

MATEUS DIAS

INSTA MAGNÉTICO

**26 TRUQUES PARA
BOMBAR O SUAS
MÍDIAS SOCIAIS**



SUMÁRIO

O COMEÇO	4
TRUQUE#1 - O QUE AS PESSOAS ESTÃO FAZENDO NA INTERNET?	6
TRUQUE#2 - VOCÊ PRECISA ESCOLHER O SEU LADO!	8
TRUQUE#3 – O SEGREDO DO INSTAGRAM QUE NINGUÉM VÊ.	9
TRUQUE#4 – FUNIL: VOCÊ VAI ENJOAR DESSA PALAVRA.....	12
TRUQUE#5 – CONTEÚDO MAGNÉTICO.....	16
TRUQUE#6 – DEIXE SEU INSTAGRAM BONITO.....	19
TRUQUE#7 - CULTIVE SEGUIDORES NO SEU INSTAGRAM	22
TRUQUE#8 – ABUSE DOS VÍDEOS.....	24
TRUQUE#9- USANDO VÍDEOS DO INSTAGRAM EM SEUS SITES OU BLOGS	26
TRUQUE#10 - SEGUINDO SEUS SEGUIDORES.....	28
TRUQUE#11 – CORTANDO CAMINHO	29
TRUQUE#12 – FREQUÊNCIA É MELHOR DO QUE QUANTIDADE.	32
TRUQUE#13 – MULTIPLIQUE O QUE ESTÁ DANDO CERTO	33
TRUQUE#14 – AS TENDÊNCIAS SÃO SUAS MELHORES AMIGAS	35
TRUQUE#15 – USO DE HASHTAGS DE TENDÊNCIA	37
TRUQUE#16 – ATRAIA AS PESSOAS CERTAS	39
TRUQUE#17 – RECONHECIMENTO GERA SEGUIDORES FIÉIS	41
TRUQUE#18 – MOSTRE OS BASTIDORES.....	43
TRUQUE#19 – CRIE UM FEED BONITO	44
TRUQUE#20 - HASHTAGS DO SEU NICHU	46
TRUQUE#21 - MEDIR SEMPRE.....	48
TRUQUE#22 – O MAIOR TRUQUE DE ENGAJAMENTO.....	49
TRUQUE#23 – CULTIVE SEGUIDORES E ANTISSEGUIDORES.	51
TRUQUE#24 – EXPONHA COISAS NOVAS.....	56
TRUQUE#25 – CRIE UM POUCO DE CONTROVÉRSIA.....	57
TRUQUE#26 – DEIXE CLARO QUEM VOCÊ É E O QUE VOCÊ FAZ	59
TRUQUE#27 - SIGA CELEBRIDADES E FIGURAS NOTÁVEIS	60
TRUQUE#28 – CRIE PRODUTOS PARA A SUA AUDIÊNCIA	66
CONCLUSÃO.....	68



@ddiasmatt

Já que vamos falar sobre Instagram, você pode seguir o meu perfil para ter acesso a mais conteúdo.

CURIOSIDADE: Os únicos dois segmentos que tratam os seus clientes como “usuários” são a indústria das drogas ilícitas e as plataformas online, como as redes sociais.

O COMEÇO

Antes de mais nada, eu preciso me apresentar. Sou o Mateus Dias e trabalho com a internet desde que me conheço por gente.

Mas nem sempre fiz dinheiro online. Trabalhar é uma coisa, fazer dinheiro é outra. A questão é que existem 2 maneiras de usar a internet: a primeira delas é como consumidor de conteúdo. Ou seja, a pessoa que assiste vídeos, lê artigos, vê fotos e posts e tudo mais.

A segunda maneira é como produtor de conteúdo e, nesse caso você é quem produz o conteúdo para que as outras pessoas consumam.

Na maioria das vezes, quem produz o conteúdo fica mais famoso, faz mais dinheiro e possui um *lifestyle* melhor do que o das pessoas que apenas consomem o conteúdo.

Sabendo disso, meu objetivo aqui é te levar de *consumidor* de conteúdo para *produtor* de conteúdo, mas não apenas isso. Vou te mostrar os truques para fazer isso da maneira correta.

Vou encurtar seu caminho, te entregar o atalho do que funciona e também o que não funciona; e o melhor de tudo, você vai ler esse livro em uma tarde!

Então, bora lá!

TRUQUE#1 - O QUE AS PESSOAS ESTÃO FAZENDO NA INTERNET?



Você provavelmente já se perguntou como vídeos e imagens podem ser usados para promover pessoas, produtos e negócios na internet. É simples!

Uma vez que alguém se posiciona online, pode ser visto por milhares ou, quem sabe, milhões de outras pessoas.

E, com toda a certeza, as redes sociais tornam isso acessível tanto para o padeiro da esquina quanto para o maior influenciador do país. Quantas histórias de pessoas comuns que se tornaram famosas da noite para o dia você já não ouviu?

O Instagram pode ser usado para promover não só uma pessoa ou influenciador, mas também o seu negócio online,

porque existem várias maneiras engenhosas que foram desenvolvidas ao longo do tempo para isso acontecer.

Nesse livro, vou te entregar uma lista de estratégias, ferramentas e práticas que, com toda a certeza, vão ajudar a traçar o seu caminho online.

O primeiro passo é estar disposto a compartilhar o que você faz diariamente. Você precisa entender que a moeda de troca na internet são a entrega e a atenção. Você entrega conteúdo, dicas e produtos em troca de atenção das pessoas.

Existe uma sigla que você precisa ter na cabeça nesse momento, que é ROA. Essa sigla significa *Return of Attention*, que nada mais é do que o *retorno da atenção*.

Para ter sucesso online, seja como vendedor de produtos ou como influenciador, você sempre vai ter que buscar maximizar o ROA do seu perfil. Todos os truques que vou te mostrar aqui são atalhos para que as pessoas te entreguem mais atenção.

TRUQUE#2 - VOCÊ PRECISA ESCOLHER O SEU LADO!



Durante muito tempo, o Instagram foi usado para as pessoas se divertirem. No entanto, os usuários estão gradualmente absorvendo a ideia de usar o Instagram também para negócios.

Não me leve a mal, você pode continuar rindo dos posts engraçados ou vendo os gatinhos fofinhos, porém, se você não aprender a habilidade de usar o seu perfil no Instagram para fazer negócios, corre o sério risco de ficar pra trás.

Como eu disse antes, nós podemos classificar as pessoas em 2 tipos: os *produtores* de conteúdo e os *consumidores* de conteúdo.

Não tem como negar que todo o mundo é consumidor de conteúdo. Eu assisto vídeos, leio artigos, curto posts e você

também faz o mesmo. O segredo está em produzir e entregar mais do que se consome. Essa é a chave!

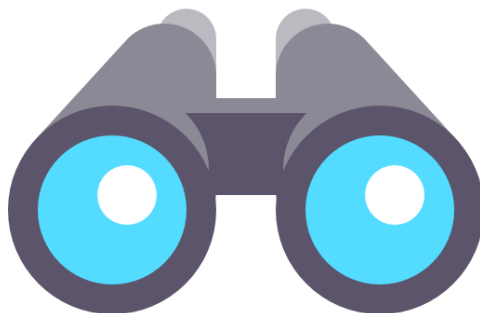
- O PRODUTOR:

- Cria postagens, vídeos, artigos e produtos para que o maior número de pessoas possível se engaje e se envolva com eles.

