



APRENDA A VENDER PELO

Instagram



BLUE
CONTEÚDO DIGITAL

Sumário

Text sobre	01
Aprenda a vender pelo Instagram	03
Crie um perfil comercial no Instagram	04
Crie uma boa “Bio” do seu perfil comercial	06
Faça a publicação de conteúdos relevantes	08
Usar as hashtags certas para o público certo	11
Utilize os Stories com uma ótima estratégia para vender pelo Instagram	13
Conclusão	15





BLUE

CONTEÚDO DIGITAL

Olá, tudo bem com você? Permita que nos apresentemos!

Somos uma empresa que está desde 2005 no mercado de marketing, porém com o nome Blue designer gráfico.

Antes, trabalhávamos somente com o marketing convencional (criação de identidade visual, papelaria, sites, diagramação de conteúdo, etc.), mas em um certo momento, começamos a receber muitos pedidos voltados para o marketing digital.

A criação de artigos, ebooks e mídias para redes sociais começou a ser muito requisitada e para não misturar as coisas a partir de 2015 decidimos criar a blue conteúdo digital totalmente voltada para este segmento, mantendo a blue designer gráfico com o foco de origem.



Atualmente, na Blue conteúdo digital somos um grupo de 20 profissionais, todos com bastante experiência na área de marketing digital, produzindo produtos e serviços de muita qualidade.

Todos nós da Blue Conteúdo Digital, designers gráficos, web designers e redatores, trabalhamos com um único objetivo: oferecer produto de qualidade e preço baixo para o nosso público.

Dessa forma, a missão principal da nossa agência é oferecer um serviço de muita qualidade, comparado ao de grandes agências que têm valores altos, a custo baixo (comparado ao custo de plataformas de freelancers).

Pensando em ajudar nossos clientes, resolvemos criar esse E-Book gratuito com o tema “Aprenda a vender pelo Instagram”.

Aqui, você irá aprender tudo o que precisa para conseguir fazer muitas vendas em uma das principais redes sociais da atualidade.

Quer saber mais? Então acompanhe este E-Book até o final!



Aprenda a vender pelo Instagram

O Instagram é, atualmente, uma das redes sociais mais populares do mundo, tendo se tornado uma excelente ferramenta para o mundo dos negócios.

Não é à toa que milhões de pessoas resolvem vender por meio dessa plataforma, visto que ela é uma verdadeira “vitrine” para os empreendedores.

Com a marca de 1 bilhão de usuários ativos, o Instagram é, sem dúvida nenhuma, uma das melhores formas de conseguir novos clientes e gerar mais vendas de forma eficaz.

Se você está em busca de começar a vender pelo Instagram mas ainda não sabe como, então este E-Book irá ensiná-lo tudo o que é preciso para ter sucesso com o seu objetivo.

Quer saber mais? Então não deixe de acompanhar esse material até o final!

Boa leitura!



Vender pelo Instagram: aprenda tudo aqui!

Crie um perfil comercial no Instagram

A primeira dica para quem está aprendendo a vender pelo Instagram é criar um perfil comercial na plataforma (também é possível converter sua conta pessoal em uma comercial, o que é interessante para quem já tem muitos seguidores).

Tentar vender pelo Instagram com uma conta pessoal é extremamente difícil, principalmente porque você não terá acesso às várias informações cruciais que estão disponíveis na conta comercial.



Quando você possui uma conta comercial no Instagram, é possível ter acesso a alguns recursos importantes como:

- ➔ Análise de dados, como gênero e idade do público-alvo, localização dos seguidores e dos visitantes, horários e dias que seus seguidores estão mais ativos
- ➔ Possibilidade de impulsionar suas publicações por meio de campanhas de anúncios pagos comerciais
- ➔ Possibilidade de criar uma Fanpage do seu negócio no Facebook, de forma vinculada
- ➔ Possibilidade de colocar links dentro das suas publicações nos stories
- ➔ Entre muitas outras!

Todos esses recursos proporcionados pela conta comercial irão proporcionar maiores chances de que você tenha sucesso ao vender pelo Instagram.

Crie uma boa “Bio” do seu perfil comercial

A “Bio” do seu perfil no Instagram é a “carta de apresentação” da sua conta na rede social, portanto, ela deve ser completa e bem estruturada para auxiliar os clientes a entenderem melhor do que se trata o seu negócio.

Uma boa foto de perfil é, primeiramente, crucial e o ideal é que ela seja uma imagem da logomarca do seu negócio, pois auxiliará os seguidores a identifica-lo.



Além disso, na “Bio” sempre deve constar uma pequena descrição do seu perfil e o que você tem a oferecer ali para seus potenciais clientes, e isso fará toda a diferença no momento de conseguir vender pelo Instagram.

Por último, toda boa “Bio” de Instagram deve conter um link que redirecione o usuário, ou para o seu site ou para a sua página de venda, por exemplo.

