



Atração Magnética

“COMO USAR O INSTAGRAM PARA GANHAR SEGUIDORES,
CONSTRUIR SUA MARCA E TRABALHAR NO SEU NEGÓCIO.”

Sumário

INTRODUÇÃO	4
CAPÍTULO 1	5
COMO ESTABELEECER A SUA PRESENÇA NO INSTAGRAM.	5
A PRIMEIRA TÉCNICA É: TER UM FOCO ESPECÍFICO.	5
SEGUNDA TÉCNICA: MELHORAR A APARÊNCIA DA SUA CONTA.	7
TERCEIRA TÉCNICA: DIVULGAR O SEU INSTAGRAM.	10
QUARTA TECNICA: INTERAÇÃO COM OUTROS PERFIS.	11
QUINTA TÉCNICA: ENGAJAMENTO DE SEGUIDORES.	13
CAPÍTULO 2	14
COMO GANHAR MAIS SEGUIDORES SEM GASTAR DINHEIRO.	14
PUBLIQUE NAS HORAS CERTAS.	14
TRABALHE EM SUAS FOTOS.	15
SEJA ESPECÍFICO.	15
LINK ESTRATÉGICO.	16
HASHTAGS ESTRATÉGICAS.	16
ATENÇÃO PARA O SEU CONTEÚDO.	16
POSTAR OU NÃO POSTAR AOS FINAIS DE SEMANA?	17
GEOTAGGING: A FORMA DE ATRAIR SEGUIDORES LOCAIS.	17
DIVULGAÇÃO DE INFLUENCIADORES - TROCA DE SERVIÇOS.	18
DICA PARA FOTOS DE PROMOÇÕES.	18

CRIE A SUA HASHTAG.	19
CRIAR CONEXÃO COM SUA AUDIÊNCIA E CLIENTES.	19
CAPÍTULO 3	20
COMO AUMENTAR AS SUAS VENDAS E A DIVULGAÇÃO DA SUA MARCA.	20
PRIMEIRA TÉCNICA: CRIAR CONTAS PESSOAL E PROFISSIONAL SEPARADAS.	21
SEGUNDA TÉCNICA: DIVULGAÇÃO DE CONTEÚDO QUE AS PESSOAS GOSTARIAM DE VER.	21
TERCEIRA TÉCNICA - ALCANÇAR E ATRAIR UMA AUDIÊNCIA MAIOR.	24
QUARTA TÉCNICA: CRIAR UM GRUPO DE INFLUENCIADORES.	25
QUINTA TÉCNICA: ENCORAJAR OS SEUS SEGUIDORES A INTERAGIR COM A SUA MARCA.	27
RECAPITULANDO PONTOS IMPORTANTES.	29
O QUE FAZER AGORA?	29
AGRADECIMENTOS	31

Introdução.

Este livro contém algumas dicas e estratégias que foram comprovadas sobre como usar o Instagram corretamente, mas não apenas para conseguir seguidores, e sim construir sua marca, alcançar autoridade e com certeza, dar um UP no seu negócio.

Todo mundo que tem um negócio hoje em dia, necessita de uma presença digital e utilizar o Instagram, pode ser uma excelente forma para ajudar você e os seus negócios a alcançarem uma audiência maior.

Nas próximas páginas você vai encontrar ferramentas excelentes e dicas passo-a-passo para obter sucesso no Instagram.

Obrigado novamente por fazer o download deste livro. Espero que goste.

Então, vamos começar!

CAPÍTULO 1

COMO ESTABELECEER A SUA PRESENÇA NO INSTAGRAM.

O Instagram é uma das redes sociais mais quentes do momento.

Basicamente, essa rede social permite você compartilhar suas fotos e vídeos com milhões de pessoas pelo mundo afora.

Se você é uma pessoa de negócios que quer divulgar o seu trabalho ou ser reconhecido, o Instagram é uma excelente forma para divulgar a sua marca.

Tenha em mente, que ganhar seguidores no Instagram não é assim tão simples, especialmente se você é novo nessa rede social.

Alguns usuários, tentam criar sua audiência e autoridade fazendo spam, tentando crescer rapidamente nessa rede social e muitas vezes, isso não é a forma correta de se fazer. Muito menos colocando conteúdos de baixa relevância.

Neste capítulo, você vai descobrir algumas técnicas básicas e naturais, que você pode usar para estabelecer uma presença sólida e construir a sua reputação no Instagram.

A PRIMEIRA TÉCNICA É: TER UM FOCO ESPECÍFICO.

Escolha um conteúdo e mantenha o foco: então a primeira coisa que você deve aprender, é manter o foco quando estiver trabalhando marketing em seu Instagram.

Quando você trabalha em um assunto específico, é muito mais fácil criar conteúdo para essa audiência, se conectar e posteriormente, criar sua base de fãs.

Ao invés de oferecer qualquer conteúdo para as pessoas, escolha apenas um assunto específico e se concentre nele.

Por exemplo: você pode usar o seu Instagram para mostrar as suas habilidades com pintura.

Você precisará estabelecer e implementar o seu plano o máximo que puder, limite seu conteúdo para fotos e vídeos que representam e que mostrem as suas qualidades em pintura.

Mas cuidado muito cuidado! vídeos de gatinhos e de comédias são populares hoje em dia, mas, eles não vão te ajudar, não vão fazer com que sua marca e seu negócio, sejam divulgados da maneira correta, na verdade, eles não vão te trazer nada.

Existem milhares de contas no Instagram que ganharam uma legião de seguidores compartilhando suas fotos do dia a dia.

Esse tipo de compartilhamento permitiu que alguns negócios crescessem, mas é muito difícil você fazer esse tipo de trabalho hoje em dia, apenas colocando fotos e vídeos bonitos sem nenhum contexto.