- O CONSUMIDOR:

- Consome muito conteúdo online que, quase sempre, é rapidamente esquecido pela memória.
- Tende a consumir mais do que produz ou não produz nada.

TRUQUE#3 – O SEGREDO DO INSTAGRAM QUE NINGUÉM VÊ.



Mais um dia normal, você rola o feed do Instagram e, olha só que coisa: um anúncio de um hambúrguer suculento, bem naquela hora da fome. Ou ainda, um anúncio de um carro justo no dia que você comentou com seu amigo que estava pretendendo trocar o seu! Que coisa! Puta coincidência, não é (sinta o sarcasmo escorrendo por esse parágrafo...)?

Que nada! Você caiu na armadilha das redes sociais e, antes que se pergunte, isso está muito longe de ser coincidência.

O objetivo de cada pessoa que tem um negócio online, seja para se autopromover como influencer ou como vendedor de algum produto ou serviço, é levar as pessoas do **ponto A ao ponto B!**

Até quem não sabe que isso existe está fazendo, mas, depois desse livro, você vai estar totalmente consciente desse segredo oculto das redes sociais. Veja a imagem 1.

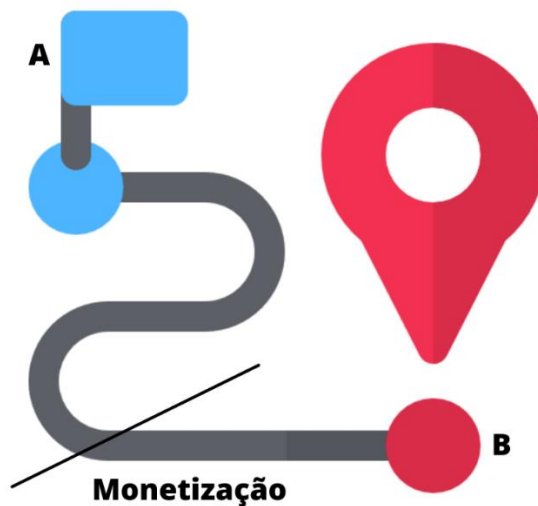


Imagem 1: Conduza seu seguidor em uma jornada invisível.

Como um influenciador dentro do Instagram, todas as suas postagens têm que estar 100% alinhadas em levar as pessoas que estão no ponto A até o ponto B.

Porém, já vou deixar isso bem explícito aqui, existe uma linha que você não pode quebrar, que é o momento da monetização. Se você entregar 100% do que sabe ou faz, por que cargas d'água alguém vai te pagar uma consultoria, mentoria ou comprar algum produto seu?

Só para finalizar o raciocínio, sempre que você vir um anúncio, lembre de que o Instagram só está te mostrando

aquilo porque você já sabe o suficiente para cruzar a linha da monetização.

Nós, usuários comuns, não entendemos 100% o que o Instagram decide, mas o próprio Facebook já deixou claro que as inteligências por trás das redes sociais sabem mais sobre nós do que nós mesmos.

TRUQUE#4 – FUNIL: VOCÊ VAI ENJOAR DESSA PALAVRA.



Se você já conhece o meu treinamento digital chamado **Método LTV**, sabe que a logo dele é um funil, e você vai entender nesse livro o motivo.

Você, como um expert magnético nas redes sociais, tem como principal objetivo pegar as pessoas que estão no ponto A e levar para o ponto B.

Mas afinal, o que é o ponto A e o ponto B?

Digamos que você é nutricionista e pretende usar o seu perfil no Instagram para vender consultas. Como você precisa se posicionar?

No Instagram existem pessoas que:

- Estão buscando um nutricionista,
- Precisam de uma consulta, mas nem sabem disso,
- Também não querem nem ver um nutricionista na frente,
- Ainda nem sabem o que um nutricionista faz.

Louco? Então, que tipo de post preciso fazer para atrair clientes? O que vou falar nos meus stories? Será que devo explicar o básico ou falar de coisas super avançadas?

Citei o exemplo da nutrição, mas isso se aplica a todas as áreas que você consiga imaginar.

Como o título desse livro já adianta, vou te ensinar a atrair as pessoas que você deseja ter como seguidores e, então, a partir daí, você decide se quer ser influenciador e ganhar fama ou se quer também divulgar produtos ou serviços.

O QUE É UM FUNIL?

Aí chegamos num impasse: que tipo de conteúdo preciso produzir para atrair o meu seguidor ideal?

Antes de falar exatamente desse ponto, eu preciso te apresentar o funil (que, por coincidência, é minha especialidade!). Você vai ouvir falar muito disso porque, uma vez que se descobre a existência desse negócio, você vê funil em tudo o que faz. Mas, nesse momento, eu quero te apresentar o **Funil de Consciência**.

Conforme conversamos antes, no exemplo da nutrição, existem diferentes pessoas, com diferentes níveis de conhecimento sobre o assunto que você domina.

Naquele caso, havia pessoas que não conheciam, pessoas que conheciam mas não tinham interesse e pessoas que conheciam e tinham interesse.

Curiosamente, na maioria esmagadora dos casos, a porcentagem de pessoas dentro de cada nível de consciência desses é parecida em quase todos os nichos. Veja a imagem abaixo:

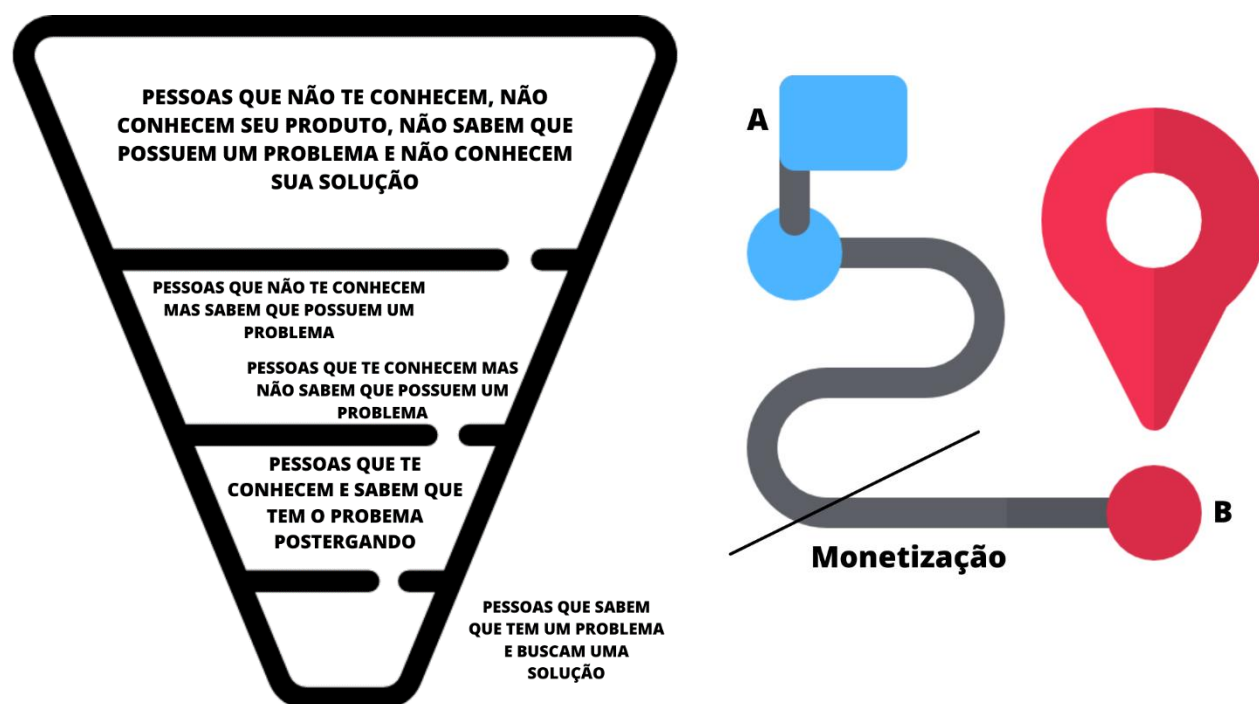


Quer ter um Instagram Magnético? É simples: foque 95% dos seus esforços em pegar as pessoas que estão na boca no funil e levar para os níveis inferiores. Daí vem a expressão que você vai ouvir falar muito: **“Crie conteúdo de boca de funil”**. Agora você tem a fórmula do sucesso no Instagram!