Em nenhum outro local do Instagram será possível adicionar links, portanto, ficar atento a esse fator na sua “Bio” é essencial para usá-la corretamente.

Atualmente, existe um tipo de “árvore de links” que permite que você adicione diversas URL em apenas um único link, aumentando as opções de redirecionamento dos seus seguidores para outras páginas.

Faça a publicação de conteúdos relevantes

Não há como se falar em vender pelo Instagram sem fazer postagens, constantes, de conteúdos relevantes para sua audiência.

Por melhor que seja a “Bio” do seu perfil e você o coloque como conta comercial, são as publicações que irão atrair os seguidores e potenciais clientes.

O Instagram, diferentemente de outras redes sociais, é muito visual e uma boa imagem e um bom vídeo são muito importantes para prender a atenção do seguidor que está “rolando o feed” e passa pela sua postagem.

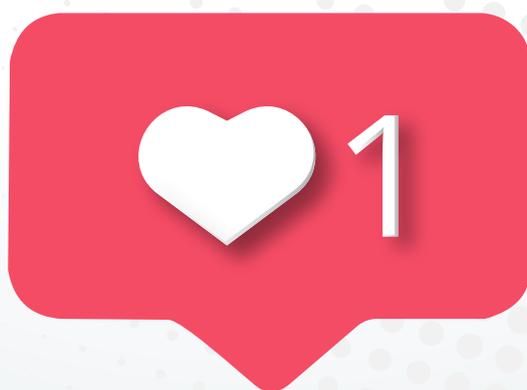


Depois de ganhar a atenção é que ele irá para a parte dos textos nas legendas, que também precisam ser de qualidade e trazer algum tipo de relevância para o seu público.

Atualmente, os vídeos vêm fazendo muito mais sucesso no Instagram por dois motivos: por conta dos Stories (que você verá adiante) e pelo IGTV.

Assim, vale a pena apostar também neles, até porque é uma forma mais interativa de comunicação com os seus seguidores.

Os vídeos “comuns” do Instagram só possuem até 1 minuto de duração, mas os do IGTV podem ser gravados por até 1 hora.



Por outro lado, as imagens continuam sendo o principal formato do Instagram para suas publicações, então não há como deixar elas de lado ou fazer postagens com fotos sem qualidade.

Com isso, é muito importante a utilização de imagens de qualidade nas suas publicações, de modo a tornar o seu perfil mais profissional, trazer mais credibilidade e encantar o cliente.

Nós, da Blue Digital, inclusive temos um serviço que oferece pacotes de imagens de qualidades para todas as redes sociais, entre elas o Instagram.

Você pode conhecer mais desse nosso serviço entrando no nosso site.

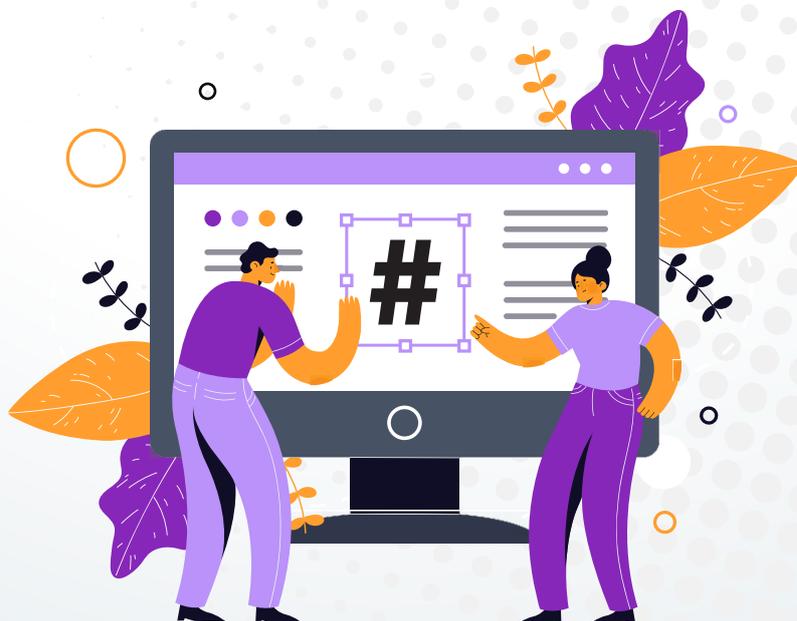


Usar as hashtags certas para o público certo

Outro elemento essencial para vender pelo Instagram são as hashtags, que são um dos principais marcos ou características desta plataforma de mídia social.

Por meio delas, é possível que você consegue direcionar as suas publicações para o público certo, ou seja, para aqueles seguidores que fazem parte do público do seu nicho de atuação.

Assim, fazer pesquisas sobre as hashtags mais buscadas para a área do seu negócio é imprescindível para utilizá-las corretamente e conseguir um maior engajamento nas suas postagens.



