



Segredos do Instagram Milionário

Conteúdo licenciado para Ju Gomes - 123.123.123-10
JO GOMES

SUMÁRIO

- 💡 Como escolher um nicho
- 💡 Como montar uma estrutura que vende
- 💡 Como deixar seu perfil harmonico
- 💡 Como escrever legendas incríveis
- 💡 Entendendo as metricas do Instagram
- 💡 O segredo para ter mais engajamento esta aqui
- 💡 Como usar hastags do jeito certo
- 💡 Como aumentar as views
- 💡 Como vender 3x mais pelos stories
- 💡 Como fazer com que seus seguidores interajam com voce
- 💡 Como atrair leads em massa pro seu perfil
- 💡 Como lotar sua agenda

Orientações da Mili

ATENÇÃO É TUDO

Você concorda comigo que onde as pessoas estão prestando atenção é onde está o dinheiro?

Simmmmm, as pessoas só compram algum produto se elas estão prestando atenção naquilo, por isso o seu papel como vendedor é fundamental.

O jogo de fazer um marketing bem estruturado é atrair a atenção das pessoas, engajar com elas e vender o seu produto.

Relaxa!! Vou te ensinar tudo isso aqui.

NÃO SEJA AFOBADA, MILI

Eu sei que você está louca para alavancar suas vendas, mas você precisa ler página por página, sem pular nenhuma, se seu desejo é vender mais siga meu conselho. Montei tudo em uma ordem cronológica bem organizada para que você consiga ter um melhor aproveitamento possível do conteúdo, então, cuidado! Não deixe a ansiedade dominar você. Tome agora um chazinho de erva cidreira, pegue água, caderno, caneta e bora avançar...

Segredos do

Conteúdo licenciado para Ju Gomes - 123.123.123-10

SEGREDO DO INSTAGRAM MILIONÁRIO

É destinado a apenas um usuário por compra e a sua distribuição, comercialmente ou não, é 100% ilegal e proibida.

VOCÊ ESTÁ APRENDENDO ALGO NOVO

Então no início pode parecer algo difícil, mas com o tempo, à medida em que for aplicando as estratégias você vai notar que fica cada vez mais natural e fácil de seguir o passo a passo.



Segredos do

Conteúdo licenciado para Ju Gomes - 123.123.123-10

Ju Gomes

Ju Gomes é mentora e especialista em Marketing, Instagram e Vendas On-line.

Iniciou sua jornada empreendedora como afiliada, e no seu segundo mês já havia faturado 16x mais do que recebia no emprego de carteira assinada, e com isso pediu demissão e passou a viver somente da internet.

Sua paixão por Marketing começou durante a pandemia, e logo nos seus primeiros meses de trabalho fez com que sua empresa faturasse mais de meio milhão de reais e conquistasse alunas em todo lugar do mundo como Europa, França, Inglaterra, Estados Unidos, África e muito mais.

Graças a sua metodologia, conseguiu alavancar suas vendas, autoridade e networking em pouquíssimo tempo.



Segredos do

Conteúdo licenciado para Ju Gomes - 123.123.123-10

O objetivo desse ebook é te ensinar a vender mais o seu produto utilizando o instagram que é a mais poderosa ferramenta do mundo! Vou te ensinar estratégias orgânicas, ou seja, vou te ensinar a vender sem precisar investir em anúncio.

Mas continue estudando e aprenda a fazer tráfego pago e assim que puder, invista e verá seu negócio crescer ainda mais !!!!



Segredos do

Conteúdo licenciado para Ju Gomes - 123.123.123-10

O que faltava pra você estourar na internet está aqui!

Você precisará levar o seu Instagram tão a sério quanto levaria um emprego de carteira assinada, seja comprometido, se o seu Instagram é o seu negócio, não postar não pode ser uma opção pra você!

Eu vou te ensinar a crescer sua audiência e a vender mais sem que você precise investir em anúncios ou tráfego pago, você conseguirá evoluir mesmo que esteja começando uma conta no Instagram do zero, e é uma maneira que tem dado certo comigo e com milhares de alunos, então você também irá conseguir.

Outro ponto, todas as estratégias que eu vou ensinar serve para qualquer nicho, então você só terá o trabalho de adaptar, pois eu não vou conseguir responder às seguintes perguntas:

"Tá, Ju, mas e se for pra mim que sou médico?"

"E se for pra mim que sou infoprodutor?"

"E se for pra mim que sou advogada?"

"E se for pra mim que sou afiliada?"

Segredos do

Conteúdo licenciado para Ju Gomes - 123.123.123-10

Isso representa um pouco de preguiça da sua parte. É humanamente impossível eu ir dando exemplo de cada nicho ou produto aqui, então eu vou te entregar a estratégia, o passo a passo e você terá o trabalho de somente adaptar para sua realidade, ok? Vamos avançar!

Termos técnicos do digital

PERSONA - É o seu cliente ideal, seu seguidor ideal... Entenda que todo produto é resposta a alguma dor, se existe a água, é porque existe a sede. Então a persona é aquela pessoa que vai se conectar com o que você vende, é a pessoa que tem um problema que precisa ser resolvido com o seu produto.

Meu engajamento no Instagram é bom porque eu só entrego conteúdo que interessa a minha audiência, se do nada eu começasse a falar sobre alimentação vegana, as pessoas no meu perfil não iam se identificar com meus conteúdos, pois não estaria gerando valor a elas.

NICHO - É o assunto principal que você irá abordar em suas redes sociais (é como se fosse uma especialização dentro da internet). Por exemplo, se hoje você é maquiadora, seu nicho é beleza/maquiagem.

Pense que quando uma pessoa fratura um osso ela quer ir ao ortopedista e não no clínico geral, então ter um nicho bem definido fará com que você se torne referência e autoridade.