Lembra daquele mapa que te mostrei antes? A linha da monetização está justamente para as pessoas que sabem que têm um problema e buscam uma solução.

Todo o restante do seu esforço é focado em buscar mais pessoas e conduzi-las pela jornada do funil de consciência.

TRUQUE#5 – CONTEÚDO MAGNÉTICO



Uma grande coincidência do destino - ou pura psicologia -, a grande maioria das pessoas ama conteúdo de boca de funil! São as postagens que mais dão engajamento no Instagram; são os vídeos e fotos que as pessoas mais interagem e comentam. E é justamente isso o que nós buscamos.

Precisamos envolver as pessoas com os nossos posts, vídeos e causas, pois assim, de forma sutil e invisível, essas pessoas vão percorrendo o funil de consciência que preparamos para elas. Quase como um leão esperando sua presa (no bom sentido, é claro!).

Ao longo desse funil, você vai criar conteúdo para:

1. Atrair
2. Engajar
3. Revelar o problema
4. Revelar a solução

1. ATRAIR

Dentro dessa etapa, você precisa criar postagens que alcancem o maior número de pessoas possível. Mais à frente vou te passar alguns truques para conseguir esse feito.

2. ENGAJAR

Aqui, você cria conexão com as pessoas, faz seus seguidores serem fiéis, cria tribos e movimentos que geram pertencimento nos seguidores.

3. REVELAR O PROBLEMA

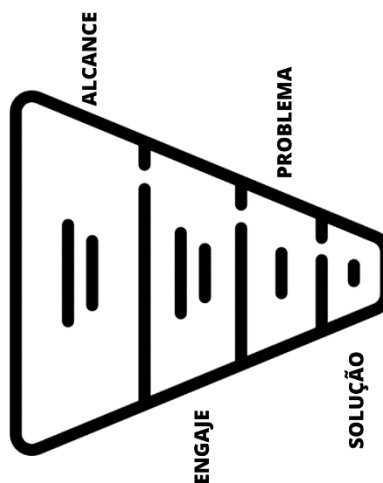
Nesse momento, você revela um problema que essas pessoas têm em comum e que, muitas vezes, elas nem sabiam que tinham, mas agora que descobriram a existência, não conseguem mais conviver com ele.

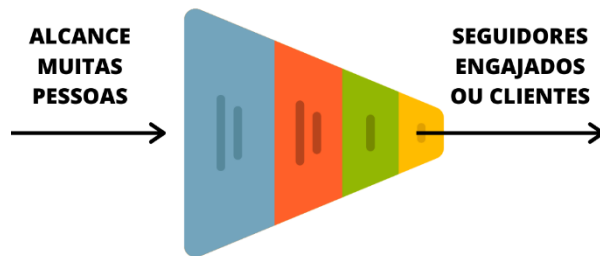
4. REVELAR A SOLUÇÃO

Você, como influenciador e mentor, oferece a solução para esse problema. Pode ser um curso, uma mentoria, uma consultoria, um livro, um produto de terceiros, etc.

Observe a figura X: sempre existe uma perda de pessoas em cada nível do funil. Portanto, o seu objetivo é alcançar o máximo de pessoas possível na boca do funil, para que do outro lado saiam muitos seguidores engajados e clientes.

Veja o fluxo de funcionamento de um funil de consciência no Instagram:





Existem muitos truques para otimizar esse funil, e eu vou te mostrar mais pra frente como criar seguidores realmente engajados, clientes fiéis e até mesmo defensores da sua causa.

TRUQUE#6 – DEIXE SEU INSTAGRAM BONITO



O Instagram é amplamente reconhecido como uma mídia social criada para a diversão. Mas, como já falei antes, isso vem mudando drasticamente.

No entanto, como essa rede social foi criada para diversão e entretenimento, o algoritmo que faz a distribuição dos conteúdos vai continuar priorizando esse tipo de publicação, até que o próprio Instagram decida mudar isso.

É por esta razão que você precisa criar conteúdo que seja agradável aos olhos do Instagram.

Como saber quais são? Bem simples: é só abrir a aba *Explorar* diariamente e ver o tipo de conteúdo que os algoritmos estão priorizando distribuir.

Crie postagens que o Instagram adora e você verá uma avalanche de acessos no seu perfil e de curtidas nas suas postagens.

Vale lembrar que a aba *Explorar* é diferente para cada um; o meu não é igual ao seu, assim como o seu não é igual ao de seus amigos!

O próprio Facebook esclareceu que o Instagram gera conteúdo personalizado para cada pessoa, ou seja, não vão

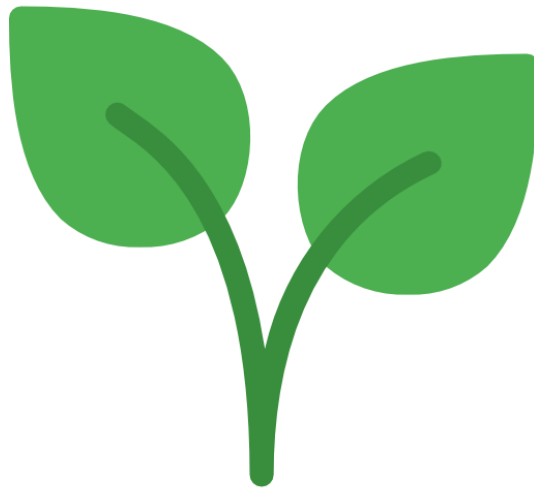
existir dois feeds exatamente iguais, com as mesmas sequências de postagens para duas pessoas diferentes.

Para recapitular: como plataforma de promoção de entretenimento, é importante equilibrar imagens divertidas e imagens destinadas a promover o seu negócio ou a sua imagem.

Embora você precise incluir imagens “divertidas” para atrair e impressionar seu público no Instagram, tome cuidado para não usar esse tipo de conteúdo em excesso, caso contrário, você corre o risco de desinformar seu público.

É sempre importante esclarecer suas intenções no seu Instagram. Deixe claro que o seu perfil se destina aos seus objetivos. Ao fazer isso, seu público será notificado sobre o que esperar de você e do seu conteúdo.

TRUQUE#7 - CULTIVE SEGUIDORES NO SEU INSTAGRAM



De nada adianta possuir o Instagram mais bonito da sua área se você não tem seguidores.

De longe, a chave para qualquer perfil magnético é garantir um número considerável de seguidores. E quando digo isso, estou falando: quanto mais seguidores (qualificados), melhor.