Se você não é uma celebridade, as suas chances de atrair seguidores usando essa estratégia são muito pequenas.

Quando você foca em um tipo específico de conteúdo, tem um efeito bônus.

Esse efeito bônus mostra para as pessoas e para os seguidores, o que eles vão receber e o que irão ganhar de benefícios se eles te seguirem.

Por exemplo, se você concentrar no nicho de pintura, as pessoas que gostam e que são apaixonadas por esse nicho, vão ficar extremamente felizes em seguir você e não só isso, eles ficarão ansiosos por suas publicações.

Toda vez que você publicar uma nova foto, seus seguidores vão saber que você não vai publicar qualquer tipo de conteúdo, mas

sim, algo extremamente relacionado com o assunto que você sempre publica, aqui no caso a pintura.

Você pode (e deve) aplicar essa técnica independente do assunto que trabalha. Por exemplo, pode ser sobre desenhos, sobre gatinhos ou treinos para mães na gravidez.

Seja específico sempre e colha resultados muito positivos.

SEGUNDA TÉCNICA: MELHORAR A APARÊNCIA DA SUA CONTA.

Depois que você decidir qual assunto que você quer focar, em outras palavras “um nicho de mercado”, como o exemplo, pintura, você precisa ter certeza que a aparência do seu Instagram vai ficar muito bonita.

Uma grande foto no perfil e uma boa descrição, podem ajudar você com essa tarefa, mas de qualquer forma, isso não é suficiente.

Você precisa se sentir seguro quando você olhar para seu feed, para as fotos que você publicar e ver que ali tem um trabalho de

Aqui vão dicas simples para você utilizar:

Procure por 20 fotos que vão de encontro ao assunto que você escolheu para focar. Essas fotos precisam ser imagens de qualidade.

O que você vai fazer agora é remover tudo que for inútil, tudo que não tiver a ver com o seu nicho, e tudo que estiver no seu feed que não for de boa qualidade.

Essa técnica exige que você tenha o conhecimento básico de fotografia para você selecionar.

Se você tem um profissional ou familiar que trabalha com imagem, algum parceiro de negócio, que possui essa habilidade, você não precisa se preocupar.

Mas, se você trabalha sozinho, você vai precisar investir em uma

câmera fotográfica profissional ou em um bom celular com uma câmera boa para tirar as fotos.

Ainda existe uma terceira opção, que é usar banco de imagens gratuitos e usar imagens de outros profissionais.

Para encontrar esses bancos de imagens, basta procurar no google por: Free Stock photo.

Mas alguns sites que eu uso e indico, são:

- <https://stocksnap.io/>
- <https://unsplash.com/>
- <http://negativespace.co/>
- <http://www.gratisography.com/>

Você precisa entender alguns aspectos que a composição de uma boa foto.

Uma foto de qualidade, que gera seguidores, curtidas e engajamento, possui alguns elementos, como por exemplo:

Cores fortes como o azul, que passa uma sensação de tranquilidade para as pessoas. Esse é um elemento muito bom para colocar nas fotos.

Em uma pesquisa realizada no Instagram de quem tem milhares de seguidores, revelaram que fotos com a cor azul predominante (como o oceano, por exemplo) atraem muitos seguidores e geram muitas curtidas.

Você pode utilizar diferentes formas de distribuir a luz quando estiver tirando fotos.

Depois de aprender essa habilidade, quando estiver craque nisso, você vai conseguir tirar fotos muito melhores, e de maneira muito mais fácil.

A luz faz toda a diferença na hora de tirar uma foto, dependendo

do dia, algumas fotos precisarão estar mais iluminadas, e para isso existem técnicas, e em outros casos não, a iluminação natural já basta.

Você pode utilizar de tutoriais na internet, procurar vídeos com conteúdo relevantes no Youtube e dicas que possam te ensinar para você aprender a trabalhar melhor na questão das fotos. Tem muito conteúdo gratuito online.

As fotos que você publica, fazem toda a diferença na hora de você trabalhar no seu marketing.

Se você entra em um supermercado e você olha nas prateleiras, os produtos estão rasgados, caídos e estragados, você vai ficar receoso de comprar lá certo?

Isso funciona da mesma forma no Instagram.

Se você colocar fotos de baixa qualidade, se você publicar qualquer coisa no seu Instagram, as pessoas vão achar que você é um amador, e que faz as coisas meio relaxadas e sem atenção.

Se você não tem capacidade de criar, ou então não tem paciência para isso, uma outra forma é você terceirizar todo esse trabalho para um designer, assim ele poderá fazer esse trabalho para você.

Imagens que sejam entediadas, que sejam bobagens para você publicar no seu perfil do instagram, vão prejudicar a sua imagem e vão afastar as pessoas de você.

Se você reparar nos perfis com grandes seguidores, você provavelmente vai notar imagens que tem uma qualidade incrível e que foram estrategicamente planejadas.

Uma nota importante: Lembre-se que o Instagram tem milhares de fotos publicadas por segundo e uma imagem de qualidade pode ser a grande diferença para chamar a atenção das pessoas ou simplesmente cair no esquecimento.

Isso vai impactar diretamente na atração de mais seguidores.

TERCEIRA TÉCNICA: DIVULGAR O SEU INSTAGRAM.

Uma outra forma de divulgação, é usar as outras redes sociais que você já usa para o seu negócio.

Você provavelmente, já tem outras contas em outras redes sociais, como: Facebook, Google, Twitter e nelas, você tem alguma audiência. Pode não ser a maior do mundo, mas pode ser que você tenha 100 seguidores.