COPY - Sabe quando você vê uma publicidade e ali tem um texto tão fácil de entender e persuasivo que dá vontade de comprar na hora? Pois é, isso é uma copy e o objetivo é converter, vender...

Pra vender, antes você precisa entender a solução que o seu produto vai trazer e como ele vai sanar a dor da sua persona, por exemplo: eu vendo treinamento de renda extra, e a dor do meu público é não ter dinheiro pra nada, não poder ajudar a família, ter que cumprir horário, muitas vezes aturar chefe chato no emprego de carteira assinada, não poder marcar uma viagem sem que esteja de férias, pois todos os dias precisa estar na empresa trabalhando... Então é isso que meu produto soluciona na vida da minha persona.

Ao entender isso você precisa parar de vender o produto em si e passar a vender a solução, a transformação que seu produto traz.

CTA - É uma chamada para ação muito comum em sites, e mails, anúncios e posts indicando ao usuário o que deve ser feito, segue alguns exemplos:

- Faz sentido pra você?
- O que você prefere?
- Me dê sua opinião aqui embaixo
- Curtiu esse post?

Marque alguém que também precise saber disso.

LEAD - São possíveis clienteS

COMO ESCOLHER UM NICHO LUCRATIVO

Eu sei que encontrar um nicho, um foco não é uma tarefa fácil, por isso vou te ensinar a melhor maneira de conseguir escolher um nicho lucrativo.

Passo 1 - Faça uma lista com coisas que você gosta de falar: na hora de escolher seu nicho, não precisa escolher algo que "esteja na moda", pois criar conteúdo dá trabalho e se for algo que você não goste de falar, você não durará muito tempo na internet...

Passo 2 - Agora faça uma lista com assuntos que você domine ou entenda pelo menos um pouco: quando eu comecei no digital, eu escolhi me especializar em Instagram justamente por que eu amo falar sobre isso e por que eu já entendia um pouco, imaginem se eu resolvesse falar de inglês? Eu não sei absolutamente nada sobre isso... me destacar nesse nicho seria infinitamente mais difícil pra mim... Então faça uma lista com coisas que você já domina, ou pelo menos entenda um pouco...

Passo 3 - Agora pegue essas duas listas que você fez e pense num terceiro ponto: qual dos assuntos que você anotou têm potencial de crescimento, de fazer dinheiro?

Para analisar nichos rentáveis você pode entrar nas plataformas eduzz ou hotmart e verificar quais nichos mais vendidos dentro da plataforma. Pensa comigo, se o produto é muito vendido, significa que tem demanda, certo?

Pronto, agora você tem uma lista ainda mais enxuta somente com aqueles temas que você gosta, domina e que são perfeitos para você trabalhar. Vai analisando e enxugando a lista, quando sobrar só um tema, parabéns, você encontrou o seu nicho de mercado!!!!!!

Com estes 3 simples passos eu tenho certeza que você irá conseguir definir seu nicho de uma vez por todas.

E fica tranquila que, se mais pra frente você quiser mudar de nicho, não terá problema, ok?

Eu mesma já falei de moda e beleza no meu perfil e hoje falo sobre crescimento de audiência e vendas orgânicas. Quando você troca de nicho é como se você estivesse recomeçando do zero, e isso acontece por que por exemplo: se hoje você fala de maquiagem, são esses conteúdos que seu público quer consumir, então caso amanhã ou depois você passe a falar de alimentação saudável, seu público ficará desqualificado, e você terá que trabalhar para atrair seu público ideal.

COMO MONTAR UM ESTRUTURA QUE ATRAÍ E VENDE

O instagram funciona como uma vitrine de uma loja e se sua vitrine não for atrativa o seu cliente não vai entrar. Se você não causar uma boa primeira impressão as pessoas não vão clicar para te seguir.

NOME DE USUÁRIO



Precisa ser limpo e de fácil memorização. No meu perfil eu tentei deixar apenas @jugomes, mas não estava disponível, então coloquei @jugomeseu.

É importante evitar colocar números e caracteres, pois além de ficar esteticamente feio, dificulta as pessoas acharem seu perfil.

NOME EM NEGRITO

É o nome que fica em negrito ali na sua bio, o que você colocar ali irá influenciar na busca, então se você fala sobre moda e beleza no seu perfil, pode colocar: Juliana | Moda e beleza.

Segredos do

Conteúdo licenciado para Ju Gomes - 123.123.123-10

Exceção: Se você trabalha com Marketing Digital, sugiro que não coloque o termo Marketing Digital ou MKT em lugar nenhum, nem no nome, nem na bio, pois as pessoas que não conhecem de fato o mercado digital têm preconceito, associa com golpe e isso pode afastar possíveis leads.

FOTO DE PERFIL

Pode parecer óbvio, mas não é! A sua foto do perfil precisa aparecer bem seu rosto, não pode ser muito distante, as pessoas precisam conseguir te identificar, coloque uma boa foto, que comunique o que você é, sua foto precisa ter no máximo um ano atrás, precisa ser atualizada.

Cuidado com a roupa que você usa na foto, pois isso também comunica, se você quer passar um visual mais despojado e na sua foto está de terno, isso não soa bem, se você quer passar um ar mais intelectual, mais formal e na foto você está de camiseta, isso também não soa bem, gera ruído na sua comunicação.

Você precisa pensar no público que você quer atrair.

Se você vende marmitas fitness, por exemplo, não coloca a foto da marmita ali, coloca a foto de quem faz... Pessoas se conectam com pessoas. Só coloque a foto da logo da sua empresa se você estiver abrindo franquias ou tiver vários sócios, do contrário, coloque sua foto.