Junto com esse livro, você recebeu um bônus chamado: *A Caixa Preta do Impulsionamento – Desvendando as táticas do crescimento social com anúncios patrocinados*. Nesse bônus eu ensino o passo-a-passo para bombar o seu perfil usando anúncios patrocinados.

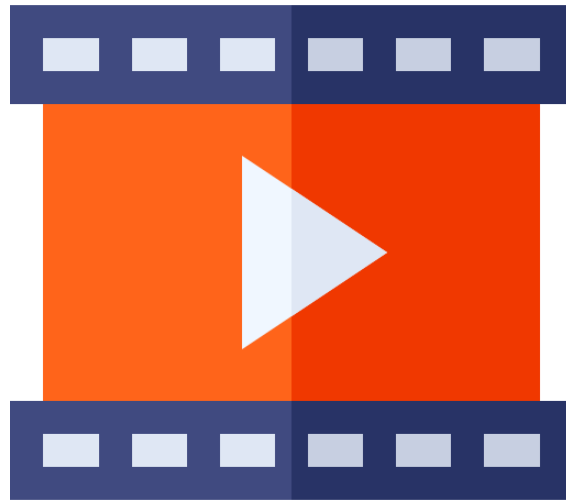
Quanto mais seguidores você tiver em seu Instagram, maiores serão suas chances de conseguir viralizar conteúdo.

Assim, ter um grande número de seguidores é um dos ingressos mais significativos para o sucesso no marketing do Instagram.

Há uma série de táticas comprovadas para cultivar os seguidores desejados no Instagram. Um dos métodos amplamente usados para é conectar uma conta do Instagram a uma conta do Facebook. Quando você fizer isso, todas as suas postagens no Instagram serão compartilhadas na sua conta do Facebook, automaticamente.

Se você já tem uma página do Facebook com seguidores, vai atrair essas mesmas pessoas para o seu perfil do Instagram. Caso você ainda não tenha uma página do Facebook, esse é o momento de criá-la. Assim, você tem o trabalho de postar apenas no Instagram e essas postagens vão automaticamente para a sua página do Facebook. Você trabalha 1 vez e está presente em 2 redes sociais ao mesmo tempo.

TRUQUE#8 – ABUSE DOS VÍDEOS



O Instagram ama quando as pessoas usam seus novos recursos. Os vídeos complementam as postagens de imagens e fotos no Instagram.

Recomendo muito que você não fique apenas naquele perfil monótono de postagens clichês. Use os recursos de vídeo que estão disponíveis, como o IGTV e também o Reels.

Se você conseguir encontrar a tendência do seu segmento e usar essas ferramentas de vídeo, vai perceber que o alcance das suas publicações vai ser absurdo.

Vou deixar um print, aqui embaixo, de uma das minhas contas do Instagram. Perceba o seguinte: por mais que eu tenha pouco menos de 7 mil seguidores, minhas publicações

chegaram a alcançar mais de 49 mil pessoas nos últimos 7 dias.



Que absurdo! Esse alcance é maior do que o de influenciadores com mais de 20 mil seguidores!

Concordo! Porém, a única coisa que fiz foi entender as tendências do meu nicho e multiplicar aquilo que estava dando certo.

A questão é que, por mais que no momento em que tirei esse print eu tivesse apenas 7k de seguidores dentro desse perfil, é só questão de tempo para esse número explodir, já que as publicações estão alcançando números inimagináveis.

Essa estratégia, mesclada com o uso das **hashtags de tendência**, sobre as quais vou falar mais pra frente, podem facilmente explodir suas redes sociais.

TRUQUE#9- USANDO VÍDEOS DO INSTAGRAM EM SEUS SITES OU BLOGS



Por muito tempo, essa funcionalidade não estava disponível para quem utilizava o Instagram. Porém, devido a muitas solicitações, o Facebook resolveu incluir no cardápio.

Com esse novo recurso, quem usa o Instagram agora pode anexar seus vídeos aos seus sites e blogs.

O segredo por trás desse truque é aumentar o número de visualizadores de suas postagens. Você nunca tem total certeza do número de pessoas que as suas postagens irão alcançar. É por esta razão que incorporar seus vídeos do Instagram em seu blog ou site aumentará muito as chances de o seu público ver o seu conteúdo.

Desta forma, você não está apenas divulgando o seu negócio no seu blog ou comunidade do site, mas também informa sobre sua presença no Instagram.

Como consequência disso, é muito provável que você aumente o alcance e visualização dos posts e também o número de seguidores no Instagram.

TRUQUE#10 - SEGUINDO SEUS SEGUIDORES



Essa é talvez uma das estratégias mais confiáveis para criar conexões magnéticas no Instagram.

Na maioria das vezes, vários perfis no Instagram - especialmente aqueles com muitos seguidores - não seguem as pessoas de volta. Isso é importante, porque seus seguidores se sentirão reconhecidos e apreciados quando você os seguir de volta. O ato de seguir os seguidores do Instagram é uma estratégia confiável para ganhar um grande número de novos acessos ao seu perfil, principalmente se associado ao próximo truque que vou te mostrar.

Preciso deixar um esclarecimento aqui: não recomendo seguir mais pessoas do que você tem de seguidores, pois assim fica explícito que você está apenas buscando holofotes.

Siga, no máximo, o número de pessoas que te seguem, não mais do que isso.

As pessoas têm uma espécie de repulsa por quem só pensa em si. Esse truque é eficiente, pois a pessoa sente que você a seguiu porque gostou do conteúdo dela ou porque você pretende a acompanhar.

TRUQUE#11 – CORTANDO CAMINHO



Esse truque eu só recomendo para quem tem menos de 10k de seguidores, porque o marco dos 10 mil seguidores é histórico. Quando você atinge esse número, o Instagram libera alguns recursos extras para o seu perfil, como a monetização do IGTV e também o recurso arrastar pra cima nos stories.

Bom, sabendo disso, se você ainda não tem essa quantia de seguidores, precisa chegar lá o mais rápido possível. **Mas não compre seguidores, pelo amor de Deus! Isso destrói o seu engajamento.**

O truque que vou te mostrar aqui é simples, e vai cortar um bom caminho para você. Essa técnica consiste em encontrar outros perfis que contêm os seguidores que você precisa e segui-los.

Muitas vezes, as pessoas que estão seguindo seus “concorrentes” vão seguir você de volta. O passo a passo é simples:

1. Encontre de 3 a 5 perfis que possuem os seguidores que você quer ter;
2. Abra os seguidores desses perfis;
3. Siga de 30 a 50 pessoas por dia;
4. Se possível, abra os stories dessas pessoas e curta a sua última postagem;
5. Após alguns dias, deixe de seguir as pessoas que não te seguiram de volta.

Tome cautela ao fazer isso, pois, se você exagerar, seu perfil pode tomar um bloqueio.

Essa técnica é muito eficiente para quando se está começando e ainda não se tem qualquer audiência para engajar com suas postagens.

Se você não tem seguidores, você não tem curtidas, comentários, salvamentos ou compartilhamentos. Se ninguém está engajando com o seu perfil, o Instagram não vai entregar seu conteúdo pra ninguém. Óbvio!

Por isso, se você tem menos de 10k de seguidores, reserve alguns minutos do dia para seguir esse passo a passo.

Vamos aos números: em média, dos perfis que já mentoreei, o retorno de seguidores é de mais ou menos 10%, ou seja, a cada 100 perfis que você seguir, terá de volta cerca de 10 seguidores (pode variar em cada nicho).