Seu impacto talvez seja pequeno, mas tudo bem.

Para você que está começando do zero e nunca fez isso, uma ideia inteligente é divulgar o seu instagram através dessas redes sociais.

Assim, você pega carona com algo que já está construído e consegue divulgar melhor a tua marca, passando uma credibilidade maior para o seu perfil. Além da questão de chamar atenção de quem já é seu fã e começar com certa credibilidade.

Uma forma simples de chamar a atenção das pessoas que te conhecem, é pegar teu nome de usuário do instagram ir no seu Facebook postar:

" Pessoal, me sigam no Instagram, eu coloco conteúdo extras lá e com certeza, vai rolar promoção, vai rolar muitas coisas para vocês que me acompanham.



Não fique de fora. Me segue Lá que vai valer a pena >>> @seunomedeusuário."

Essa é uma forma simples de você fazer o trabalho e conseguir mais seguidores para o seu perfil do instagram.

Talvez, você consiga uns 50 seguidores iniciais, mas que serão muito úteis para passar credibilidade.

QUARTA TÉCNICA: INTERAÇÃO COM OUTROS PERFIS.

Interagir com outros perfis no Instagram é muito simples e muito eficaz.

A maioria das pessoas, não fazem a interação e acreditam que os outros é que tem que saber que ela/ele existe.

Alguns chegam a acreditar que, colocando fotos bonitas no Instagram, sua audiência vai ser construída.

Eu posso te falar com a minha experiência, que isso não vai acontecer de jeito nenhum. Não se decepcione se estiver fazendo isso e não tem tido resultado, as pessoas nem sabem que você existe!!

A forma de ter conteúdo, seguidores e atrair potenciais seguidores para o seu negócio, é justamente você entrando em contato com os influenciadores.

Por exemplo, vamos supor que existam 10, 15, 20 perfis que já tenham uma média legal de seguidores e que seriam úteis para divulgação do seu negócio.

Sempre que essa pessoa colocar um conteúdo ou uma foto com dicas sobre o seu assunto, você pode ir lá fazer um comentário construtivo como um conteúdo extra onde todos que acessarem aquela foto e todos que acompanham esse influenciador, olhem e pensem:

“Nossa, essa pessoa entende do assunto. Ele está falando uma coisa que realmente faz sentido, talvez vale a pena segui-lo e dar atenção ao que ele está falando”.

Você está “pegando carona” na autoridade de alguém e chamando a atenção direta de pessoas que se interessam por esse assunto.

Isso é muito importante para o seu negócio, porque com certeza você conseguiu vai atrair uma boa quantidade de seguidores assim.

Existem várias pessoas que utilizam essa técnica e tem bons resultados. Claro que é um processo um pouco exaustivo, tem que criar conteúdo, comentários e etc.

Lembre-se que essa técnica deve ser utilizada em perfis que tenham uma audiência específica e que sejam seguidores reais.

Se você fizer isso em perfis que não são muito bons, provavelmente você não terá resultados satisfatórios.

Para você que vai aplicar essa técnica, uma excelente opção é usar o computador para ir muito mais rápido.

Aqui vão alguns simples e rápidos passos para aplicar a quarta técnica.

Primeiro passo: acesse seu navegador.

Segundo passo: acesse o site do aplicativo Instamizer (<https://instamizer.com/>)

Crie uma conta, você vai integrar essa sua conta criada no Instamizer com a sua conta no Instagram.

Vai permitir o acesso do instamizer à sua conta do Instagram. Não tem nenhum problema quanto a isso e seus dados estão 100% seguros.

Terceiro passo: Você vai encontrar em alguns locais, alguns influenciadores na sua cidade, que tenham entre 10, 15 mil seguidores que você saiba que são regionais e começar a acompanhar essas pessoas.

Comente quando postarem novos conteúdo e que sejam capazes de somar positivamente para o seu negócio - lembre-se: comentários muito bons.

QUINTA TÉCNICA: ENGAJAMENTO DE SEGUIDORES.

É simples e muito eficaz. Não adianta você atrair seguidores e não fazer o engajamento com eles.

Você precisa fazer com que eles estejam ali, comentando, gostando do que você produz de conteúdo, mas principalmente, que eles se tornem fãs da sua marca e do seu negócio e se tornem clientes dos seus produtos e serviços.

É sempre bom lembrar que eles, os seus seguidores, vão ser a diferença do seu negócio.

A grande maioria dos seus seguidores, nunca vai comprar nada do que você tem a oferecer.

Mas se você estiver sempre ajudando, você vai ter uma pessoa que vai falar da sua marca e do seu produto de maneira gratuita.

E nada melhor do que a indicação nos dias de hoje.

Nós derrubamos muitas barreiras (também conhecidas como objeções), quando indicamos um produto ou serviço, porque uma indicação vale muito a pena no conceito das pessoas.

Como engajar essas pessoas?

Colocando conteúdo, fotos de qualidade e é claro com certa frequência. Seja consistente nos seus conteúdos.

Lembre-se sempre disso: A QUALIDADE É MAIS IMPORTANTE QUE A QUANTIDADE!!!

Sempre responda as pessoas que comentarem nas suas fotos, nunca deixe ninguém sem respostas.

CAPÍTULO 2

COMO GANHAR MAIS SEGUIDORES SEM GASTAR DINHEIRO.

No capítulo anterior, você criou uma base para o seu perfil e, agora, tenha em mente que apenas criar a sua presença não é o suficiente, criar uma base sólida de conteúdos não é o suficiente.

Você também precisa expandir sua marca, ganhando seguidores reais que tenham potencial de compra.

