

# INSTAGRAM PARA ARQUITETOS

growarq

## Por que esse conteúdo?

Através das pesquisas de conteúdo, conseguimos identificar as maiores dificuldades / desafios de vocês. Participe!

## Aulões todas as terças-feiras

Além do conteúdo de Revit e Lumion, vamos estar tratando de outros temas referentes à carreira do arquiteto, todas as terças, às 19h!

## Aprende aqui, executa aí

Hoje é mais uma etapa de um processo de qualificação profissional e crescimento da sua marca.

# Muito prazer!



**Guilherme Joner**

Sócio / Arquiteto no Growarq e no escritório Studio Calla. Estrategista de marketing de ambas as empresas. Acredita que um planejamento de marketing é tão importante quanto a elaboração de projetos.

g

# Será que esse aulão é pra você?



**Não importa...**

Se você é arquitet@, engenheir@ civil ou designer de interiores.

Se você está na faculdade, já se formou ou está há anos no mercado.

Aqui, vamos preparar o terreno para deixar o seu Instagram o mais otimizado possível!

**Você está no lugar certo!**

# Conteúdo do Aulão

O que vamos ver na próxima 1h30?



**Tudo o que você precisa saber para tornar  
o seu Instagram comercial o mais  
otimizado possível.**

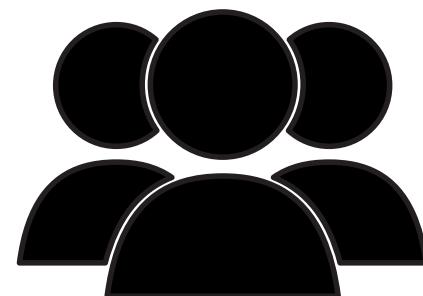
**Bônus:** análise de perfil!

# Para começar, algumas curiosidades...

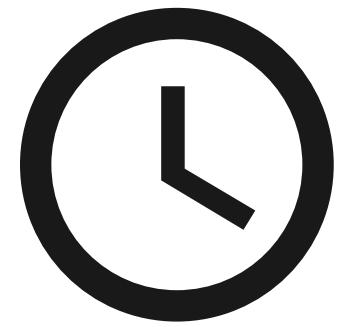


Mike Krieger e Kevin Systrom, os fundadores do **Instagram**. Mark Zuckerberg, CEO e fundador do **Facebook**, anunciou a aquisição do **Instagram**, mídia social com 30 milhões de fotógrafos amadores (ou profissionais) espalhados em todo o mundo.

**Hoje, tem 1 bilhão...**

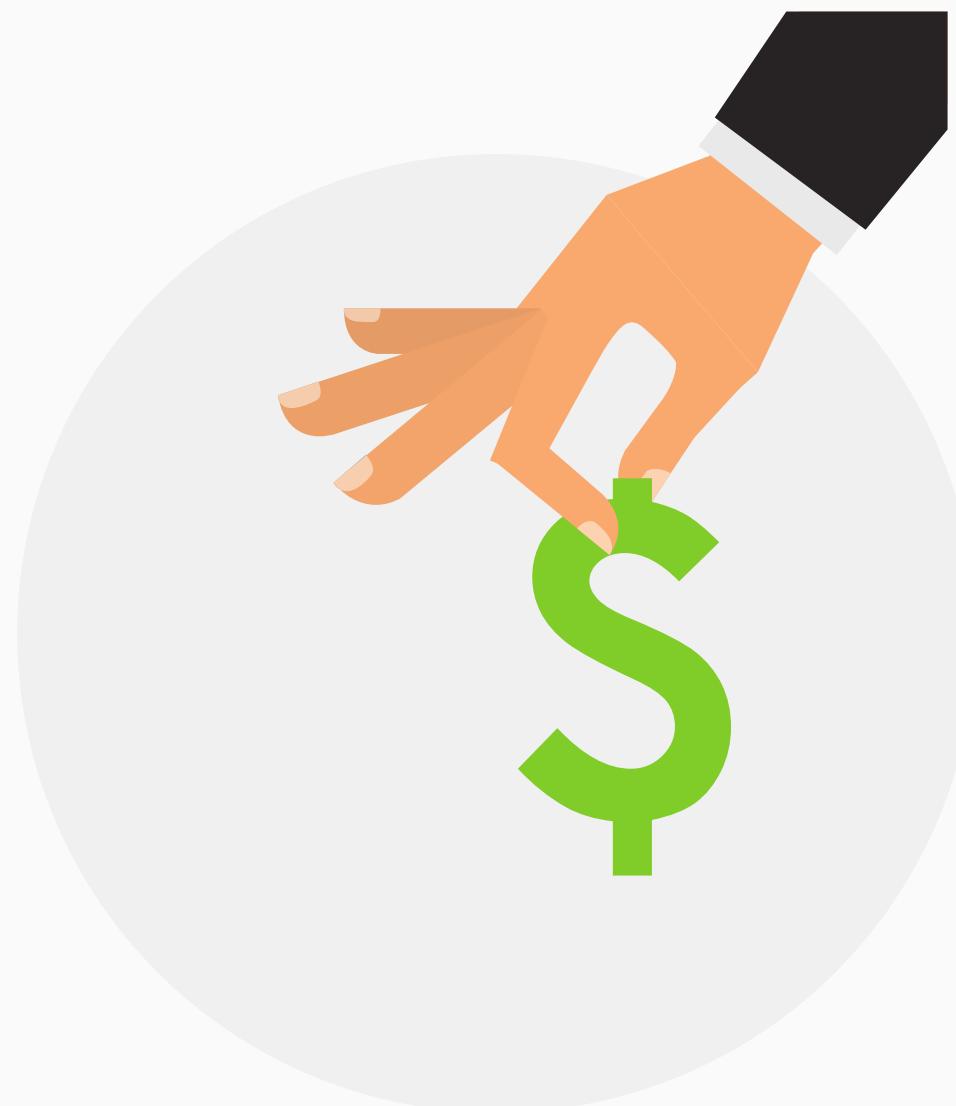


Quantos **usuários** do **Instagram** existem no **Brasil** em 2020? O **Brasil** é o terceiro no ranking de mais **usuários** do **Instagram**, perdendo apenas para os Estados Unidos e Índia. O país conta com 69 milhões de **usuários** atualmente, praticamente o dobro do que tinha em 2017.



