institucionais ajudará a aumentar a quantidade de seguidores. Realizar uma boa interação com eles ajudará a sua marca a se consolidar na rede social.

É essencial também seguir os seus concorrentes. Saber o que eles estão postando e quais são os influenciadores que estão usando. Conhecer a estratégia de marketing deles é fundamental para consolidar a sua estratégia.





Desenvolva concursos para uma maior interação com o cliente

Os concursos do instagram são uma excelente oportunidade de divulgação da sua marca. São bastante parecidos com as promoções realizadas no comércio varejista, sendo que ao participar de um concurso as pessoas poderão concorrer a prêmios compartilhando as suas postagens.

É importante deixar as regras do concurso bem definidas na legenda. E certamente a realização deles ajudarão a aumentar o número de seguidores da sua página.





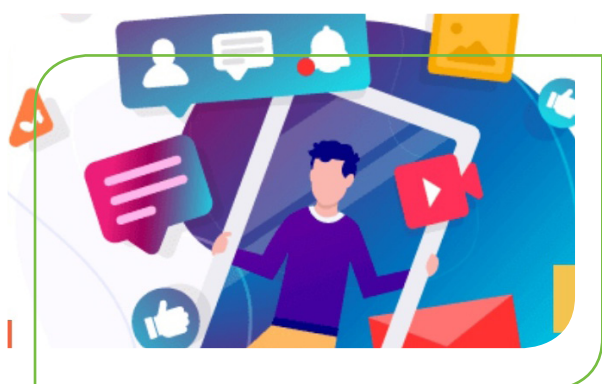
Use o Instagram Story

O Instagram Story é um excelente recurso para chamar a atenção do seu cliente. Ele permite compartilhar com outras pessoas fotos que ficam disponíveis na rede social por até 24 horas.

Uma boa estratégia no uso desse recurso é fazer uma postagem diária no começo do dia, deixando-a o dia todo.

Você pode usar quantas fotos desejar, e mostrar o dia a dia da empresa, algumas conquistas, um novo produto que está saindo do forno e dessa forma ir criando uma identidade maior com o seu público. Os seus seguidores passarão a sentir-se mais íntimos da sua empresa, e certamente ajudarão na divulgação das suas postagens.