COMO ESCREVER UMA BIOGRAFIA PERFEITA

Aqui precisamos tomar muito cuidado, pois é aqui que você irá convencer as pessoas de que elas devem te seguir.

Qualquer criança de 12 anos ao chegar no seu perfil precisa entender o que você faz e para quem, então seja clara, ok? Pra não errar nessa parte, siga as orientações

Aproveite bem esse espaço pra falar sobre você ou sobre o seu serviço e mais uma vez, venda a transformação... Sua bio deve ter a sua personalidade e seu jeitinho. Sugiro utilizar emoji, porque só texto fica chato e monótono, deixe sua bio atraente, mas não enfeite muito, saiba dosar. Lembre-se que seu perfil é uma empresa e não uma ong, então não use o termo "te ajudo", troque por "te ensino".

Segredos do

Conteúdo licenciado para Ju Gomes - 123.123.123-10

Você pode colocar alguma prova social, caso tenha (por exemplo, se você é uma dentista e atende no consultório, pode colocar, "Mais de 30 clientes satisfeitos")

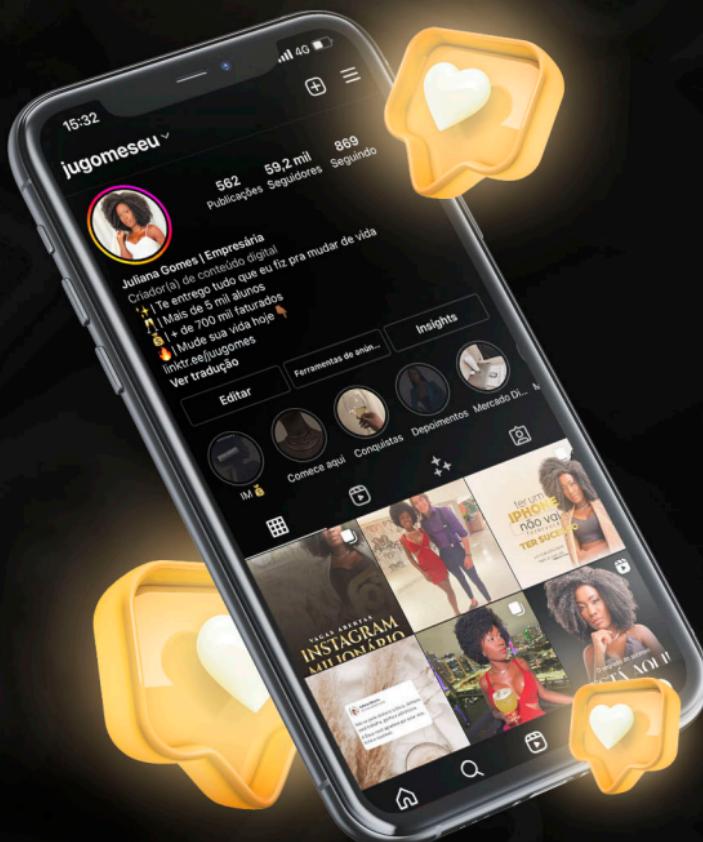
Se você tiver um negócio físico é necessário incluir sua localização e não esqueça da chamada para ação direcionamento o que o seguidor deve fazer caso queira saber mais dos seus serviços (por exemplo, se você é uma pousada, pode colocar "Faça uma reserva conosco aqui")

DESTAQUES QUE VOCÊ PRECISA TER

O que você faz quando conhece o perfil de alguém que o perfil despertou seu interesse?

Comigo, o caminho é **FOTO DO PERFIL, BIO, STORIES E DESTAQUES**, então o dever de casa deve ser feito bem completo, por isso chegou o momento de organizar seus destaques, bora lá!

Não pode faltar um destaque com o nome **COMECE** **AQUI** ou **SOBRE MIM**, nele você irá falar de forma sucinta quem você é, de onde é, com quem mora e porque decidiu seguir essa profissão



Segredos do

Conteúdo licenciado para Ju Gomes - 123.123.123-10

MAS ATENÇÃO: cuidado com storieslive, pois não é isso que as pessoas querem ver.

Storieslive é quando você grava uma sequência enorme de stories, e de um storie pro outro você está só tagarelando e não se preocupa em gerar dinamismo, sabe?

Então para que seus stories não fiquem chatos é bacana que seja uma sequência de 6 stories no máximo e que a cada 2 stories você mude o ângulo, a cor do texto, de uma leve caminhada para trazer essa pegada de stories dinâmico, prático e fácil de ser consumido.

Se você vende algum serviço precisa ter um destaque explicando sobre ele e também informando como contratar.

Se você vende produto físico crie um destaque explicando sobre as formas de pagamento e entrega.

Não importa o produto que você venda, você precisa ter um destaque com depoimentos de clientes ou alunas, pois não existe gatilho maior que o gatilho da prova social. As pessoas precisam ver que seu produto de fato funciona!

Se você trabalha vendendo treinamento de renda extra e além de ter seus alunos/clientes como prova social, você é sua maior prova social, mostre isso e crie um destaque com o nome meus ganhos e outro com o nome conquistas.

FAQ /DUVIDAS FREQUENTES: Aqui ficarão as dúvidas mais recorrentes que você recebe por mês, então abra a caixinha de perguntas, responda as dúvidas e deixe salvas nesse destaque.

COMO DEIXAR O SEU PERFIL HARMÔNICO

O primeiro grande passo é definir sua paleta de cores, seu perfil é uma extensão de você, então escolha cores que você goste, mas também preocupe-se em escolher cores que combinem entre si e se preocupe também com o que cada cor quer passar.