O **brasileiro** está entre os dois primeiros no ranking da população que fica mais **tempo** nas redes sociais, sendo em **média** mais de 3h30 por **dia**. Da busca por referências à selfie lacradora, a juventude **brasileira** escolheu o **Instagram** como a rede social do momento. 30 de mai. de 2019

# Por essas razões...



Se você não está usando o Instagram em seu negócio,  
**está deixando dinheiro na mesa.**

# Simplicidade x Complexidade

## Instagram como hobby

Rolar o scroll, dar likes e postar comentários.



## Instagram comercial

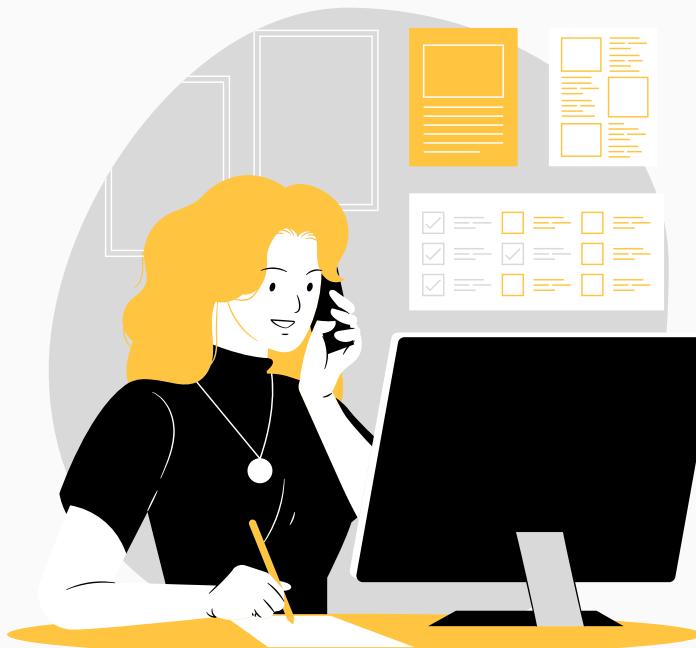
1. Ter objetivos definidos
2. Construir um posicionamento
3. Conhecer a audiência
4. Entender as regras do jogo
5. Construir um planejamento
6. Executar com consistência
7. Analisar e otimizar



# Instagram em #7 etapas

# #1. Defina o objetivo

**Captar clientes para o meu negócio**



- Criar um público alinhado com o meu nicho;
- Desenvolver a minha autoridade junto a esse público;
- Divulgar o meu trabalho e atrair potenciais clientes;
- Criar um relacionamento de forma escalável com o público;
- Transformar potenciais clientes em vendas e/ou contratos fechados

- ~~Massagear o meu ego~~
- ~~Ganhar likes e curtidas aleatórias~~
- ~~Ganhar seguidor a qualquer custo (hackzinhos e afins)~~

# #2. Construir um posicionamento

**O que é "posicionamento"?**

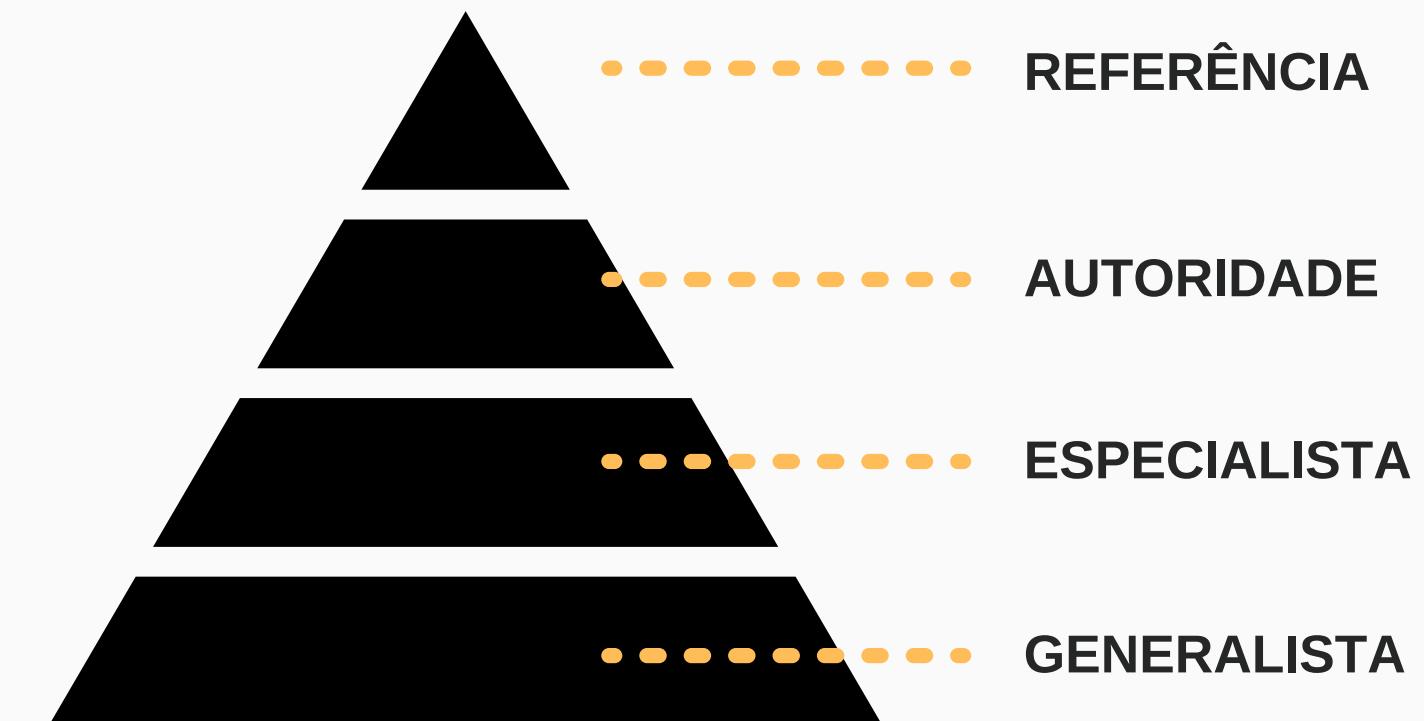
- É a forma pela qual um negócio é reconhecido no mercado.