Existem várias formas pagas para você atrair seguidores, para trabalhar dessa maneira, você pode procurar um expert em gerenciamento de instagram, que vai cobrar para fazer esse trabalho.

Mas o intuito é aprender e aplicar você mesmo - do it yourself.

Se você tem um investimento pequeno, e você não quer e/ou não pode investir, esse é o melhor caminho para você aumentar a sua base de seguidores e clientes.

PUBLIQUE NAS HORAS CERTAS.

Segundo pesquisadores, existem os melhores horários para publicar na internet e nas redes sociais. Eles falam que entre às 17 e 18 horas, seriam os melhores horários para publicar.

Eu gosto de testar, então você pode seguir essa base e usar para fazer alguns testes.

Faça suas publicações para ver o nível de engajamento e ver se as pessoas respondem bem, comentam, curtem e alcance novos seguidores, e caso não tenha sucesso, tudo bem, você vai tentando novos horários de acordo com o seu público.

Leve em consideração as características da sua audiência e não o que você acha que pode dar certo.

TRABALHE EM SUAS FOTOS.

Vale a pena utilizar filtros para suas fotos, assim como também vale a pena testar qual converte melhor: Fotos com um filtro mais leve ou sem filtro, por exemplo.

Algumas pesquisas indicam que o filtro Mayfer funciona bem para quem está trabalhando com marketing no Instagram. Mas lembre-se que tudo é teste.

SEJA ESPECÍFICO.

Na hora de configurar o seu perfil, deixe bem claro o que a pessoa vai obter ao seguir seu perfil, por exemplo no meu eu coloco:

- O meu nome (para me tornar familiar na mente das pessoas);
- O meu contato (para quem gosta de tirar dúvidas antes de comprar meus produtos e serviços).

E logo em seguida, já utilizo a descrição:

“Quer descobrir como atrair de 63 a 157 seguidores todos os dias no instagram?”

Só de usar essa frase de impacto e por ela ser uma promessa específica, que eu vou ensinar meus seguidores a conseguirem resultados, já consegui milhares de seguidores e também, centenas de clientes.

Trabalhe em cima de uma frase de impacto que seja específica para o seu público alvo, prometa exatamente aquilo que eles querem receber. Mas lembre-se de prometer apenas aquilo que você será capaz de cumprir.

LINK ESTRATÉGICO.

Outra alternativa que você pode fazer, é colocar no seu perfil um link para o teu site, e nesse caso é interessante que você alguma estratégia, como uma captura de email ou a sua página do facebook (para ganhar curtidas extras).

Coloque aquilo que for mais importante para você e sua estratégia, não coloque qualquer coisa para não perder ações de pessoas engajadas.

HASHTAGS ESTRATÉGICAS.

Use hashtags que impactem somente o seu público, assim você encontra potenciais seguidores.

Quando você sabe quais são as principais hashtags do seu público-alvo, é muito válido também curtir as fotos deles.

Para aplicar essa técnica é bem simples:

Entre no seu Instagram ou pela ferramenta Instamizer que mostrei anteriormente, e curta algumas fotos das pessoas que representam seu público-alvo comprador.

Elas verão as suas notificações e em breve, podem passar a te seguir e até mesmo comprar seus produtos e serviços.

ATENÇÃO PARA O SEU CONTEÚDO.

Como você está usando o Instagram para o seu negócio, evite colocar fotos pessoais, evite colocar “coisinhas bonitinhas” porque o teu foco é vender!

O teu foco é se promover e mostrar para as pessoas que você é uma autoridade no conteúdo em que você está falando.

Então não perca tempo com besteiras e foque naquilo que vai te trazer resultados.

Um fator muito interessante sobre o comportamento dos seres

humanos, é que nós somos acostumados e treinados para responder às ações, então quando você deixa frases, como:

“Comente na foto abaixo” ou “Qual sua opinião?”, e as pessoas tendem a ceder a esse comando, porque nós somos acostumados, desde pequenos, responder a uma voz de comando - isso já faz parte um pouco de psicologia.

Então quando você faz uma chamada de ação (uma ordem), costuma funcionar muito bem.

POSTAR OU NÃO POSTAR AOS FINAIS DE SEMANA?

Uma outra coisa que vale a pena você testar, onde, particularmente não gosto, é de publicar conteúdos nos finais de semana.

Porém, existem algumas pesquisas e relatórios que mostram que nos finais de semana, o Instagram tem menos fotos que em dias normais e você tem a possibilidade de receber mais destaque.

E algo que vai facilitar bastante o seu trabalho, é utilizar o agendamento de publicações.

O próprio Instamizer tem um sistema de agendamento bem bacana que você pode usar (até 8 agendamentos gratuitos durante 30 dias).

Depois que você descobriu os melhores horários para publicar no seu perfil, você agenda todas as publicações para a sua semana e, assim, não precisa ficar perdendo tempo com conteúdo.

GEOTAGGING: A FORMA DE ATRAIR SEGUIDORES LOCAIS.

Uma outra forma interessante de se trabalhar no Instagram é usando geotagging, que nada mais é que o uso da geolocalização.

Por exemplo, se você for um personal trainer e deseja de atrair novos clientes, você pode procurar no seu Instagram as academias

que são da sua cidade e verificar quem fez check-ins ali (Esse é um sinal que as pessoas praticam esportes e frequentam essas academias).

Tendo selecionado uma lista de pessoas que frequentam as academias da sua cidade, você pode seguir essas pessoas, começar a curtir as fotos delas, fazer comentários nas fotos e até mesmo, comentar algumas dicas de treino gratuitas.

O objetivo disso é simples: fazer com que essas pessoas te notem e comece a te seguir. Conforme seu conteúdo for trabalhado, você consegue criar um relacionamento melhor com essa pessoa, e talvez, ela possa se tornar uma aluna/aluno do seu trabalho.