Se você seguir 1.000 pessoas, terá um aumento de 100 seguidores. Se você seguir 10.000, irá ganhar 1.000 seguidores novos. Mas lembre-se de não extrapolar 50 perfis por dia, pois isso pode te trazer um bloqueio.

Essa técnica, associada ao truque de hashtags de tendência e também ao uso dos vídeos, pode explodir seu Instagram em pouco tempo.

TRUQUE#12 – FREQUÊNCIA É MELHOR DO QUE QUANTIDADE.



A frequência de compartilhamento de imagens e vídeos no Instagram é mais importante do que a quantidade de postagens que você faz.

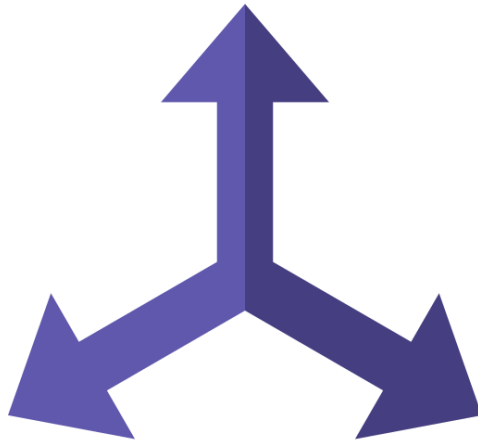
Isso quer dizer que postar 1 vez por dia todos os dias é melhor do que postar 5 vezes em um dia e ficar o resto da semana sem postar nada.

Vale lembrar, também, que você precisa criar um calendário de postagens que se encaixe nos seus horários. Não precisa fazer postagens todos os dias no Instagram, se não puder. Apenas adeque sua frequência de posts ao que cabe na sua agenda. Pode ser 1 post por dia, 3 posts por semana, 2 posts por semana, e por aí vai...

Você não deve saturar seu público com muitas informações. Principalmente quando não tem uma audiência grande o suficiente.

Aconselho deixar seu público ter tempo para digerir suas informações antes de postar outra, para evitar o risco de entorpecê-lo com conteúdo repetitivo ou em excesso, especialmente quando se tem menos de 10k de seguidores.

TRUQUE#13 – MULTIPLIQUE O QUE ESTÁ DANDO CERTO



Ser relevante o tempo todo faz você parecer profissional e consistente.

O seu trabalho como expert magnético vai ser analisar semanalmente o que deu certo e o que não deu certo. Tire um dia da semana para analisar quais postagens tiveram maior

alcance e maior engajamento. Sendo consistente nesse truque, você será capaz de entender o que a sua audiência mais gosta de ver.

Tudo é um ciclo. Se você entende do que eles gostam de engajar, você cria mais desse tipo de conteúdo. Criando mais sobre esses conteúdos, eles engajam mais. Se eles engajam mais, o algoritmo do Instagram vai entregar esses posts para mais pessoas.

Se mais pessoas veem suas postagens, mais pessoas engajam, mais pessoas te seguem e isso vira uma bola de neve.

Coloque como meta tirar alguns minutos da semana para ver o que deu certo neste período passado e também o que não deu certo. Tenho certeza de que você vai notar a diferença de alcance.

TRUQUE#14 – AS TENDÊNCIAS SÃO SUAS MELHORES AMIGAS



O advento das mídias sociais tornou a disseminação de informações rápida e eficaz. As pessoas agora podem obter acesso a qualquer tipo de informação com apenas alguns cliques.

Como resultado, há um crescimento no modo de compartilhar informações de tendências em plataformas de mídia social.

As tendências sempre têm um alto impacto sobre o engajamento.

Quando acontece algo relevante (algumas vezes até irrelevante, mas que se torna viral), as pessoas correm para a internet para comentar sobre esses assuntos.

O seu trabalho é entender as tendências e criar postagens que usem dessas tendências para divulgar o seu perfil e atrair pessoas.

Alguns exemplos de assuntos de tendências que podem ser usados:

- Política e ideologia
- Polêmica de famosos
- Causas sociais e discursos
- Acontecimentos de relevância mundial.

Uma coisa é certa: se o assunto for viral, ele vai chegar até você, até porque, quando acontece uma tendência, a internet inteira só fala sobre isso.

E lembre-se: você não precisa concordar ou discordar com a tendência, você só precisa usar o engajamento que essa onda criou para atrair pessoas para o seu perfil, seja expondo sua opinião sobre ela, criando postagens ou memes sobre o assunto, etc.

Você também precisa observar, que nem todas as mensagens de tendência podem ser relevantes para seu perfil.

É seu dever, como expert magnético, filtrar o que é ou não relevante para você. No entanto, pode usar as informações sobre essas tendências para criar a sua própria mensagem promocional.

Sempre tente encontrar um terreno comum entre as informações de tendência e sua mensagem promocional projetada para o seu público.

Se isso for feito da maneira certa, esse truque pode ter um valor inestimável para aumentar o número de seguidores de sua página do Instagram.

TRUQUE#15 – USO DE HASHTAGS DE TENDÊNCIA



O uso de hashtags populares relevantes também é outra estratégia útil para atrair seguidores engajados no seu Instagram.

Aqui está uma regra:

**“NUNCA POSTE ALGO SEM ANTES INCLUIR PELO
MENOS 7 HASHTAGS NA DESCRIÇÃO OU
COMENTÁRIOS”**

Sempre se lembre que todas as vezes que postar algo sem hashtags, você está deixando de impactar centenas ou, quem sabe, milhares de pessoas.

Há um caso engraçado de um perfil que tenho, onde o alcance das publicações é de 60% das hashtags e 40% do perfil. Isso significa que 60% dos perfis que foram atraídos pelos posts são de pessoas que não estavam me seguindo e nunca sequer haviam visto o meu perfil antes.

Imagina se eu não uso hashtags? Iria perder 60% do alcance das publicações desse perfil!

TRUQUE#16 – ATRAIA AS PESSOAS CERTAS



Se você vende picanha, do que adianta atrair audiência vegana?

Criar um Instagram magnético também pode ser relativo. Existirão pessoas que você quer atrair e pessoas que você quer repelir (vou comentar um pouco mais sobre isso mais pra frente).

Não é ruim você desejar repelir alguns tipos de pessoas. Por isso, seus conteúdos sempre devem atrair o público certo e repelir o público errado.

Não vou poder te ajudar muito aqui, pois você é a única pessoa que sabe qual seguidor gosta de ter, e qual seguidor só traz dor de cabeça.

O macete é identificar alguns pontos em comum que esses seguidores indesejados têm e usar esses pontos para criar o polo oposto do imã. Não o que vai atrair, mas sim o que vai repelir.

Mas vou abrir um parêntese: você nunca vai conseguir repelir 100% do seu público indesejado; sempre vai existir cerca de 1% que você não gostaria que estivesse ali. E esses são chamados de *os haters*.

São pessoas que estão ali para tirar sua sanidade mental. Mas está tudo bem, faz parte do processo. Ainda não há o que fazer. O meu conselho é ignorar para manter a cabeça no lugar.

Se você absorver o que os haters falam de você, saiba que está sacrificando sua saúde física e mental. Então, na maioria dos casos, vale a pena ignorar.

Um negócio no Instagram nunca pode ser alcançado sem uma audiência adequada.