Exemplos

- > Apple: elegância, sofisticação, minimalismo, alto valor agregado.
- > Renner: variedade ("Você tem seu estilo, a Renner tem todos."), custo benefício.
- > BMW: luxo, potência, imponência.

**Por que se posicionar no mercado?**

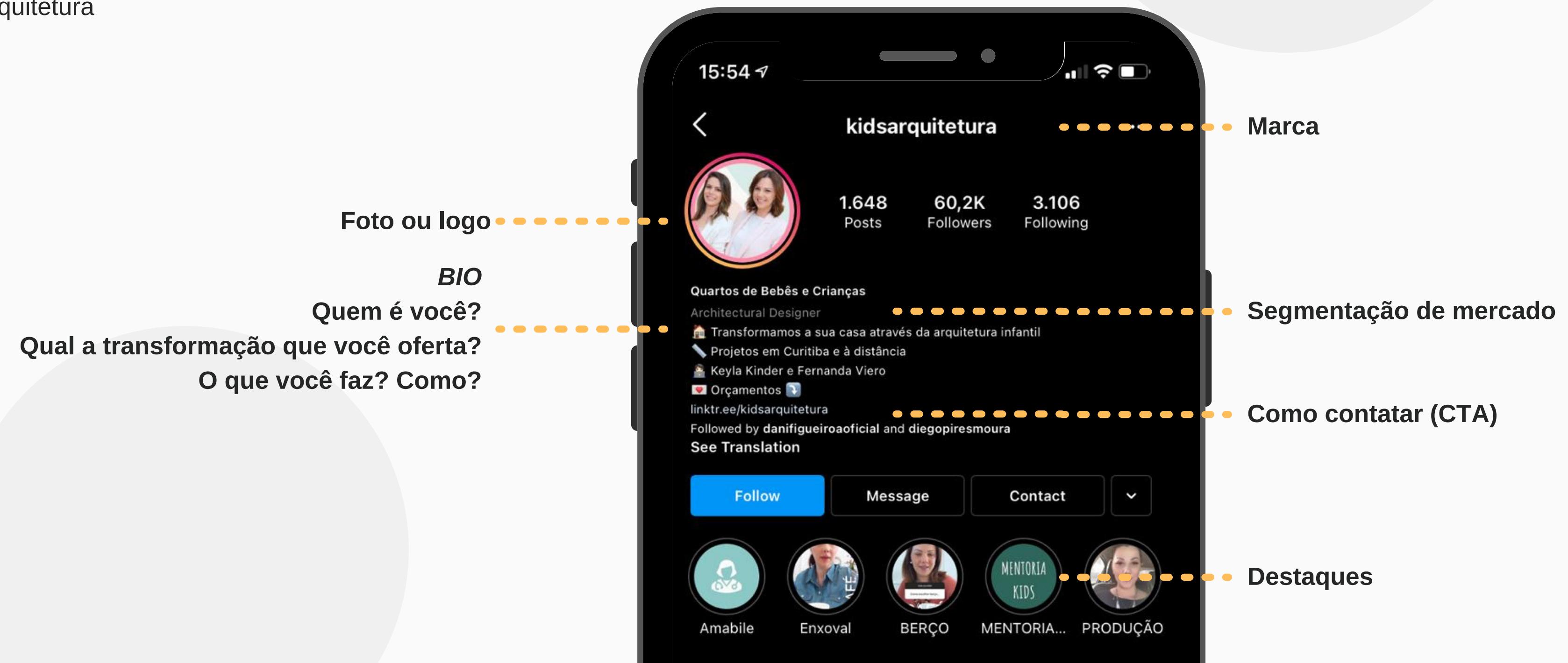
- Diferenciação da concorrência
- Construção de autoridade
- Valorização e reconhecimento do trabalho



# #2. Construir um posicionamento

Mas como trazer esse posicionamento para o Instagram?

@kidsarquitetura



# #2. Construir um posicionamento

Mas como trazer esse posicionamento para o Instagram?

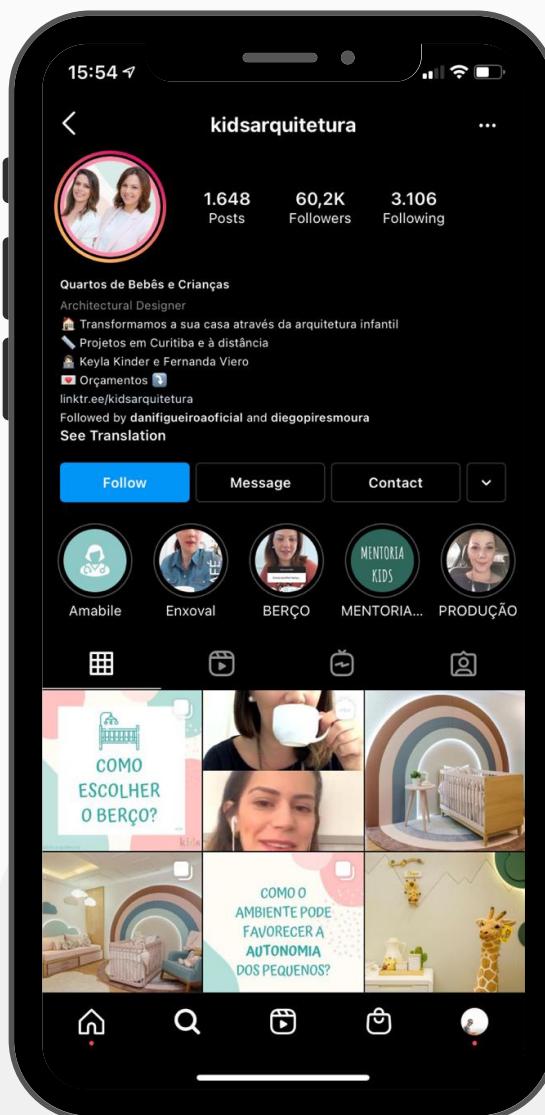
@kidsarquitetura



Feed seguindo a mesma  
linha de posicionamento  
(play)