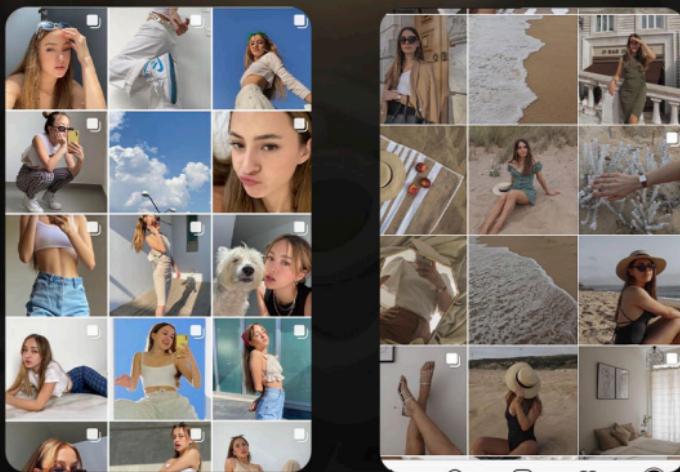
Psicologia das cores

Excitação	Juventude Coragem Energia	  
Amigável	Alegria Confiança Estimulante	  
Otimismo	Classe Cater Confidencial	  
Pacífico	Crescimento Saúde Bem estar	  
Confiança	Segurança Inteligência Força	  
Criativo	Imagem Iniciativa Inovação	  

Segredos do

Conteúdo licenciado para Ju Gomes - 123.123.123-10

Segue abaixo alguns exemplos de perfis atraentes e harmônicos para que vocês possam se inspirar:



As fotos que você irá postar no seu perfil precisa ser atrativa, mesmo com celular de baixa qualidade ou antigo, você consegue fazer isso.

Opte por fazer fotos durante o dia e limpe bem a câmera antes de fotografar, se quiser pode editá-las no aplicativo lightroom para deixar ainda mais profissional.

Nas videoaulas tem uma aula em que eu te ensino a utilizar esse aplicativo de edição que uso em todas as minhas fotos.

Segredos do

Conteúdo licenciado para Ju Gomes - 123.123.123-10

COMO DEIXAR O SEU PERFIL

"As pessoas não planejam fracassar, elas fracassam por não se planejar"

Já ouviu essa frase?

O planejamento e a organização são cruciais na vida do empreendedor digital.

Seja organizado, pois você irá conseguir otimizar seu tempo.

No digital, tempo é dinheiro pra isso te indico usar o aplicativo business suite, nele você irá conseguir agendar todos os seus posts.

Tire um dia da semana para criar seus conteúdos, editar suas fotos, e depois programe todos eles. Dessa forma, mesmo que aconteça algum imprevisto na sua semana, seu trabalho estará acontecendo.

Nas videoaulas eu te ensino a programar suas postagens usando esse aplicativo.

ORGANIZAÇÃO DE PERFIL

Organizar o perfil dá trabalho, mas é uma das atividades da sua empresa, logo, não dá pra deixar de fazer.

Imagine que seu perfil é uma loja, se estiver bagunçado, desorganizado, as pessoas não vão querer entrar, por isso é muito necessário cuidar da estética do seu feed, ele precisa estar visualmente bonito e organizado.

Te indico utilizar o aplicativo UNUM, para que consiga visualizar como ficará o feed antes mesmo de postar suas fotos e vídeos e com isso conseguirá ver se de fato ficou organizado.

Nas videoaulas ensino a usar esse aplicativo que te ajudará a organizar seu perfil.

COMO ESCREVER LEGENDAS INCRÍVEIS

Você precisa de uma legenda boa para que o público interaja, não esqueça de colocar sempre CTA, seu público precisa que você o oriente quanto ao que ele deve fazer no post.

Veja como eu faço sempre me preocupo em gerar valor:



Outro ponto mega importante é você se atentar a linguagem do seu público, não adianta usar uma linguagem robusta e intelectual se o seu público tem um estilo jovem e descolado.

Use apenas uma CTA, de forma estratégica, aquele famoso “curte,comenta, salva e compartilha” não dá...

Troque isso por:

“Esse conteúdo te ajudou?”

“Salva na bandeirinha pra não esquecer”

“Gostou dessa dica? Envia para alguma amiga que também precisa ler isso.”

Quando for escrever sua legenda, tome cuidado para que não fique aquele textão, todo junto, faça por tópicos, coloque emojis, além de ficar visualmente mais bonito, deixa seu seguidor com vontade de ler.

Segredos do

Conteúdo licenciado para Ju Gomes - 123.123.123-10

Se atente a sempre colocar conteúdo interessante na legenda, postar uma foto apenas com emoji não é conteúdo e não gera interação com ninguém.

Na legenda, cuide de não fazer texto muito extenso e corrido, faça um texto por tópico para que fique mais fácil do pessoal se envolver e querer ler, consumir seu conteúdo.

DICA MASTER: Todo bom criador de conteúdo tem um banco de ideias, anote todas as idéias que tiver, na hora, pois se deixar pra depois, você vai esquecer, vai por mim... Outra dica incrível é sempre buscar inspirações no Pinterest. É importante também que você consuma muito conteúdo sobre o seu nicho, muitas ideias vão surgir neste momento, não dá pra criar conteúdo se você não consome...

Então tire aí 15 min do seu dia para consumir conteúdo do seu nicho.

"MAS JU, QUANTOS POSTS DEVO FAZER, QUAIS SÃO OS MELHORES HORÁRIOS?"

Calma, mili, vou te ensinar isso em 3 min.

O ideal é que você faça ao menos um post por dia no feed, pois para crescer no instagram, a constância é essencial, afinal, quem não é visto, não é lembrado, não é mesmo?!

Além disso, através de um conteúdo você consegue trazer muitos leads para o seu perfil sem fazer muito esforço, veja quantas pessoas eu trouxe ao meu perfil através de um único conteúdo. Através desse único post eu trouxe mais de 400 pessoas pro meu perfil.