DIVULGAÇÃO DE INFLUENCIADORES - TROCA DE SERVIÇOS.

Uma coisa que funciona muito bem para quem vende produtos e/ou serviços, é pegar uma pessoa que seja referência na sua área, que já tenha uma audiência interessante e oferecer uma amostra gratuita ou uma consulta/serviço em forma de divulgação.

As pessoas ficam muito gratas quando ganham alguma coisa e vão divulgar você para a audiência dela.

Por ser uma indicação de alguém de confiança das pessoas, você pode ter um resultado em questão de seguidores e até mesmo em vendas.

Mas avalie as oportunidades e certifique-se que a maioria dos seguidores são locais e podem se tornar seus potenciais clientes.

DICA PARA FOTOS DE PROMOÇÕES.

Quando for criar alguma imagem de promoção ou divulgação de um conteúdo, coloque fotos que contenham rostos de pessoas reais, isso funciona muito bem. As pessoas assimilam e se conectam melhor.

Eu fiz um teste há algum tempo atrás. Publiquei o mesmo conteúdo com uma imagem (rosto) e outra só com texto.

Tive 3 vezes mais retorno em apenas 3 horas com a foto com o rosto, porque as pessoas viam alguém e se tornava muito mais tangível que simplesmente um texto em um fundo escuro.

CRIE A SUA HASHTAG.

Uma dica de branding, é usar uma hashtag única e em todas as suas fotos, colocá-la e pedir para os seus seguidores sempre que usarem algo que aprendem com você, utilizarem essa hashtag específica.

O resultado disso é curiosidade em quem estiver olhando de fora e com certeza, mais pessoas chegando até a sua marca. É uma técnica mais difícil de ser implementada, mas funciona muito bem.

CRIAR CONEXÃO COM SUA AUDIÊNCIA E CLIENTES.

Outra coisa que funciona também, é divulgar as imagens que os seus seguidores tirarem com o seu produto e com os seus serviços.

Além de fidelizar o seu cliente, você estimula outros compradores a fazerem o mesmo e você ganha muita publicidade gratuita.

Quando alguma pessoa que nunca te viu ou não te conhece, vê alguém usando uma foto com o seu produto, automaticamente o pensamento é que aquilo é bom/funciona e ela deve testar.

O resultado pode ser excelente.

CAPÍTULO 3

COMO AUMENTAR AS SUAS VENDAS E A DIVULGAÇÃO DA SUA MARCA.

O Instagram permite que você aumente a sua audiência, que você aumente a divulgação do seu negócio, de maneira muito fácil.

Como dono de um negócio, você pode fazer diferentes práticas dentro do Instagram para expor a sua marca e seus produtos de uma maneira mais simples.

Ter uma ideia clara de quem é seu público-alvo e como ele se comporta, fará com que você aumente seus resultados e faturamento apenas com o uso do Instagram.

O Instagram quebrou a marca de 600 milhões de usuários ativos e isso significa que você pode atrair milhares de potenciais clientes, do mundo todo, todo santo dia.

E pela praticidade de usar essa rede social, você não apenas os atrai, mas você também estabelece um relacionamento para que seus seguidores continuem comprando de você sempre.

Segundo estatísticas, custa 5 vezes mais barato você fazer com que um cliente permaneça (oferecendo um bom pós-venda) do que atrair um outro cliente novo.

A matemática é simples: Clientes satisfeitos além de comprar mais e mais de você, vão indicar você para todos os seus conhecidos e familiares. É uma corrente sem fim.

Apenas para você ter uma ideia, tem alguns clientes que faziam um trabalho comigo de gerenciamento de mídias, que chegaram a indicar 4 ou 5 amigos para fazer o mesmo trabalho comigo.

Neste capítulo, você vai aprender algumas dicas para fazer mais vendas.

Aprenda todas essas técnicas e não tenha pressa de aplicá-las. Faça um trabalho bem feito que os resultados vão surtir efeito, com certeza.

PRIMEIRA TÉCNICA: CRIAR CONTAS PESSOAL E PROFISSIONAL SEPARADAS.

Eu acredito que como você está utilizando o instagram para negócios, é necessário separar do seu uso pessoal.

Por exemplo, vamos dizer que você adotou um cachorro, poxa, legal, que atitude bonita, mas pode ser que as pessoas que querem comprar de você não concordam tanto com isso, ou simplesmente não se importam

Algumas coisas não cabem bem no âmbito profissional, e isso acima, foi só um exemplo bobo. Eu recomendo fortemente que você não misture as coisas.

Uma coisa que você tem que levar em consideração quando você trabalha com marketing, é que você tem que focar na sua audiência e no que eles querem, e não no que você quer - esse é o segredo do sucesso.

SEGUNDA TÉCNICA: DIVULGAÇÃO DE CONTEÚDO QUE AS PESSOAS GOSTARIAM DE VER.

No Marketing, como estou te ensinando, é muito mais “o que as pessoas querem ver” do que “eu acho que elas irão gostar”.

O Instagram, por ser uma ferramenta extremamente visual, tem essa capacidade de despertar o interesse dos seus seguidores de maneira muito fácil, você vai precisar investir na qualidade para se destacar.

Já ouviu aquela expressão: Uma imagem vale mais do que mil palavras?

Ela se aplica muito bem aqui.

As lojas grandes do Instagram que vendem roupas e acessórios, trabalham a qualidade de imagens de maneira incrível, e eu sou apaixonado pelo trabalho delas, em especial, pelas Lojas Karol.

Eles não divulgam seus conteúdos em um texto malfeito, muito pelo contrário, criam cenários exclusivos para seus produtos.

