

Viver de Marca

Jesué Tomé | Viver de Marca - Todos os direitos reservados



Instagram

Criando o Instagram da marca

- Nunca crie uma conta no Instagram para a sua marca e coloque a foto do logo no feed e “Em breve” na bio.
- Nunca coloque o site na bio só porque você já registrou o domínio, e nem “Desde 2020” antes de 3 anos.
- Se o seu site ainda não tem produtos, não coloque na bio do Instagram. Você estará gastando ficha e isso vai mostrar claramente que a sua marca é “só mais uma” e que você nem sabe o que está fazendo.
- Não coloque no seu Instagram pessoal, que você é CEO, Founder, Fundador, Proprietário, Diretor se a sua marca tiver menos de 2 anos. Isso é outra coisa que quebra totalmente o conceito da sua marca quando alguém entra no seu perfil. Faça isso apenas quando sua marca estiver bem posicionada, mas ainda assim, coloque apenas Fundador da @marcatal ou alguma frase que tenha uma conotação legal, como: “Fazendo acontecer desde 2011 com a @alfaskateboards” e o site. Isso transmite uma mensagem de profissionalismo, porque ser profissional não é dizer que você é profissional e sim agir como um.

AUDIÊNCIA NO INSTAGRAM

- Comece postando fotos de bastidores da sua marca, afinal de contas ela está sendo construída, e você já tem que fazer com que as pessoas sintam que elas fazem parte dessa história.
 - *Fotos de etiquetas.
 - *Fotos de desenhos de produtos.
 - *Fotos de detalhes de produtos.
 - *Fotos de modelos usando as peças.
 - *Fotos da ficha técnica que você aprenderá a fazer aqui.
 - *Fotos conceituais dos produtos.
- Na legenda você não precisa colocar nada além de 2 hashtags (Filtro de busca).
 - *Uma com o nome da marca.
 - *Uma exclusiva que você irá criar (Exemplo: #alfamakeithappen).
- Você pode colocar “Em breve” também na legenda se preferir.
- Organize seu cronograma para que quando você lançar a sua marca, o feed tenha pelo menos umas 20 fotos.

AUDIÊNCIA NO INSTAGRAM

- Faça vídeos de 15 segundos para postar no Reels do Instagram na semana de lançamento da marca. Os vídeos tem que realmente chamar a atenção para que ele engaje e tem que ficar bacana também.
 - *Vídeo abrindo caixa de etiqueta ou mostrando as etiquetas.
 - *Vídeo abrindo caixa de camisetas ou outros produtos.
 - *Vídeo na estamparia durante a produção.
 - *Vídeo no corte durante a produção.
 - *Vídeo no bordado durante a produção.
 - *Vídeo na costura durante a produção.
 - *Faça vídeos criativos, tenha novas ideias e pesquise o que esta engajando.
- Se você já tem uma marca faça tudo isso quando for lançar uma nova coleção.
- Se você já tem uma marca, verifique se o seu feed está legal.
- Mude o Instagram para conta comercial e coloque “Marca”
- Use o linktr.ee para conseguir colocar mais links na bio.
- Use uma CTA para cada link.

AUDIÊNCIA NO INSTAGRAM

Lançando a primeira coleção

- Poste as 10 melhores fotos do looklook em “carrossel” e fale que a primeira coleção da marca já está disponível a partir desse momento no site e que são peças limitadas.
- Realmente tem que ser limitada, integridade em primeiro lugar.
- Poste um vídeo no IGTV falando sobre a criação da marca e do propósito da marca. (Opcional)
- Poste um vídeo falando sobre os produtos da coleção. (Opcional)
- Poste uma foto por dia depois do lançamento. (Produtos e detalhes)
- Compartilhe o post no stories sempre.
- Faça alguma coisa para que desperte interesse em quem está assistindo o stories, para que ela realmente acesse o post. Não basta compartilhar no stories e colocar “novo post galera”.
- Você precisa fazer uma sequência de stories que chame atenção e aí sim, depois dessa sequência, você compartilha o post.