Segredos do

Conteúdo licenciado para Ju Gomes - 123.123.123-10

Bom...chegou o grande momento de dar um up nesse engajamento, para isso é importante demais que você entenda o que você ensinar aqui...

Vamos entender a importância de cada ação no instagram.

SALVAMENTO: É a principal interação para o algoritmo, significa que seu conteúdo foi tão relevante pro seu seguidor que ele precisou salvar para ler denovo.

Se o seu produto é de emagrecimento, num post em que você mostre opções de cardápio para se alimentar melhor ao longo do dia, é algo que pra você pode parecer básico, mas que para quem está começando a emagrecer é útil demais e sem dúvidas ela irá salvar este post, sacou?

Foque em ajudar!

COMPARTILHAMENTO: Quanto mais seu público compartilhar seus posts, maior será a sua visibilidade e alcance.

COMENTÁRIOS: Faz com que o algoritmo entenda que seu conteúdo é relevante para sua audiência. Para induzir as pessoas a comentarem seus posts, você precisa colocar uma chamada para ação na legenda (CTA).

CURTIDAS: É como se o algoritmo entendesse que seu seguidor gostou do seu conteúdo, mas não foi algo incrível.

Essa ação é importante, mas sozinha ela não fará milagre.

Por isso sempre fredo sobre a importância de usar as estratégias certas para fazer as postagens e não sair postando de forma aleatória, sem pensar se aquele conteúdo irá ajudar, motivar ou entreter a audiência. Seu Instagram é seu negócio e você precisa ser intencional em tudo!

Outro ponto importante: os horários de pico são 09h, 12h, 18h e 21h (poste sempre 15 minutinhos antes, para fugir da grande massa de pessoas que postam nesses horários e conseguir driblar o algoritmo).

Se você tem uma conta profissional, consegue ver os horários que seu público está mais ativo nas suas métricas.



20 minutos antes de postar é legal que você role ali o feed e interaja com seus seguidores, para que em seguida, eles interajam com você. Precisa dar, para receber!

O SEGREDO PARA TER MAIS ENGAJAMENTO ESTÁ AQUI

Aposte em conteúdos que façam com que seu espectador faça o máximo de interações possível.

Além disso, o seu seguidor sentirá que está sendo ajudado por você, o que faz ativar o gatilho da reciprocidade, e então, mais cedo ou mais tarde, eles irão comprar seu produto ou serviço.

MOTIVACIONAL: É aquele tipo de post que você pode fazê-lo em formato de template ou com alguma foto sua de fundo, nesse post a legenda não precisa ser tão trabalhada, afinal muitas pessoas irão ver o post ainda da cama, ou na correria se arrumando pra ir trabalhar, no trânsito, enfim...

Esse post deve ser feito entre 07h e 09h da manhã. Não é legal postar conteúdo motivacional à noite, pois é um horário em que a galera quer dormir, descansar ou curtir e não ser motivado...

Postar frases motivacionais é uma estratégia incrível para crescer seu perfil, pois isso faz com que as pessoas te divulguem gratuitamente, já que elas se repostam nos stories delas, sem que você precise pedir.



POST INTERATIVO: No horário de almoço, o que funciona muito bem é esse tipo de conteúdo, pois é o horário que a galera tá ali na correria, então precisa ser algo em que as pessoas não precisem pensar muito pra interagir com você.



Segredos do

Conteúdo licenciado para Ju Gomes - 123.123.123-10

O que acontece é que quando seu seguidor interage no seu post, o algoritmo entende que ele é bom. Esse post vai trazer interação e fazer com que você conheça o seu espectador.

Esse tipo de post não vai te trazer seguidores, mas vai ajudar a fidelizar os que você já tem, lembra que quando seu seguidor interage no seu post, o algoritmo entende que ele é bom. Esse post vai trazer interação e fazer com que você conheça o seu espectador.

CONTEÚDO TÉCNICO: Esse tipo de post vai fidelizar seu seguidor e fazer com que eles queiram te acompanhar, os conteúdos técnicos, que são aqueles que ensinam algo para sua audiência (pode ser igtv, live ou posts feito no Canva), esse tipo de post funciona melhor à noite, às 18h ou às 21h.



Dentro do post técnico você pode trabalhar com:

POST LISTA: É aquele onde você fará um tópico com os melhores produtos, dicas...

POR EXEMPLO

3 dicas para criar um ig de sucesso

2 formas de usar um look

5 coisas que atrapalham seu emagrecimento

POST COMO FAZER: É aquele post onde você ensina o passo a passo de algo dentro do seu nicho.

POR EXEMPLO

Como colar cílios postiços

Receita de bolo fitness

Como crescer no instagram de forma orgânica

Entenda que cada post tem sua finalidade, um post técnico, ou uma foto sua não terá tantos compartilhamentos quanto um post motivacional, e tá tudo bem!

O ideal é fazer os três tipos de posts para que cada um cumpra seu devido papel e consiga alcançar os diversos tipos de interação que o Instagram nos dá.

COMO USAR HASHTAGS DO JEITO CERTO

Hashtag é uma ferramenta de busca, se usar da maneira correta você vai alcançar um público direcionado e relevante.

O Instagram libera usar até 30 hashtags por post, e você pode usar a seguinte estratégia:

5 hashtags do seu nicho que sejam grandes, até 3 milhões, exceto se você trabalha com marketing digital, nesse caso sugiro que use hashtags sobre algum outro assunto que também aborda no seu Instagram, pois se usar hashtags de Marketing, só irá atrair pessoas que já são do Marketing, e não é esse nosso objetivo.