Esse tipo de cuidado faz toda diferença. A mulher que quer comprar o produto, consegue imaginar como vai ser o dia-a-dia, não é simplesmente uma peça de roupa jogada em um fundo branco.

A equipe cria todo um cenário para vender bem a roupa, vender sapatos, enfim, cria uma qualidade de imagem fantástica e que dá para as mulheres que vão comprar as roupas, uma visão geral do produto e sua utilização (além de dicas de look e acessórios).

Se você olhar as lojas Karol, as mulheres basicamente se apaixonam pelos conteúdos que eles vendem (é só analisar os comentários).

O Instagram é uma mídia de informação, onde as pessoas vão buscar conteúdo para ter noção e saber mais, não necessariamente comprar.

Então não seja aquele vendedor chato, que fica o tempo todo tentando vender e batendo na tecla do “compre”, “compre”, “compre”. Ou seja, não coloque somente foto de produtos.

Fotos com dicas e conteúdo, engajam mais do que vendas e produtos. Como eu te falei há algum tempo atrás, as pessoas não gostam que vendam para elas. Portanto, crie conexões, crie audiência e se engaje com as pessoas, porque a compra será algo automático e mais natural depois disso.

As pessoas vão comprar de você mais cedo ou mais tarde, mas não fique forçando muito, porque isso pode fazer com que elas

deixem de seguir você.

Uma coisa que é extremamente importante para você usar no Instagram, é investir e trabalhar na qualidade das suas imagens.

Elas não podem ficar borradas, esticadas ou manchadas na sua linha do tempo. Imagens de baixa qualidade, definitivamente atrapalham demais o seu trabalho como profissional.

Uma vez conversando com um especialista, ouvi o seguinte:

“Pessoas que fazem um trabalho ok, terão um resultado ok.

Pessoas que fazem um trabalho bom, terão um resultado bom.

Pessoas que fazem um trabalho excelente, terão um resultado excelente”.

Tudo vai ser de acordo com o seu esforço, com o tanto de energia que você investiu. Dê o seu máximo, porque com certeza, todo o seu esforço trará um resultado melhor.

Uma dica muito interessante é: sempre use imagens em alta definição (acima de 1024x1024px) porque a sua imagem ficará bem definida no feed de notícias e mesmo que alguns ajustes sejam feitos, a qualidade não será perdida.

Uma coisa que as pessoas gostam muito no Instagram é de exclusividade e promoções, todo mundo ama promoções, mas no Instagram pelo fato de o engajamento ser fácil, geralmente o pessoal se envolve mais e você criará uma audiência maior.

Segundo uma pesquisa, 41% dos usuários do Instagram estão mais dispostos a seguir negócios e empresas que liberam promoções e descontos para seus seguidores.

Use essa informação para criar uma estratégia de divulgação para a sua marca.

Existem várias plataformas para você criar imagem e começar

o seu sorteio. A ferramenta que eu sempre uso para criar meus conteúdos visuais é o Canva. Ela tem se tornado muito eficiente e simples que você pode aprender a usar.

TERCEIRA TÉCNICA - ALCANÇAR E ATRAIR UMA AUDIÊNCIA MAIOR.

Apenas publicar conteúdos de qualidade, não é o suficiente para você hoje em dia.

Todo mundo tem buscado melhorar nesse quesito (ou contratando empresas para isso) e se você fizer somente o básico, você não vai se destacar em meio a concorrência.

Você precisa fazer sempre mais do que todos para se destacar.

Uma ótima estratégia, é definir um método para que sua audiência (seus potenciais clientes e seguidores), vejam que você exista e que você é capaz de fazer um trabalho de qualidade.

Algumas formas para você alcançar mais pessoas e se conectar com essa audiência, são:

1. Usar hashtags estratégicas.

Uma forma de encontrar essas hashtags, é entrar em perfis de pessoas que representam seu público-alvo (que já te acompanham ou acompanham seus concorrentes locais), entre nesses perfis e veja qual é o tipo de hashtags que eles usam em suas publicações.

Faça uma lista geral, analise vários perfis e veja quais são essenciais para você.

Exemplo: Mercado de Casamento

As pessoas que colocam #noivado, #meunoivinho, #minhanoivinha #voucasarem2017, #voucasarem2018 essas pessoas, são público-alvo para: fotógrafos de casamento, cerimoniais, decoradores de casamento,

criadores de bolos de casamento, locais de eventos, etc.

As pessoas que usam essas hashtags são pessoas interessantes para esse tipo de profissionais.

E com certeza, para o seu negócio, mesmo que você trabalhe com uma desentupidora ou floricultura, seus potenciais seguidores e clientes, têm uma hashtag específica para encontrá-los (ou seja, um padrão).

Basta você pesquisar e fazer uma análise que você vai encontrar as melhores oportunidades.

Segundo um relatório, 88% das pessoas que usam o Instagram no mundo todo, utilizam alguma hashtag em seus perfis.

Existem muitas hashtags disponíveis no Instagram, se você fizer um trabalho bem feito, valerá a pena, pois você encontrará uma forma de alcançar as pessoas através delas.

QUARTA TÉCNICA: CRIAR UM GRUPO DE INFLUENCIADORES.

Essa é uma técnica extremamente eficiente que funciona da seguinte forma:

Você vai separar algumas pessoas que sejam da sua profissão ou de profissões relacionadas (que atraiam o mesmo público-alvo que você, da sua cidade ou cidades vizinhas) e você vai fazer uma estratégia de divulgação.

Sempre que você publicar algum conteúdo, essas pessoas vão comentar, compartilhar e trocar publicações, como por exemplo: um nutricionista e uma academia.