# #2. Construir um posicionamento

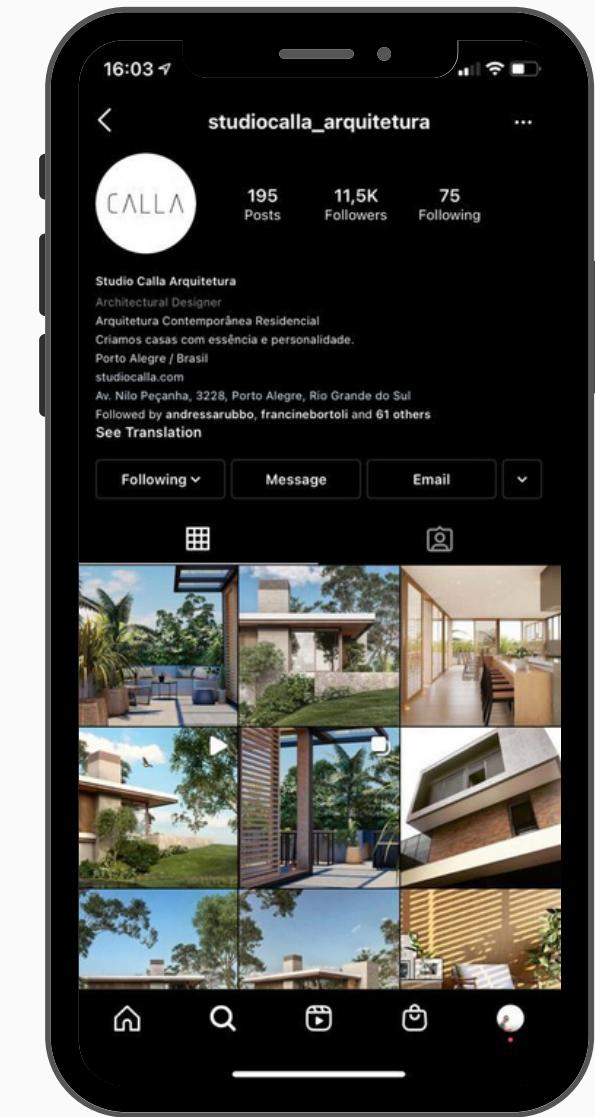
Exemplos:



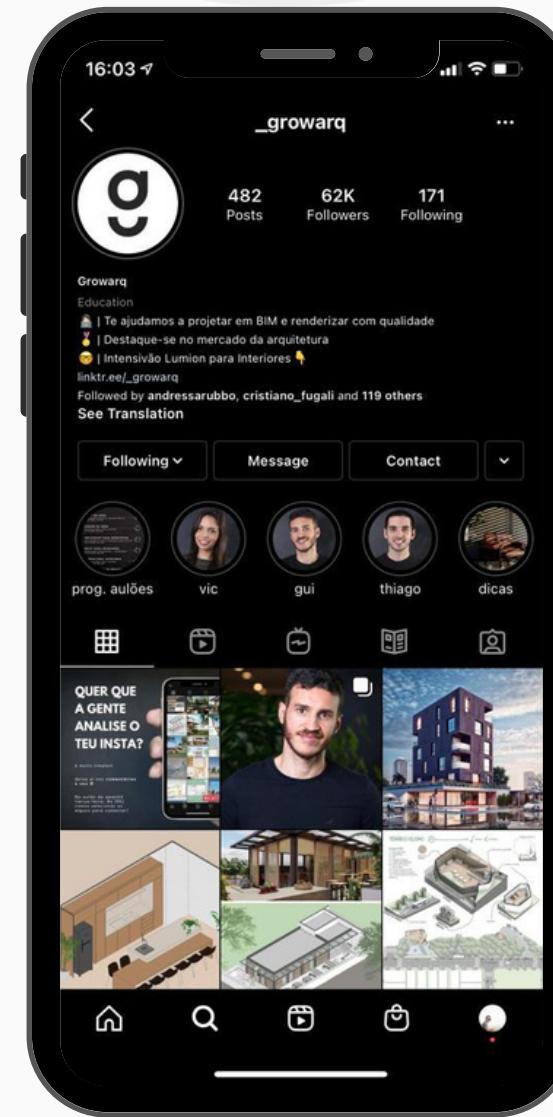
@kidsarquitetura



@domaarquitetura



@studiocalla\_arquitetura



@\_growarq

# #2. Construir um posicionamento

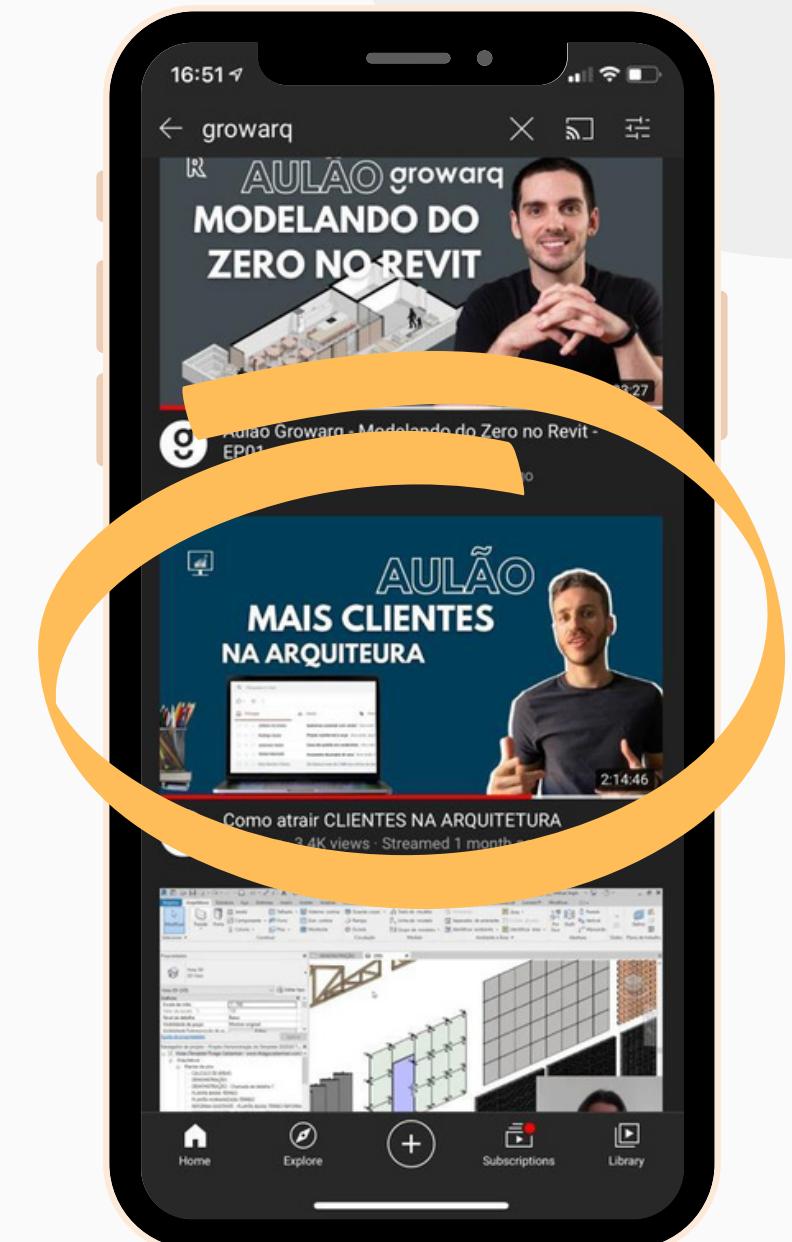
Para isso, renders de qualidade é obrigação!



# #3. Conheça a audiência

Saiba com quem você está falando...

- Quem é o seu potencial cliente?
- Quais são as suas dores?
- O que chama a sua atenção?
- O que ele compartilharia com o cônjuge?
- Quais são os seus interesses?
- Como você pode ajudá-lo?



Assistir **Aulão #001 de Marketing para Arquitetos**  
Ainda disponível no Canal!

# #4. Conheça as regras do jogo

Pessoas que te seguem



Pessoas que recebem o seu conteúdo

A quem o conteúdo é entregue?

- Aos **seguidores do perfil**;
- A quem pesquisa no **explorar**;
- A quem segue as **hashtags**;
- Aos públicos segmentados no **tráfego pago**.



Como o conteúdo é entregue?

- Feed;
- Stories;
- Reels;
- Explorar;
- Shop.

# #4. Conheça as regras do jogo

Como fazer com que o conteúdo seja entregue ao maior número de pessoas possível?

Cronologia



Relevância



= interesse + recência + relacionamento + tempo de permanência

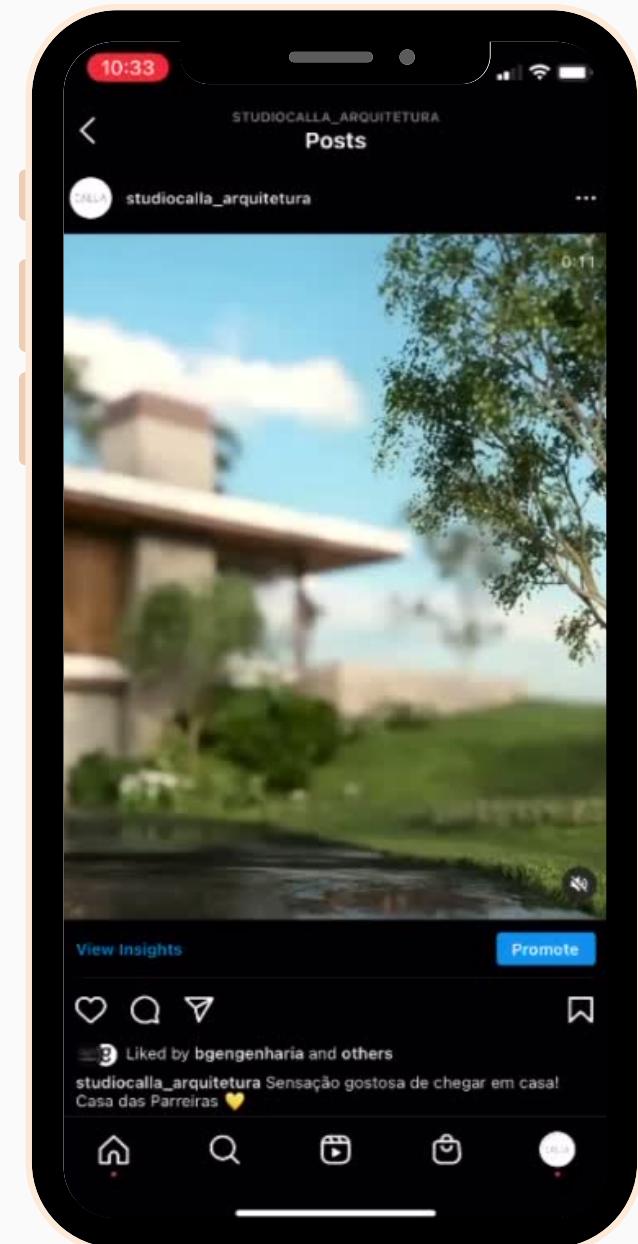
# #4. Conheça as regras do jogo

Na prática...

Lembre-se que na maioria das vezes você não terá mais do que 2 segundos para despertar o interesse!