5 hashtags do seu nicho que sejam pequenas, até 100 mil

5 hashtags de localização (pode usar da sua cidade ou cidades vizinhas)

15 restantes pode colocar de acordo com o tema do post.

Hashtag é muito teste, assim que encontrar o grupo de hashtag que deu certo com você, já deixa salvo em algum bloco de notas e use sempre!

COMO AUMENTAR VIEWS NOS STORIES

Ter dinamismo nos stories é um pré requisito para aumentar suas visualizações.

"- Tá, Ju, mas o que isso significa?"

Quebra de padrão! Ninguém aguenta ver uma sequência de 15 stories, onde você fala quase morrendo e sem energia...

As pessoas gostam de ver algo que **PRENDA** a atenção delas...

"- Ju, como eu faço isso ?"

"Calma, agora vou te entregar o mapa da mina, milionária!"

Vamos entender o significado de dinamismo: Segundo o dicionário, nada mais é que a ação rápida e focada, ágil e enérgica.

COMO FAZER NA PRÁTICA

Ao gravar stories você precisa ir direto ao ponto, sem enrolação, quando aparecer falando, coloque falar com energia, vontade...

Não seja tão previsível! Então em um momento você pode postar stories em texto, em outro momento pode postar uma foto, depois muda e aparece em vídeo, responde 2 ou 3 perguntas da sua caixinha, em outro momento coloca uma prova social, pode postar também vantagens de adquirir seu produto, depois filma o céu, coloca uma música de fundo e mostra como está o tempo na sua cidade.... e por aí vai.

Todo mundo faz stories parado, então outra coisa bem legal é gravar stories andando, isso gera dinamismo, se você é uma pessoa que quase não sai, caminhe pela casa mesmo, é uma forma de quebrar padrão.

Você pode mudar o cenário: grava em uma parede da casa pela manhã, e à tarde, grava na cozinha. Mudar o filtro nos stories também faz com que seus stories não fiquem entediantes...

Normalmente o alcance no feed é muito maior que as visualizações nos stories, então poste algo relevante nos stories, depois faça um post no feed, e nesse post no feed você pode convidar a galera a ir pros seus stories, pois tem coisa boa por lá. Isso vai aumentar demais suas views.

Outra estratégia é estimular as pessoas a te enviem direct, como eu faço, segue o exemplo.

**Se bater 300 com “😊”
reações eu ensino 3 formas
simples de aumentar as views
dos seus stories**

Não existe uma quantidade exata de quantos stories postar por dia, mas se você é uma pessoa que não consegue postar muitos stories, é bacana que você espase os stories ao longo do dia, no mínimo manhã, tarde e noite, para que não fique muitas horas sem postar, foque na sua comunicação, se preocupe em ajudar quem te segue e eu não tenho nenhuma dúvida de que seu resultado virá.

COMO VENDER 3X MAIS PELOS STORIES

Um dos fatores que me fazem decidir seguir alguém ou não são os stories...

Aproveite esse espaço para vender, mas antes disso, se preocupe em criar relacionamento com sua audiência, afinal, as pessoas compram de quem elas confiam e se conectam, e a forma que existe para

Segredos do

Conteúdo licenciado para Ju Gomes - 123.123.123-10

gerar conexão é mostrar o seu dia a dia, bastidores, sua família e principalmente, sua história.

Tudo que você posta nos stories comunica e traz experiência pro seu cliente. O jeito que você fala, a música que você põe de fundo nos stories...

Quando eu quero chamar atenção, coloco uma música mais energética, essas músicas costumo usar pela manhã ou ao longo do dia, é uma música mais animada, que vai levantar o astral ou motivar a galera.

À noite eu uso músicas mais leves e calmas, pois tá chegando a hora de relaxar, descansar... é por isso que eu consigo manter as views dos meus stories lá em cima, mesmo quando não apareço, desenvolvi essa comunicação assertiva com meu público, e é por isso que eu digo que dá pra trabalhar mesmo sem aparecer. Então nesse caso você pode postar stories em textos, fotos... Mas ao mesmo tempo que você trabalha sem aparecer, é interessante que você vá se acostumando com a câmera, então grave vídeos e deixe na galeria do seu celular, e não tenho duvidas de que logo logo você estará gravando stories e aparecendo.

Aposte em stories que geram desejo do seu consumidor pelo seu produto, e a melhor forma de fazer isso é mostrar como o seu produto funciona e o

quanto ele irá transformar a vida dos seus clientes.

Por exemplo: se você vende um produto de maquiagem, mostre o quanto é maravilhoso saber se maquiá-la para chegar nos eventos com mais presença, mostre o quanto a maquiagem pode aumentar a auto estima e ajudar as mulheres a não procrastinar, pois quando você se sente bem consigo mesma, você tem mais animo pra tudo, e quando a pessoa não procrastinar, ela se torna mais produtiva e uma pessoa produtiva faz muito mais dinheiro.

Mas atenção: não faça promessas falsas, fale somente sobre o que de fato o seu produto ou serviço é capaz de entregar

Então o produto é de maquiagem, mas perceba que estamos focando na auto estima, no se sentir bem, estar feliz e com grana no bolso.

Poste prova social - não existe gatilho maior que o gatilho da prova social! Deixe que seus futuros clientes vejam o quanto seu produto ou serviço já está ajudando e transformando a vida de quem já confiou no seu trabalho e confiou em você! Isso faz com que as pessoas pensem: **"-Nossa, se fulana conseguiu, eu também consigo."**



Quem me acompanha nos stories fica com vontade de **FAZER PARTE DO MEU TIME**, eu sempre falo sobre a transformação que meu produto traz, e é exatamente isso que você precisa fazer.

Se você ainda não fez vendas, poste depoimentos de outras pessoas que já usaram o produto.