TRUQUE#17 – RECONHECIMENTO GERA SEGUIDORES FIÉIS



O Instagram é uma plataforma incrível que permite identificar seus seguidores mais leais. Pessoas que gostam constantemente de suas imagens e vídeos curtos postados em sua conta do Instagram merecem algum tipo de reconhecimento ou recompensa.

O reconhecimento e a apreciação dos seguidores é uma forma criativa de motivá-los e encorajá-los a continuar engajando com seus posts.

É uma espécie de vício. Uma vez que você reconhece as ações do seguidor, ele tende a aumentar os esforços para ser reconhecido novamente.

Isso é bom, pois agora você tem um seguidor fiel e engajado, e é bom também para o seu seguidor, que agora possui o reconhecimento de alguém que ele admira.

Vou abrir outro parêntese aqui. Nunca ofereça incentivos ou reconhecimentos produzidos por seus concorrentes porque, ao fazer isso, você estará promovendo seus concorrentes e não o seu próprio perfil.

Alguns perfis de empresas de sucesso no Instagram têm oferecido incentivos, como entradas nos bastidores de shows, desfiles de moda e outros eventos relacionados que podem interessar seus clientes.

No entanto, você, como influenciador, pode ser mais leve, oferecer um reconhecimento nos stories, algum compartilhamento. Uma menção em algum vídeo ou post já deve ser o suficiente para engajar esse seguidor.

TRUQUE#18 – MOSTRE OS BASTIDORES



Pessoas se conectam com pessoas.

Mostre quem você é por trás do Instagram!

O local ideal para fazer isso são os stories. Postagem de imagens e vídeos de coisas que você come, lugares que você frequenta, pessoas com quem se relaciona, falhas e acertos do dia a dia são um prato cheio para gerar um relacionamento profundo com os seus seguidores.

Você pode dividir o seu Instagram em 2:

FEED: Aqui, você atrai seguidores.

STORY: Aqui, você conquista, gera conexão e transforma as pessoas em seguidores engajados.

As pessoas gostam de saber o que acontece na vida de outras pessoas, e é por esse motivo que você deve compartilhar partes do seu dia a dia no Instagram como se

fossem cenas ou flashes de momentos importantes, divertidos ou trágicos do seu dia.

Se você tem certa dificuldade em se expor dessa maneira, tente imaginar que é apenas trabalho. Assim como o médico precisa atender pacientes no seu plantão, você, como influenciador, precisa postar stories para atingir suas metas e engajamento.

Já se você tem ou pretende vender produtos online, como cursos, e-books e mentorias, mostrar os bastidores do desenvolvimento desses produtos pode gerar clientes antes mesmo de o produto estar pronto.

Esse é o famoso gatilho da antecipação! Você mostra que algo está por vir e seus seguidores irão desejar fazer parte do que você está produzindo.

TRUQUE#19 – CRIE UM FEED BONITO



Coisas bonitas encantam. Crie postagens que sejam *sexies* aos olhos das pessoas.

Existem centenas de maneiras pelas quais você pode criar belas imagens visuais. No entanto, a única coisa que ultrapassa os limites é a criatividade e, mais importante, a originalidade.

Algumas ferramentas gratuitas que você pode utilizar são:

- ✓ [Canva](#)
- ✓ [Freepik](#)
- ✓ [Flaticon](#)
- ✓ [Removebg](#)
- ✓ [Pixlr](#)

Busque usar uma paleta de cores padrão no feed. Algo que crie uma identidade só sua. Caso tenha dificuldade com cores, pode acessar o site abaixo com milhares de paletas feitas por designers, prontas para utilizar. É só escolher a paleta que você mais gosta e pronto!

[Color Hunt](#)

TRUQUE#20 - HASHTAGS DO SEU NICHU



Conforme já falei, você nunca pode deixar de ter hashtags em suas postagens, e existem 2 tipos de hashtags que você pode utilizar.

A primeira delas é a *hashtag de tendência*, que já falei anteriormente. O segundo tipo são as *hashtags do seu nicho*. Hashtags comuns que os seguidores costumam acompanhar. Busque ver o que os seus concorrentes costumam usar ou as hashtags usadas com os conteúdos da aba *Explorar*.

O uso de hashtags é útil quando você deseja alinhar sua marca a uma tendência contínua. As plataformas de mídia social têm uma maneira incrível de detectar hashtags semelhantes e agrupá-las.

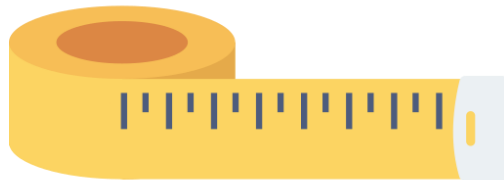
Isso implica que as hashtags reúnem postagens e marcas relacionadas com objetivos comuns. Assim, você pode promover sua marca para mais pessoas reunidas no Instagram.

Esse tipo de hashtag é o equivalente a um perfil: as pessoas conseguem seguir certas palavras, e tudo o que é postado usando essa tag aparece para essas pessoas.

A receita ideal é usar 50% de hashtags de tendência e 50% de padrões do seu nicho. Mas você pode variar isso para ver o que te traz mais resultados.

O uso de 7 a 20 hashtags por post geralmente traz um aumento significativo de alcance nas suas postagens. Com essa quantia, você já vai notar um aumento gigantesco de engajamento extra nos seus posts.

TRUQUE#21 - MEDIR SEMPRE



Vou falar disso novamente. Por mais importantes que sejam as estratégias que eu já te mostrei, é importante quantificá-las e qualificá-las.

Em outras palavras, é medir tudo o que você fizer. Depois, é só multiplicar o que vem dando certo e parar de fazer o que não está funcionando.

Medir é a chave!

É somente por meio disso que você pode identificar as táticas e práticas que funcionam melhor para o seu perfil.

O Instagram criou ferramentas analíticas excelentes para esse tipo de análise, you só precisa que seu perfil seja de criador de conteúdo ou empresarial. Esses recursos são capazes de fornecer uma visão abrangente sobre o desempenho de sua conta no Instagram.

Com o uso das ferramentas que mencionei, você pode rastrear o alcance e o envolvimento de cada uma das suas postagens. Com isso, você vai conseguir perceber o que mais funciona e também o que não funciona com a sua audiência.

TRUQUE#22 – O MAIOR TRUQUE DE ENGAJAMENTO



Depois que eu falar sobre esse truque - vai parecer até clichê, mas ele ainda funciona e funciona muito bem.

O segredo está em compartilhar momentos da sua jornada antes de você chegar onde está. Momentos que, provavelmente, muitos dos seus seguidores estão vivendo atualmente e, com toda a certeza, vão se identificar.

Esses momentos podem ser fotos do passado, vídeos com momentos de dificuldade ou conteúdos similares.

Você provavelmente já viu muitos gurus da internet compartilhando vídeos de momentos importantes da vida em diferentes plataformas de mídia social.

É importante ressaltar que existem inúmeros momentos da sua jornada que podem ser capturados e compartilhados com a intenção de, efetivamente, divulgar o seu perfil para uma ampla gama de usuários do Instagram.

Por exemplo, se você ensina sobre dinheiro, pode compartilhar momentos de quando não tinha esse conhecimento, momentos em que passou por alguma dificuldade financeira, ou alguma lembrança de antes de conseguir adquirir a habilidade que fez você mudar de vida.

Se você fala sobre emagrecimento, mostre momentos em que estava acima do peso, momentos em que lutou para chegar onde está.

Nas minhas pesquisas, esses tipos de posts estão entre os que possuem os maiores números de engajamento.