A @academiadeexemplo publica: “Olha o que o doutor @marcelopinhalmed postou: Uma dica para você que quer ganhar mais massa”.

Essa dica vai ser muito relevante para o público da academia que

geralmente está buscando dicas para ganhar massa muscular.

Depois, o @marcelopinhalmed pode publicar: Você que está querendo aproveitar o verão e fazer exercícios que realmente dão resultado, se liga na promoção da @academiadeexemplo de 3 mensalidades pelo preço de 2.

Sendo assim, o conteúdo de um, é relevante para a audiência do outro, e nesse caso uma excelente parceria foi criada. O objetivo é trocar sempre conteúdo entre os parceiros do grupo, e divulgação mútua para atingir pessoas que talvez ainda não te conhecem.

Aplicando a técnica do grupo de Influenciadores

O **primeiro passo** é criar uma lista com todos os profissionais (relacionados) da sua cidade que estejam usando o Instagram de maneira estratégica.

O **segundo passo** é ver quem tem uma audiência bacana e engajada (onde as publicações são curtidas e comentadas). Então separe os que realmente têm seguidores qualificados.

Terceiro passo, é separar aqueles que possuem uma audiência bem próxima da sua (tem um público-alvo bacana, se dedicam no conteúdo, publicam com frequência, etc).

É importante separar pessoas com bastante qualidade, porque você vai indicá-los sempre. Não “queime seu filme”.

O **quarto passo**, é pegar os “finalistas da sua lista” e entrar em contato com eles, para apresentar o seu projeto de influenciadores.

Algumas opções para entrar em contato: telefone, e-mail, mensagem direta no Instagram e marcar um café ou um bate-papo no Skype.

Crie grupos entre 4 e 6 pessoas para todos se ajudarem e crescerem juntos.

Hoje em dia, as indicações funcionam muito bem e você tem grandes chances de atrair clientes assim.

QUINTA TÉCNICA: ENCORAJAR OS SEUS SEGUIDORES A INTERAGIR COM A SUA MARCA.

A melhor maneira de vender para as pessoas, é fazer com que elas confiem, interajam, pensem em você e confiem em você.

Uma forma eficaz de fazer isso é trabalhar em atrair seguidores qualificados para o seu perfil.

Depois, crie publicações que sejam impossíveis de serem ignoradas (que tenha tanto conteúdo que as pessoas TENHAM NECESSIDADE de marcar seus amigos) e se tornarem divulgadores da sua marca.

Uma média de engajamento para pessoas que fizeram um trabalho bacana e atraíram seguidores qualificados:

No Instagram, com 10.000 seguidores, você terá 331 engajamentos em média ou seja (curtidas, comentários ou compartilhamentos).

No Twitter, com os mesmos 10.000 seguidores, você terá 7 engajamentos (curtidas, favoritados e retweets). Apenas 7.

A diferença entre uma rede social e outra é gritante e as marcas amam isso.

O segredo está em atrair seguidores e reais qualificados (nada de seguidores falsificados). Dê o seu melhor para transformar seguidores em fãs.

Uma forma de aumentar o engajamento das suas publicações que eu aplico nos meus perfis é:

Qualidade da imagem ou vídeo: É sua obrigação trabalhar e dar o máximo para que o conteúdo fique MUITO MELHOR do que o de seus concorrentes.

Descrição da foto: Não tenha medo ou dúvidas de que colocar TODO o conhecimento possível em uma legenda, te fará perder clientes.

Aquele pensamento de: “menos é mais” não funciona aqui.

Pessoas que se dedicam a oferecer um bom conteúdo e de qualidade se tornando referência em conteúdo, se tornam referências rápidas em seu mercado de atuação.

Por exemplo, você acabou de pagar poucos reais para aprender tudo que eu sei e aplico nas estratégias dos meus perfis e tudo que estudei sobre marketing.

No conteúdo do meu perfil eu também sempre trabalhei com muita qualidade, e sempre com o objetivo de me tornar uma referência na minha área de atuação.

A sua audiência deve olhar para você e ver 1001 motivos para te acompanhar. Não deixe aquela pulga atrás da orelha do “será que vale a pena?”.

Investir no seu conteúdo será o essencial para aumentar sua base de fãs no Instagram.

Uma coisa que funciona bem para negócios, para meio contra, mas funciona bem são os sorteios (de produtos e serviços).

Funciona bem porque existem 3 benefícios principais nos sorteios:

O **primeiro** é a grande quantidade de pessoas que você atrai e se tornam seguidores.

O **segundo** é o engajamento do seu perfil crescendo absurdamente (porque os participantes precisam marcar seus amigos).

O **terceiro** é o prêmio que você dará para os seus seguidores. Eles têm uma chance de receber algo que almejam e de graça (e você pode conseguir uma prova social, da pessoa usando o produto ou serviço que você sorteou).

O resultado do sorteio é construção de audiência rápida e um retorno interessante. Mas é recomendado que você tenha um grande e razoável número de seguidores para começar a fazer sorteios.

Pelo menos 2 ou 3 mil seguidores para fazer o seu primeiro sorteio, caso contrário o sorteio será pequeno e não impactará muitas pessoas.

RECAPITULANDO PONTOS IMPORTANTES.

- Vamos relembrar alguns pontos interessantes para você trabalhar e ter como métrica ao usar o Instagram para Negócios:
- Reciprocidade (pessoas que curtem e comentam em suas fotos - sinal de que seu trabalho está sendo bem feito)
- Consistência da sua marca (conteúdos, marca, branding, nome e sempre mantenha a mesma linha).
- Faça testes (Não se conforme apenas com o normal, faça conteúdos excelentes, Vídeo ou foto? Manhã ou Noite?) sempre faça testes e veja os que dão os melhores resultados.
- Analise o que dá certo (veja as suas melhores publicações e procure entender o que deu certo, para aprender os pontos fortes e aplicar isso em todas).
- Tenha metas! (tangíveis, específicas e alcançáveis para não se frustrar) Dê sempre um passo de cada vez.