Outro ponto é, eu sempre digo que eu tenho um time, uma comunidade, isso faz com que eu seja a "chefe de uma tribo" e quem ainda não faz parte, fique louco pra entrar.

A Apple usa muito essa estratégia, a maioria das pessoas que tem Iphone sempre faz Upgrade, e não abre mão de voltar para android.

Então, ainda que você tenha poucos seguidores, seja o chefe da sua tribo, crie sua comunidade...

Outra coisa que eu sei que acontece é que você tem medo de ser repetitiva, tem medo de parecer chata, mas você precisa entender que venda é repetição, e a melhor forma de vender seu produto é falando sobre as vantagens. Você precisa analisar a página de vendas do produto que você vende, quanto mais você conhecer seu produto, mais ideias você terá sobre como abordar sobre ele.

Mas eu sugiro que cada dia você toque em pontos diferentes da sua audiência, num dia você pode falar sobre como o produto funciona, mostre como ele é, foque nas vantagens.

No outro dia você pode mostrar o resultado e satisfação de algum cliente, no dia seguinte você pode listar 3 benefícios do seu produto e contextualizar, mas cuidado, as pessoas correm de Instagram catalogo, que é aqueles em que as pessoas só aparecem vendendo.

Assim como tudo, você precisa ter um equilíbrio.

Utilizar os stories 100% para vendas não vai funcionar bem e pode colocar em risco o seu engajamento.

Pense: se os seus clientes sabem que toda vez que você faz um stories é para vender alguma coisa, vai chegar num momento que eles poderão sequer querer olhar seus stories. Por isso, tenha um equilíbrio entre a monetização (ofertas) e o compartilhamento de conteúdo e seu dia a dia.

Compartilhe muito conteúdo de valor nos seus stories. Além de te ajudar a atrair uma audiência qualificada, é muito importante que você “dê” para depois “receber”.

Então não tenha medo de compartilhar conteúdo ou de achar que é algo muito bom para ser dado de maneira gratuita. Existe um outro lado que é quando as pessoas pensam que o que elas sabem é bobo demais, simples demais para ensinar... E É Aí que você erra, pois assim como você começou do zero, existem milhares de pessoas começando do zero diariamente e o seu conteúdo fará total diferença na vida delas. Liberte-se e ouse!

É importante que você legende, possa ser que tenha algum seguidor deficiente te assistindo, então pense na acessibilidade, além disso, 90% das pessoas assistem aos stories no mudo, então não deixe de legendar.

A legenda nada mais é do que um resumo do que você estiver abordando nos stories.

COMO FAZER COM QUE SEUS SEGUIDORES INTERAJAM COM VOCÊ

ENQUETE: No período da manhã, crie uma sequência de 3 a 5 enquetes, faça perguntas que te ajudem a conhecer melhor seu seguidor, ou perguntas relacionadas ao que irá falar na sequência nos stories ou postar no feed. Quando o pessoal interage, o instagram entende que seu perfil é um dos favoritos daquela pessoa, e passa a entregar mais seus conteúdos pra ela.

CAIXINHA DE PERGUNTAS: Use-a para entender a dor do seu seguidor, pergunte quais são suas maiores dúvidas e crie conteúdo em cima disso.

“Mas Ju, ninguém responde na minha caixinha.”

Se você é uma pessoa que quase não aparece no instagram, as pessoas não irão te conhecer, nem ter interesse no seu serviço e consequentemente também não terão dúvidas a seu respeito. Uma coisa que eu fazia no início era pedir ajuda.

Simmmmmmm!
Pedir ajuda, veja como...

ATENÇÃO



Preciso da sua ajuda, por favor

Tô criando conteúdos sobre como crescer aqui no Instagram, mas pra conseguir te ajudar melhor, me conta aqui qual sua MAIOR DÚVIDA sobre isso



Deixe sua dúvida aqui

Digite algo...

No início é fato que suas caixinhas não ficarão lotadas, pode acontecer de ninguém colocar pergunta, mas aí você envia pergunta para você mesmo (ninguém vai ver quem enviou a pergunta na caixinha, só você) e nesse momento você precisará dar sua melhor resposta, com isso as pessoas irão ver que você é acessível e que tem outras pessoas enviando perguntas para você e começarão a enviar também.

Quando eu comecei, ninguém colocava nada na minha caixinha, mas a constância me fez crescer e isso vai acontecer com você também... A constância vai te fazer ser visto e notado e em breve você não dará conta de responder tantas perguntas na caixinha.

Segredos do

Conteúdo licenciado para Ju Gomes - 123.123.123-10

COMO ATRAIR LEADS EM MASSA PARA O SEU PERFIL

Quando o tik tok entrou em cena, mudou o padrão de consumo de conteúdo para as pessoas, este tipo de conteúdo está muito em alta!

O Tik Tok começou a bombar demais e por isso o tio Zuck resolveu criar o REELS, que é o formato de conteúdo mais fácil de alcançar novas pessoas no Instagram.

Quando a gente posta Reels e pega muitas visualizações, temos um novo trabalho a fazer, converter essas views em seguidores - como funciona essa dinâmica?

As pessoas veem o seu vídeo do Reels e vão pro seu perfil ver o que você faz, com o que você trabalha... Por isso, antes de postar vídeos você precisa organizar o seu perfil, do contrário, terá muitas visualizações nos vídeos e não conseguirá conquistar os seguidores.

Bom, agora vamos as estratégias de vídeos virais.