Isso porque as suas publicações serão mostradas no “explorar” desses usuários, atraindo a atenção deles, que podem achar o seu perfil bastante interessante e tornarem-se seus seguidores.

Um dos grandes problemas é que as pessoas não sabem utilizar as hashtags, principalmente aquelas que enchem suas legendas (e até mesmo comentários) com várias delas, acreditando que assim atingirão um público maior.

O interessante é utilizar de 5 a 10 hashtags, de muita qualidade, para permitir que mais usuários, que tenham interesse pelo seu perfil, encontrem as suas postagens.

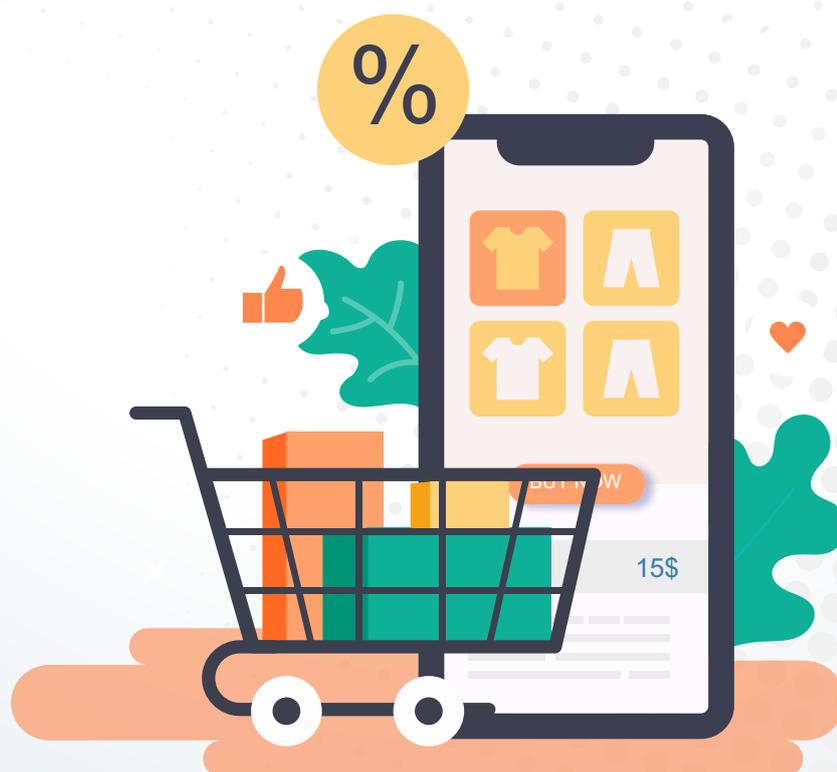
Quanto mais seguidores, mais clientes e mais vendas para o seu negócio, por isso, as hastags são uma parte importante desse processo.



Utilize os Stories com uma ótima estratégia para vender pelo Instagram

Os Stories surgiram no Instagram como uma forma de competir com outros aplicativos, como o Snapchat, e tornaram-se um verdadeiro sucesso entre os usuários.

Há dois anos, a plataforma permitiu a adição de links aos Stories, o que tornou eles ainda mais atraentes para quem possui um negócio no Instagram.



Assim, utilizar-se bem dos Stories é uma das melhores formas de vender por esta rede social, visto que possibilita uma maior interação com seus seguidores.

Como eles duram 24 horas, ficam disponíveis por muito tempo para atingir o maior número de usuários possíveis, sendo uma das principais ferramentas de vendas via Instagram.

Sendo assim, não tenha medo de “usar e abusar” das publicações nos Stories, mas lembre-se sempre de fazê-las com muita qualidade para atrair e fidelizar o seu público.



Conclusão

Como você viu aqui no E-Book, o Instagram tornou-se uma importante ferramenta no mundo dos negócios, o que chamou a atenção dos empreendedores para esta plataforma.

Para ajudar você a alcançar o sucesso do seu negócio e conseguir vender pelo Instagram de forma efetiva, oferecemos este material completo com algumas dicas básicas para colocar em prática a partir de hoje.

Como você pôde notar, aqui na Blue Conteúdo Digital nós oferecemos um excelente serviço necessário para o sucesso do seu negócio em vender pelo Instagram, que são os pacotes de imagens de qualidade para redes sociais.



Espero que você tenha tirado o máximo proveito e conhecimento desse E-Book gratuito e que ele realmente tenha lhe ajudado com as ricas informações fornecidas no ensinamento de como vender pelo Instagram.

Se ficou com alguma dúvida sobre o assunto, então acesse o nosso site <https://blueconteudodigital.com/> e entre em contato para que eu possamos ajudar você da melhor maneira.

Forte abraço e até a próxima!





BLUE
CONTEÚDO DIGITAL