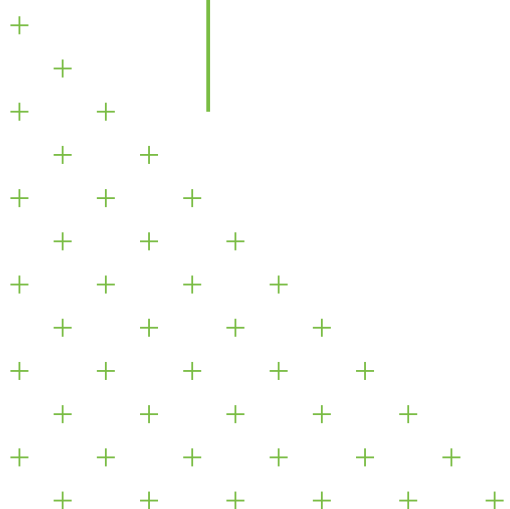


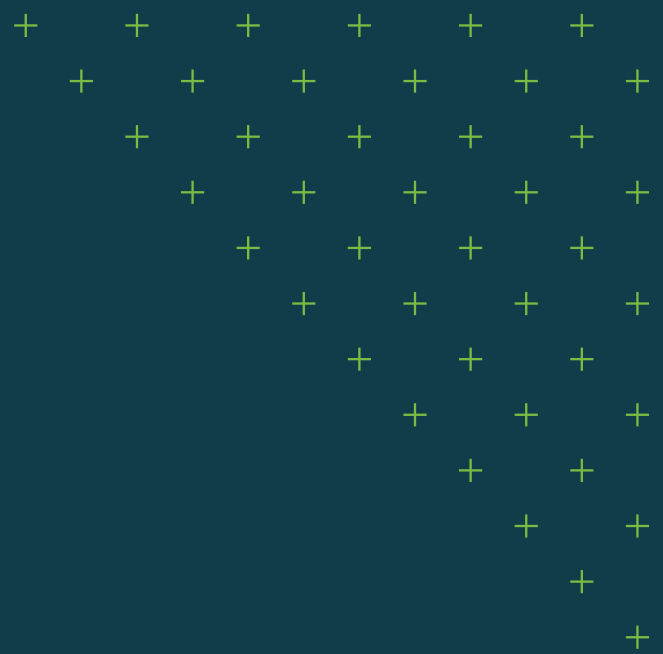
Faça anúncios patrocinados no Instagram

Assim como no facebook, o instagram também permite a criação de anúncios patrocinados, com objetivo de atingir um número maior de usuários.

É possível determinar para quais pessoas você deseja que a postagem irá aparecer, segmentando por local, sexo, idade e até mesmo por gostos comuns.

E o que é mais interessante é que nessas postagens patrocinadas você poderá colocar um link do seu site, ou de uma promoção que esteja desenvolvendo, e a pessoa ao clicar no link chegará diretamente até o seu negócio. O Instagram Ads é uma excelente ferramenta para alavancar ainda mais o número de seguidores da página, e buscar clientes que ainda não sabem da existência do perfil da sua empresa.





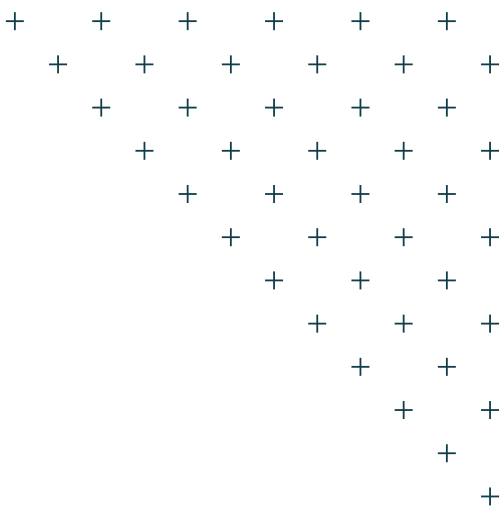
Conclusão

Conforme pudemos avaliar nesse Ebook o Instagram é muito mais do que uma simples rede social onde pessoas postam fotos. Ele é uma excelente ferramenta de marketing que pode ser utilizado de maneira gratuita ou paga, dependendo da necessidade da sua empresa.

Desse modo, adicionar o Instagram na estratégia de marketing digital do seu negócio é um importante diferencial competitivo, que poderá alavancar ainda mais as suas vendas, chegando em clientes mais distantes. Agora que você já sabe como desenvolver o marketing através do Instagram, chegou o momento de tirar o seu projeto do papel e colocar definitivamente a mão na massa, ampliando ainda mais o seu horizonte.



GOSTOU DO NOSSO EBOOK?



No Brasil, a SEDA Executive Education tem sede em São Paulo e oferece programas de MBA, Pós-graduação, Nanograduação, Especialização Lato Sensu e Módulos Internacionais na Europa.

A SEDA Executive Education, em parceria com a ESUP (Escola Superior de Negócios), oferece o programa MBA Global Business Experience e suas Especializações, cobrindo todas as principais áreas do estudo de negócios com módulos ministrados por professores bilíngues, conteúdos em português e inglês, além de imersões em Dublin-Irlanda.

SÃO PAULO

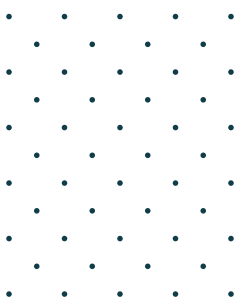
Alameda Santos, 705 - 4º Andar
Jardim Paulista • (11)2667-5003

DUBLIN

68-72 Capel St, Rotunda, Dublin 1
(353) 14734915 • (353) 892013637

EMAIL

contato@mbaseda.com





www.mbaseda.com.br