Passo 1 - Faça vídeos curtos (de 9 a 11 seg), pois a consumação desse tipo de conteúdo é mais

dinâmico, normalmente o pessoal fica ali rolando reels do ônibus, ou no horário de almoço, então seja objetivo;

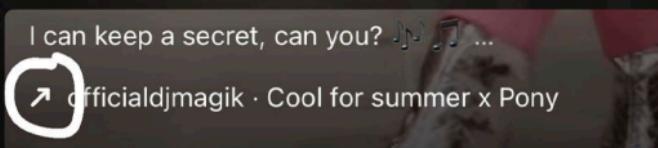
Passo 2 - Depois de tantos testes eu percebi que legendas curtas no reels funciona muito melhor, mas nada te impede de fazer uma legenda um pouco mais longa, desde que esteja passando algo de valor para sua audiência, mas você irá perceber que terá mais retorno com legendas mais curtinhas, justamente pelo consumo imediato desse tipo de conteúdo;

Passo 3 - Prenda a atenção das pessoas nos primeiros 2 segundos, coloque alguma transição ou algum tipo de movimento logo no início para que a pessoa te assista até o final.

Outra forma de prender atenção é fazer títulos chamativos, por exemplo:

7 erros que você comete no Instagram

Passo 4 - Use música viral, isso fará com que sua entrega seja ainda melhor, veja como identificar uma música viral abaixo:



Passo 5 - Faça call to Action (chamada para ação): Imagina só, você teve todo esse trabalho de criar o conteúdo e prender a atenção da pessoa, pra ela assistir seu vídeo, seu conteúdo e não fazer nada por você...

Isso irá acontecer se você não dizer o que quer que ela faça.

Antes de alcançar meus 10 mil seguidores eu sempre pedia no final do vídeo ou na legenda para que as pessoas me seguissem para aprender mais ("Se você gostou, me segue para mais dicas" "Marque um amigo que também precisa saber disso" "Comenta aqui embaixo o que você achou")... Isso é muito poderoso!!!!

COMO TER MAIS CLIENTES E LOTAR SUA AGENDA

1. Poste fotos e vídeos dos serviços e do estabelecimento

Utilize a tecnologia a seu favor, publique tudo o que você faz, mostre seus clientes felizes, seus profissionais trabalhando, seus diferenciais... se mostre e mostre o seu trabalho!

Use e abuse das redes sociais, pois quando bem aplicada é uma ferramenta rápida e barata para atrair e encantar novos clientes. Caso você não tenha tempo de se dedicar a isso, contrate um social media.

Mantenha uma câmera ou celular sempre à mão. Tire fotos dos seus serviços, dos momentos marcantes e claro do dia a dia do seu estabelecimento, pessoas se conectam com pessoas e seus clientes irão amar acompanhar os bastidores do seu negócio.

2. Ofereça agendamento online

Quer ser um diferencial no mercado atual? Ofereça aos seus clientes a opção de agendamento online. Com o avanço tecnológico e uma rotina acelerada, as pessoas buscam através de seus smartphones garantir serviços que otimizem seu tempo.

Segredos do

Conteúdo licenciado para Ju Gomes - 123.123.123-10

3. Tenha uma pitada instagramável

Ter uma pitada instagramável significa encantar seus clientes ao ponto deles terem vontade de te repostar. Se você tem um negócio físico, pode montar um cantinho do café com lindas xícaras e diariamente suas clientes irão te marcar nas redes sociais com a foto do café que elas tomaram no seu estabelecimento, isso fará com que suas clientes se sintam especiais.

Sempre que sua cliente chegar ao local, receba-as com um sorriso e ofereça café ou água, isso é muito importante, você não sabe o que seu cliente passou em casa ou no trabalho antes de chegar ao seu local de trabalho, um bom atendimento pode mudar o dia dela.

Se seu produto é delivery, ou seja, não tem espaço físico, funciona somente fazendo entrega, você pode colocar uma bala e um recadinho com o nome do cliente a cada pedido. Ou você acha que a tua que o Starbucks chama o cliente pelo nome? Isso gera conexão imediata e faz com que seu cliente pense "Nossa, mesmo em meio a tantos clientes, ela se importa comigo!"

Se o seu produto é digital, faça overdelivery, entregue sempre mais do que prometeu e invista em um layout bonito para que seu cliente tenha uma melhor experiência em frente às telas. Capricha!

4. Invista na sua presença digital

Estar presente nas redes sociais é muito mais do que simplesmente criar uma página: você precisa estar conectado e sempre em contato com seus clientes, que recorrem ao Facebook e ao Instagram.

Por isso, você pode investir o seu tempo mantendo seu perfil sempre atualizado, com o máximo de informações que puder e com uma linguagem amigável e próxima do seu público.

Esteja sempre atenta ao direct, abra caixinha de perguntas para tirar dúvidas sobre seus serviços, interaja.

5. Promoções e descontos

Outra forma muito eficaz de impulsionar os agendamentos é criar promoções e oferecer descontos aos seus frequentadores e clientes em potencial. Se você possui um cliente que faz um determinado procedimento todo mês, que tal oferecer um descontinho, ou até um brinde, caso ele deixe o horário agendado com antecedência.

Para criar promoções e descontos, é só deixar a criatividade te levar.

Se você vai trocar a linha de produtos que comercializa, que tal fazer uma queima de estoque e dar um desconto para os clientes que agendarem um determinado serviço? Ou, quem sabe, você

possa criar um sistema de pontuação com base nos agendamentos para premiar o cliente que agendar mais... São várias estratégias que você pode aplicar no seu negócio.

Segredos do

Conteúdo licenciado para Ju Gomes - 123.123.123-10

Obrigada por confiar em meu trabalho, é um prazer enorme dividir meus conhecimentos com você!

Clique na imagem abaixo e não deixe de me acompanhar no instagram, passo conteúdos diários por lá.



E lembre-se: Nada vence a disciplina de fazer o que tem que ser feito todos os dias

Segredos do

Conteúdo licenciado para Ju Gomes - 123.123.123-10