Isso porque o algoritmo do Instagram “gosta” de distribuir esse tipo de conteúdo, e também porque você gera

uma proximidade e uma conexão gigantescas com a sua audiência.

TRUQUE#23 – CULTIVE SEGUIDORES E ANTISSEGUIDORES.



Vou começar citando uma frase que ouvi. Não me lembro de quem foi, então, por favor me desculpe, autor.

Essa frase diz mais ou menos assim: “Se você não ofendeu ninguém até o meio-dia de hoje, você não está fazendo marketing da forma correta”.

Tá, Mateus, como assim? O que podemos extrair dessa frase?

Vamos lá: na prática, isso significa que você precisa criar polarização.

Para nós que somos influenciadores digitais, polarizar é lindo e, quando eu digo isso, quero dizer para você escolher

um lado, uma causa, uma posição política, e defender isso com unhas e dentes.

Polarização é bom para nós porque gera engajamento e seguidores extremamente leais.

Você precisa escolher o seu lado da moeda e entender que o lado escolhido vai te amar, já o outro lado vai te odiar, mas para engajamento e popularidade isso é excelente.

Polarizar gera mais conexão. As pessoas anseiam por se identificar com grupos, causas ou posições.

Uma vez que você defende um lado, gera uma conexão gigantesca com quem também se identifica com esse lado. E o lado oposto vai ser repelido.

Até mesmo o livro mais conhecido do mundo - a Bíblia - já dizia o seguinte: *“Assim, porque és morno, e não és frio e nem quente, vomitar-te-ei da minha boca”*.

Não seja morno, escolha um lado e defenda esse lado com unhas e dentes.

Vou citar aqui alguns motivos pelos quais isso é ótimo:

1. Cria uma conexão inimaginável com seus seguidores;
2. Atrai seguidores extremamente engajados;

3. Você cria uma audiência que está disposta a te defender a qualquer custo.

Mas, repare! Polarizar não significa necessariamente escolher uma posição política ou causa social publicamente.

A polarização pode ser criada com alguma marca que você gosta, com algum produto que você usa, algum hábito que você tenha ou algum aspecto físico, assim como também pode ser criada com posições políticas ou causas sociais.

Uma observação que você precisa fazer é que existem polarizações boas e polarizações ruins. Por exemplo: se o seu perfil é sobre emagrecimento ou alimentação saudável, sua polarização deve estar dentro do seu nicho. Não é interessante criar uma polarização política, por exemplo, porque a política pode dividir sua audiência.

Ainda nesse exemplo, um tipo de polarização saudável seria defender a todo o custo que as pessoas tenham uma alimentação saudável e um corpo bonito.

Nesse caso, você vai gerar conexão com quem se identifica com sua polarização. Mas vai repelir quem não

acredita que corpo bonito e alimentação saudável sejam importantes.

Mas, Mateus, não quero causar intriga na internet. O que fazer?

Entenda que isso é apenas um truque de engajamento, você pode escolher usar ou não. Mas existem alguns pensamentos que você poder ter para auxiliar a implementar esse truque:

1. A polarização é um truque de engajamento digital; você não precisar ser assim no mundo real.
2. Crie polarizações que estejam 100% alinhadas com o que você pensa.
3. Nunca ultrapasse seus valores e princípios para ter engajamento.
4. Seja 100% autêntico.
5. Nunca destrata ou seja grosso com o lado oposto.
6. Nunca crie polarizações que levam ao ódio ou ações que possam causar algum dano físico a algum lugar ou pessoa.
7. Seja compressivo.
8. Defenda a sua causa.

9. Mostre os motivos reais porque você acredita que seu lado é certo.

Além disso, sempre se lembre de que isso é um truque de engajamento. Assim como você vai escolher um lado da moeda, existirão pessoas que vão escolher o outro lado, e está tudo bem, todos estamos jogando o mesmo jogo. Não existe certo ou errado nesse caso. Simplesmente é.

E, por fim, as polarizações não precisam ser eternas. Podem e devem ser passageiras, assim como as tendências.

Geralmente, as polarizações seguem algum tipo de tendência e, ao longo da sua jornada como influenciador, você pode escolher vários temas para gerar polarização e engajamento.

TRUQUE#24 – EXPONHA COISAS NOVAS



Saia do normal e poste algo novo e interessante na sua página do Instagram com a intenção de divertir o seu público.

Teste novos temas, novos layouts, crie questionários, *quiz* e explore todos os recursos que o aplicativo disponibiliza.

Pense fora da caixa! As pessoas gostam de novidades! Use os truques de tendências para mesclar com o seu conteúdo. Use produtos novos, mostre novos locais que você visita, exponha os lançamentos da sua área, etc.

TRUQUE#25 – CRIE UM POUCO DE CONTROVÉRSIA



Repare que controvérsia não é igual a polarização.

Controvérsia é aquele ponto que gera na cabeça das pessoas aquela pergunta: “Ué... Como assim?”.

Histórias controversas podem não ser a abordagem mais nobre para atrair o tráfego em sua direção. No entanto, é inegável que as pessoas adoram um pouco de polêmica.

Na maioria das situações, fofocas e notícias polêmicas têm sido usadas para alavancar o alcance e a atenção para seus sites, blogs e outras plataformas de mídia social relacionadas, como Instagram, Facebook, Twitter e LinkedIn, entre muitos outros.

Surpreendentemente, esses esforços sempre resultaram nos resultados desejados. Incluir um pouco de controvérsia ou

fofoca em suas postagens no Instagram pode ser útil na intenção de promover seu perfil.

O uso de notícias e fofocas controversas deve, entretanto, ser usado com muito cuidado.

Quando você decidir fazer uso desse tipo de truque, deve estar plenamente ciente das repercussões que podem surgir do uso indevido dessa estratégia.

O uso exagerado de fofocas e controvérsias para atrair entusiastas das redes sociais para a sua página do Instagram pode ser prejudicial aos seus esforços anteriores.

Isso ocorre porque seus seguidores podem associá-lo a controvérsias e fofocas que não são muito promissoras para começar no Instagram.

Por esse motivo, um pouco de controvérsia e fofoca em sua página do Instagram pode ser útil para promover seu negócio nesta plataforma por causa de sua capacidade de atrair tráfego e solicitar discussões entre seus espectadores.

No entanto, você deve ter cuidado para não abusar dessa estratégia, pois ela pode manchar sua reputação entre o público existente.

Assim como um remédio cura se tomado em doses corretas, o mesmo remédio mata se tomado em excesso.

TRUQUE#26 – DEIXE CLARO QUEM VOCÊ É E O QUE



VOCÊ FAZ

Isso é particularmente importante para iniciantes no Instagram. Deixe claro para o seu público desde o início quem você é e qual o seu objetivo.

Uma prática muito comum é colocar direto na descrição do perfil uma frase clara sobre os seus objetivos. Por exemplo, no momento em que eu escrevo esse livro, no meu perfil *@ddiasmateus* _ está escrito: *“Criei esse perfil para provar que é fácil começar do zero!”*.

Totalmente condizente com o que eu estou fazendo nesse momento, já que estou escrevendo um livro sobre como ter um Instagram magnético.

Busque uma frase simples que explique tudo o que você pensa e faz. Pode usar alguns exemplos como base:

- Ajudo... a conseguir, conquistar...
- Eu já... Antes de...
- Só depende de...para você chegar a... para você ter a... para você ser a...