Para gerar interesse...

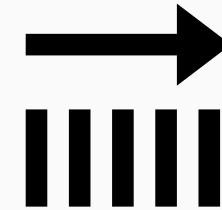
- **chame a atenção:** formato vertical (1080x1350px), cores, qualidade na apresentação
- use **hashtags:** ajudam o Instagram a segmentar o seu conteúdo, possibilidade de entrega para quem busca pelo tema ([top-hashtags.com](http://top-hashtags.com))
- trabalhe **headlines chamativas:** seja claro quanto ao conteúdo da postagem, desperte curiosidade
- **surpreenda:** por vezes, sair da "caixa" é importante. Surpreenda a sua audiência com postagens inesperadas.
- **desperte curiosidade / desejo:** às vezes é legal entregar apenas um pedacinho do queijo, mantendo a audiência curiosa do que vem pela frente.
- **varie o formato** (as pessoas tem comportamentos diferentes): vídeos, carrossel, estáticos, stories, reels...



# #4. Conheça as regras do jogo

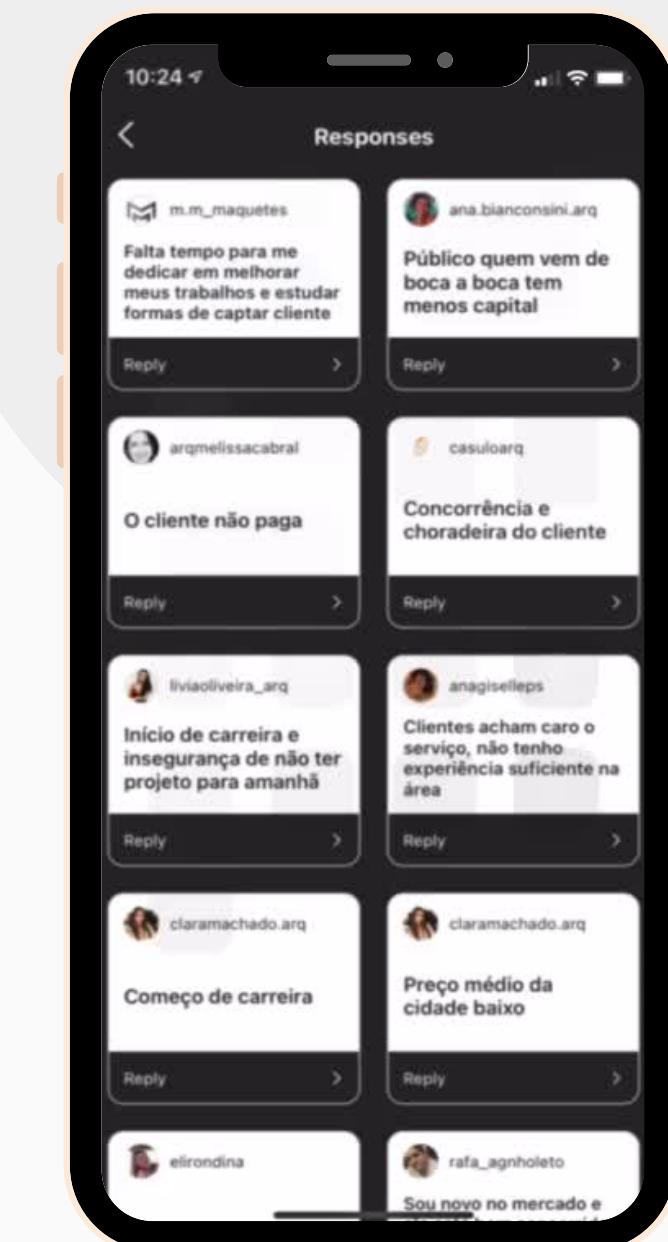
Para gerar recência...

**o segredo é consistência.**



Dicas:

- Transforme conteúdo em mais conteúdo (ex. caixinha de perguntas, comentários a mensagens da audiência)
- Exploda um conteúdo em vários (ex. um vídeo de renderização pode gerar várias tomadas, um projeto pode gerar vários renders, um modelo BIM pode gerar várias vistas humanizadas)
- Marque clientes nas postagens, incentivando reposts
- Planeje o conteúdo - vamos falar disso daqui a pouquinho!



# #4. Conheça as regras do jogo

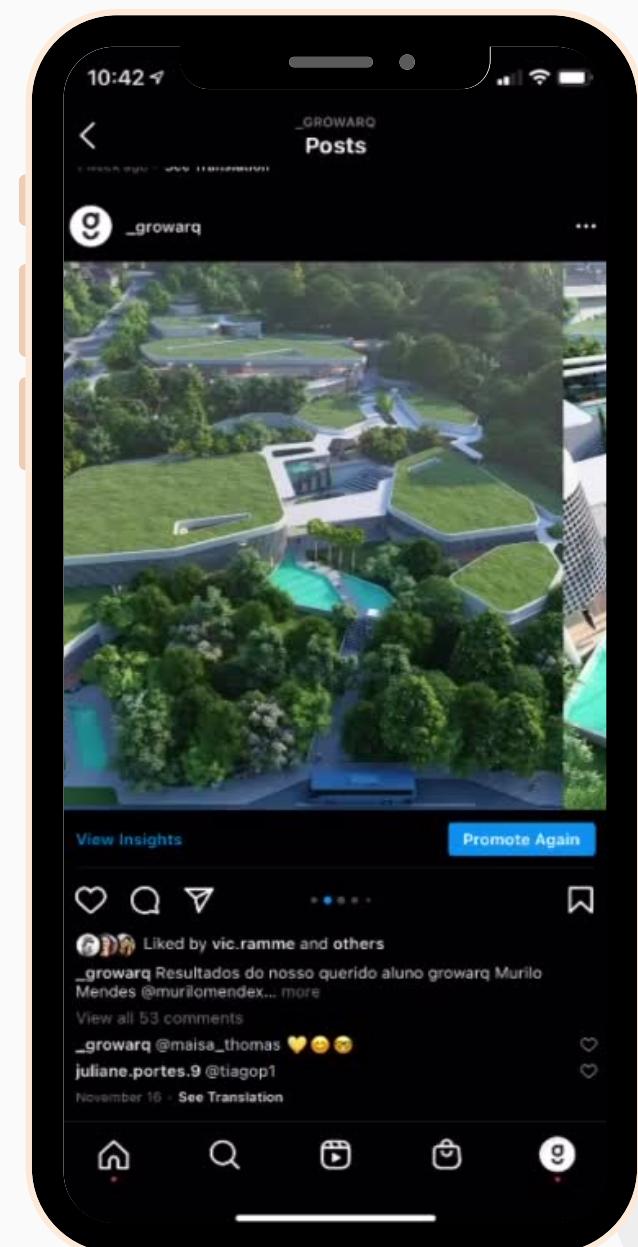
Para gerar relacionamento...