AUDIÊNCIA NO INSTAGRAM

- Coloque nas fotos dessa sequência de stories, alguma coisa como; “era uma tarde de sol de quinta-feira, quando saímos para fazer as fotos do lookbook”, ou “a equipe saiu pra fazer as fotos e o negócio ficou top”.
- Escolha uma foto dos bastidores do lookbook, alguma coisa como o modelo distraído, arrumando o cadarço do tênis, algum momento de descontração, o fotógrafo conferindo a foto, alguma coisa aleatória que seja nos bastidores, porque o stories é isso, realmente dá muito resultado quando mostramos a realidade.
- Faça isso em uns 5 stories, cada foto você coloca a legenda, de uma forma que fique com um layout bacana.
- O objetivo nesses 5 stories é contar uma história, alguns detalhes, alguma cena que aconteceu durante o ensaio do lookbook ou alguma outra história. Seja criativo sempre e não precisa fazer para cada post.
- Lembre-se que as pessoas se conectam com histórias, então a sua marca precisa contar histórias na comunicação dela. Preste muita atenção para não cometer erros de português nos seus posts e stories, consulte sempre no google quanto tiver dúvidas.

AUDIÊNCIA NO INSTAGRAM

O que postar no dia a dia depois do lançamento

- Mostre os bastidores da sua marca através dos stories sempre com o melhor ângulo.
- Mostre os produtos chegando, de preferência contando a história de onde ele veio, onde foi fabricado.
- Mostre os pedidos saindo, falando o nome da pessoa que está comprando e para onde está indo.
- Mostre processos de produção sempre que for possível, explicando os processos para a audiência, e falando o nome das pessoas envolvidas no processo.
- Mostre bastidores de criação e desenvolvimento de produtos.
- Esteja sempre bem apresentado quando for aparecer nos stories da sua marca.
- Se preocupe muito com o que você irá mostrar ao seu redor.
- Interaja com a sua audiência com frequência.

*Faça enquetes.

*Deixe caixas de perguntas.

*Faça posts nos stories com uma chamada para o direct.

Fazendo um bom post no feed

- Os primeiros 30 minutos são muito importantes para que o Instagram perceba o interesse da audiência e entregue para mais pessoas.
- Responda todos os comentários o mais rápido que você conseguir e não edite o post no mesmo dia.
- Compartilhe sempre o post nos stories.
- Use apenas as 2 hashtags da marca no post.
- Comente no post alguns outros hashtags relacionados ao nicho para que as pessoas encontrem seu post.
- Use apenas hashtags menores, sendo no mínimo 5 e no máximo 10.
- Estude sobre técnicas de fotografia, faça o possível para ser autodidata no assunto.
- Não se preocupe em ter um feed alinhado, se preocupe que ele seja agradável.
- Seu feed precisa chamar atenção porque as 12 primeiras fotos são o seu cartão de visitas, que irão definir se a pessoa irá te seguir ou não.
- Mescle fotos de modelo com produtos, fotos conceituais e vídeos.
- Não curta os comentários quando você fizer o post.

AUDIÊNCIA NO INSTAGRAM

Como prospectar novos seguidores

- Faça sempre chamadas para as pessoas seguirem o Instagram da marca nos vídeos do YouTube.
- Prospecte seguidores no Instagram das lojas do seu segmento na sua região. Apenas pessoas que curtem e comentam nas fotos. Certifique-se de que elas realmente são do seu nicho.
- Trate as pessoas como se já conhecesse elas, como se fossem seus amigos, seja cordial.
- Comente nas fotos das lojas do seu segmento, influenciadores e marcas, mas não faça toda hora.

*Escolha no mínimo 5 lojas, 5 influenciadores e 5 marcas.

*Azione as notificações para que o Instagram sempre te avise quando essas lojas postarem alguma coisa. É importante o seu comentário estar sempre entre os primeiros.

*Não comente apenas emoticons, faça elogios, faça comentário sobre a loja, sobre o produto.

- Tenha disciplina na prospecção de novos seguidores e na criação de conteúdo para o Instagram da marca.
- Use a criatividade e sempre pesquise novas formas de criar conteúdo.
- Siga suas referências e seja criativo ao mesmo tempo, nunca copie.

AUDIÊNCIA NO INSTAGRAM

Cativando e encantando a audiência

- Deseje um feliz aniversário para seus clientes sempre. Sempre na parte da manhã.
- Deseje um feliz aniversário caloroso para seus melhores clientes.
- Tenha uma lista com seus melhores clientes e o Instagram deles.
- Use o Close Friends para seus seguidores engajados.
- Separe os seus clientes dos não clientes na aba geral/principal do direct.
- Responda o direct o mais rápido que você conseguir.
- Faça print e poste os melhores depoimentos dos seus clientes no stories.
- Faça um destaque com os melhores depoimentos.
- Faça um destaque quando você fizer algum conteúdo legal nos stories.
- Poste foto dos seus clientes usando no stories e faça um destaque.
- Quando entregar pessoalmente o produto, faça uma foto com o cliente e marque ele na foto, certamente ele vai repostar.