O QUE FAZER AGORA?

Você tem um arsenal de informação em mãos e com certeza tem muitas coisas excelentes para aplicar no seu Instagram.

Essas técnicas me fizeram gerar resultados incríveis e fantásticos no meu Instagram e no de centenas de clientes e eu tenho certeza que se você aplicar o que foi falado corretamente, o resultado será o mesmo.

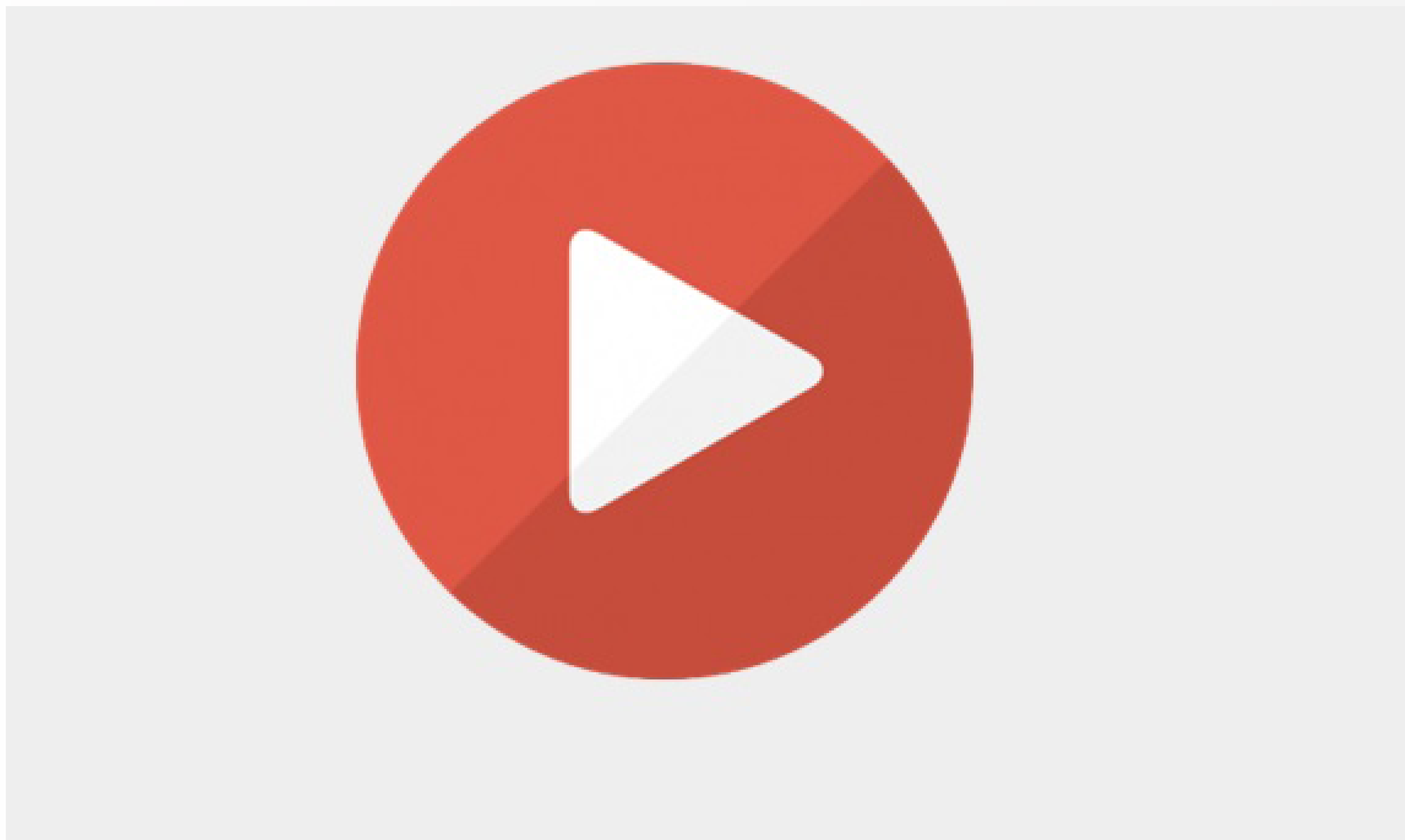
Quer elevar AINDA MAIS os seus resultados?

Preparei a melhor indicação para você aqui no final. Você aprendeu a estratégia e com ela, já terá resultados excelentes a partir de agora.

Junto da estratégia, adicione automação. Que é o essencial para trabalhar 24 horas por dia, 7 dias por semana sem precisar passar horas e horas em frente do celular, curtindo e seguindo pessoas automaticamente.

Você vai utilizar o BUME - que é um sistema que te proporcionará tudo isso. Além de mandar as poderosas Mensagens Diretas (Directs) para os usuários que começarem a te seguir.

Quer aumentar AINDA MAIS seus resultados?



Clique na imagem acima e teste por 7 DIAS COMPLETAMENTE GRATUITOS.

Agradecimentos.

Muito obrigado por adquirir o meu livro *Atração Magnética*.

Realmente espero que você tenha gostado do conteúdo que você aprendeu aqui.

Aplique as técnicas, só ler não trará resultados. Você precisa pegar tudo que aprendeu e começar a aplicar no seu Instagram agora.

Agora é com você!

Muito sucesso sempre.