trate a sua audiência com carinho.

- Se mostre interessado às suas demandas;
- Responda as perguntas (muitas vezes com outras perguntas);
- Interaja em todos os meios oferecidos pela plataforma.

Dicas:

- Deixe um CTA (*call to action*) na postagem.
- Responda os primeiros comentários de maneira rápida, de modo a inflar o post e gerar o "efeito manada"!



# #4. Conheça as regras do jogo

Para gerar tempo de permanência...

conteúdos com alta taxa de retenção:

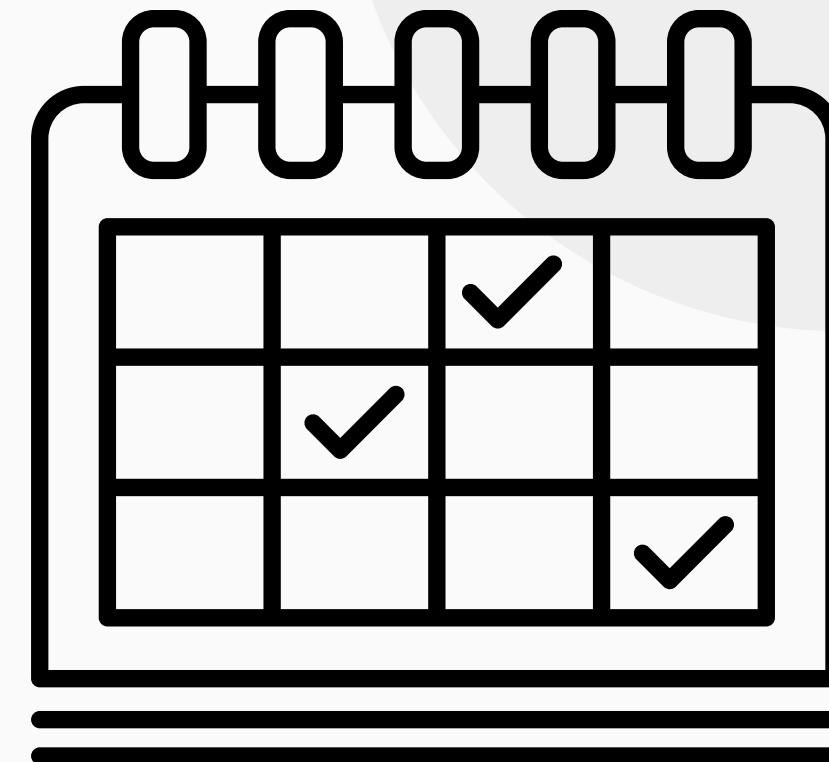
- Dicas carrossel;
- Vídeos;
- Copy elaborada (explicação, história, etc.);
- Stories com uma sequência cronológica (colocar headlines);
- Timelapse.



# #5. Construa um planejamento

**Crie uma planilha com os seguintes dados:**

- Todos os dias da semana e do mês
- Qual a frequência de postagem mínima
- O que será postado em cada dia
- Performance de cada post (salvamentos, compartilhamentos, comentários, curtidas).
- Orçamento e como ele será dividido (se houver)
- Quais as suas metas ao final do desafio (número de contatos, pedidos de orçamentos, vendas, etc.)



# #6. Execute com consistência

## Se desafie!

Por quantos dias você está disposto a cumprir o que planejou a si mesmo?