TRUQUE#27 - SIGA CELEBRIDADES E FIGURAS NOTÁVEIS



Este conceito é quase semelhante a seguir outros negócios bem estabelecidos. No entanto, a única diferença,

neste caso, é que você estará seguindo indivíduos em vez de marcas e empresas.

Praticamente todas as celebridades e figuras notáveis nas sociedades contemporâneas têm contas no Instagram. Elas comandam um grande público nesta plataforma.

Você pode seguir essas celebridades na tentativa de ganhar o apoio de seus seguidores.

Embora essa estratégia possa parecer fácil, você deve estar ciente do fato de que obter audiência de celebridades requer persistência e paciência.

Os resultados dessa estratégia não são imediatos, mas certamente são duradouros quando você obtém sucesso.

Tirar vantagem do público que as celebridades têm para o seu ganho pessoal só pode ser alcançado por gostar e comentar constantemente em suas postagens.

Na maioria das ocasiões, as celebridades e seu público não irão ignorar seus esforços para sempre. Chegará o tempo em que essas figuras públicas notáveis reconhecerão seus esforços.

Isso acontece principalmente quando elas consideram seus materiais promocionais relevantes para seus interesses pessoais.

A fim de conquistar os corações de celebridades e figuras públicas notáveis, você deve dedicar seu tempo ao estudo de suas postagens, a fim de identificar seus desejos e interesses específicos.

Certifique-se de que você é perspicaz o suficiente para reconhecer o que pode irritá-las, também. Após uma análise abrangente dessas tendências, você pode seguir em frente e enviar postagens sedutoras que capturarão os interesses dessas celebridades.

Aqui vai um truque extra. Criar stories elogiando essas celebridades ou seus conteúdos quase sempre trazem resultados positivos, já que ninguém vai ignorar alguém que a está elogiando.

Mas, qual o objetivo por trás disso? Para ser frio e cru, o objetivo é que essa celebridade apenas reposte o nosso story. Dessa maneira, você aparecerá para todo o público que acompanha essa celebridade.

Isso é uma avalanche de acessos instantâneos ao seu perfil. E se você estiver preparado, há uma grande chance dessas pessoas permanecerem por lá.

Isso, portanto, marcará um ponto de virada em seus esforços dentro do Instagram, porque os seguidores dessas celebridades virão correndo para a sua página.

Seguir celebridades e outras figuras públicas notáveis parece lucrativo, especialmente depois de observar as diversas vantagens associadas a essa estratégia. No entanto, você deve estar vigilante ao assumir esta tarefa.

É fundamental seguir as celebridades que são relevantes para a sua marca ou perfil. Não siga as celebridades simplesmente porque elas conseguiram cultivar um grande número de seguidores para si mesmas.

Você deve garantir que o conteúdo dessas celebridades ande de mãos dadas com os produtos e serviços que pretende promover.

É somente por meio disso que você pode alcançar os resultados desejados usando esse truque.

Outro modelo que também funciona muito bem é estabelecer parcerias com perfis similares ao seu. As pessoas também chamam isso de *colab*.

Na maioria das ocasiões, as pessoas sempre viram os concorrentes como inimigos nos negócios, embora não seja esse o caso. Com o marketing do Instagram, seus concorrentes podem se tornar seus aliados mais valiosos.

O fato de eles estarem promovendo e vendendo os mesmos produtos e serviços que você não significa necessariamente que você deva odiá-los.

Com um relacionamento cordial com seus concorrentes, você pode alavancar o seu perfil e usar as redes já existentes a seu favor.

Quando você faz isso corretamente, gera uma situação de ganha-ganha, na qual todos ganham em proporções comparativamente iguais.

É importante notar que este truque mata dois coelhos com uma única cajadada, porque não só aumenta a visibilidade do Instagram de ambos os perfis envolvidos, mas também reforça um sentimento de união entre os

influenciadores do nicho, apesar de serem concorrentes evidentes.

Fazer parceria com seus concorrentes com a intenção de postar o conteúdo uns dos outros nas páginas do Instagram é uma forma inteligente de alcançar mais pessoas da sua área.

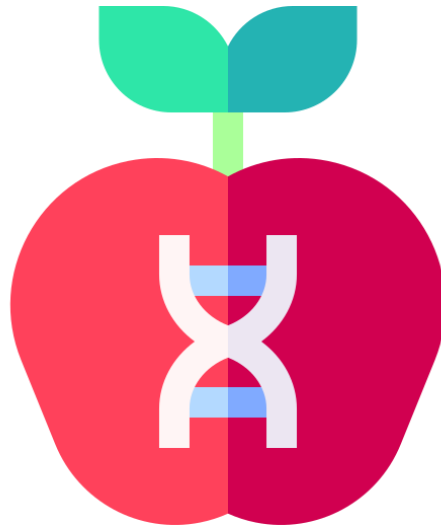
No entanto, essa estratégia pode representar uma miríade de desafios se não for tratada com cuidado.

Por exemplo, os perfis parceiros devem compartilhar interesses comuns. Além disso, ambos os perfis devem ter conteúdos relacionados.

Uma das desvantagens mais comuns dessa iniciativa é o fato de que um perfil pode ter um número limitado de seguidores, enquanto o outro pode ter muitos seguidores.

Nesse caso, um dos perfis ganhará mais com o esforço promocional do outro.

TRUQUE#28 – CRIE PRODUTOS PARA A SUA AUDIÊNCIA



Crie cursos, livros, e-books ou outros tipos de produtos que resolvam problemas da sua audiência.

Esses tipos de produtos geram muito mais conexão do que apenas curtidas no Instagram.

Essa, aliás, é minha principal especialidade. Lembra quando comentamos sobre o funil de consciência? Então, existem também o funil de tráfego e anúncios, e também o **funil de vendas**.

Dentre eles, o mais importante de todos é o funil de vendas.

Eu tenho um treinamento chamado **Método LTV** que é **100% focado na construção de um funil de vendas**.

Esse funil faz com que você pegue seus seguidores e transforme em clientes 100% fiéis a você e à sua marca.

Você transforma todo o engajamento do seu Instagram em vendas e dinheiro para o seu bolso. E, de quebra, tem um seguidor super engajado, pois agora ele faz parte dos seus produtos.

CONCLUSÃO

O Instagram é uma plataforma que as pessoas usam para compartilhar fotos, vídeos curtos e informações sobre o seu dia a dia.

Curiosamente, ao longo dos anos, essa plataforma chamou a atenção de investidores e profissionais de marketing que continuaram a projetar maneiras de promover seus produtos com seus seguidores.

É um fato comprovado que, assim como outras plataformas de mídia social, o Instagram possui o potencial de criar consciência entre os usuários (seguidores) sobre os perfis que ali estão.

Esses 26 truques aos quais você teve acesso vão mudar completamente o seu jogo, principalmente porque agora você entende como essa rede social foi desenhada para funcionar, e também como você pode aproveitar de certas brechas para atrair pessoas para o seu perfil.

Além disso, todas as pessoas que estão nessa plataforma sofrem uma espécie de influência invisível, que é chamada *funil de consciência*, cujo principal objetivo é conduzir os

seguidores em alguma jornada, seja para comprar algum produto ou abraçar alguma causa.

E, por fim, agora você sabe que tudo isso existe e pode usar a seu favor ou a favor da sua marca.

Vou ficando por aqui!

Pode acessar os links abaixo para conhecer mais alguns de meus produtos.

E nos vemos na próxima!

Abraços!