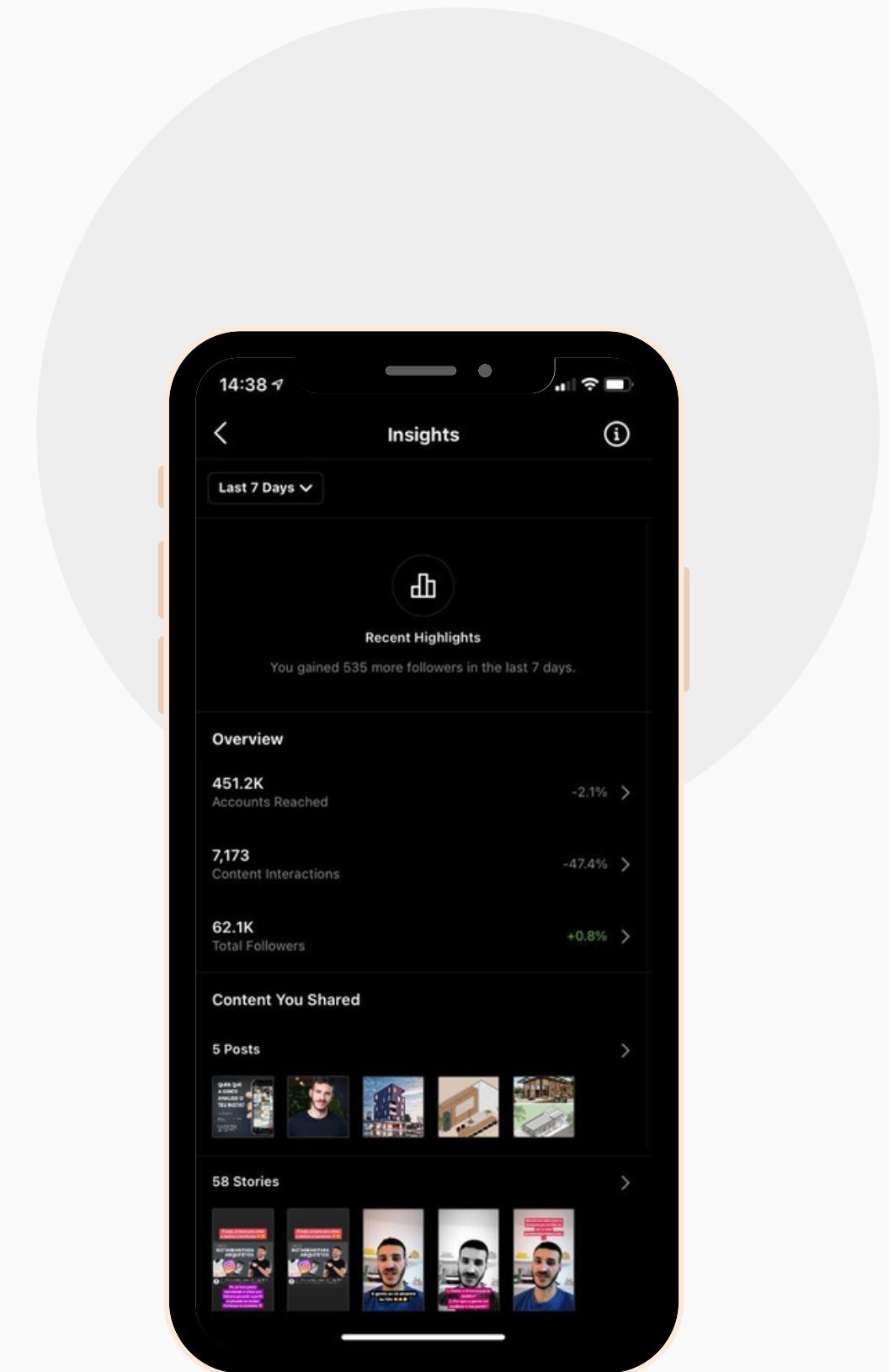
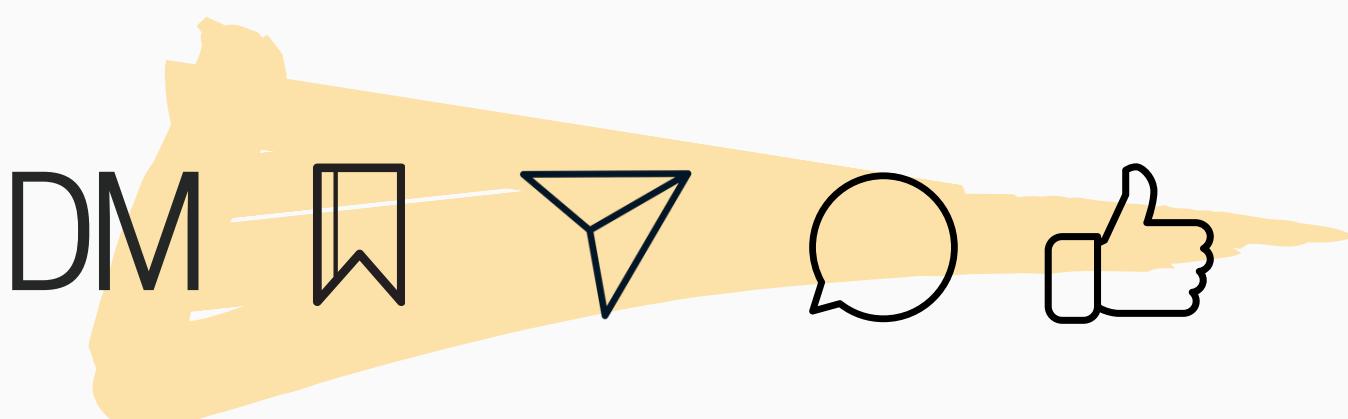
# #7. Analise e otimize

Tudo o que pode ser medido pode ser melhorado.

Com os *insights* do Instagram, você pode analisar:

- número de contas que alcançou no período, inclusive por publicação (tanto de stories como de feed)
- número de interações (curtidas, comentários, salvamentos, compartilhamentos, respostas aos stories)
- número de seguidores conquistados, inclusive com dados demográficos (local, idade, gênero), com os dias e horários mais movimentados
- desempenho das publicações individualmente.

Dica - relevância para a plataforma



# E para converter isso em vendas?

Precisamos fazer com que o conteúdo certo chegue na pessoa certa.

Infelizmente, o Instagram está limitando cada vez mais a distribuição orgânica de conteúdo.

É aí que entra o tráfego pago, podendo ser feito pelo botão "impulsionar" ou pelo Gerenciador de Anúncios.

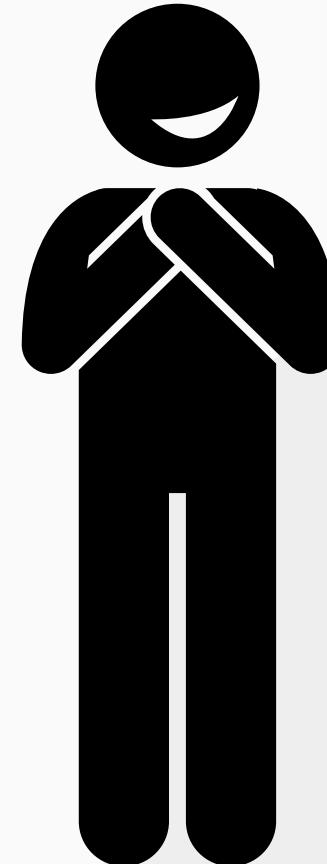
**partiu análise de perfil!**

# Obrigado a tod@s!

Deixe o like no vídeo e se inscreva no Canal!

Nosso Instagram: @\_growarq

Aulas semanais, todas as terças-feiras, às 19h



# growarq

[www.costathiago.com](http://www.costathiago.com)  
growarq@growarq.com