



CHECKLIST

INSTAGRAM QUE VENDE

M
6P

iasmin Douringues

SEJA BEM VINDO!

*Esse Checklist foi desenvolvido para você reestruturar o seu perfil do Instagram, tornando ele atrativo, organizado e que venda todos os dias através de **10 passos** práticos que deve colocar em prática ainda hoje.*

Não se esqueça que seu perfil deve ser visto como um perfil profissional, um negócio e não como uma simples rede social onde você somente consome, a partir de agora você irá produzir e não consumir, ative o modo empreendedor nas suas redes sociais!

PASSO 1 - Utilizar sua conta como comercial Entenda as vantagens:

- Fornecimento de dados analíticos sobre seu perfil;
- Possibilidade de conectar outros canais de atendimento, como o WhatsApp;
- Recurso totalmente gratuito;
- Análise diária de resultados;
- Facilidade de exibição dos seus produtos;
- Atrai consumidores com maior potencial de compra;
- Ter dados específicos sobre seus usuários para auxiliar nas próximas campanhas de tráfego pago.

PASSO 2 - Colocar uma boa foto de perfil

Uma escolha bem feita para a sua foto de perfil aumenta o seu reconhecimento de marca, a identificação e a diferenciação do seu perfil para os demais.

Algumas dicas para escolher uma boa foto de perfil são:

- Escolha uma foto que represente você ou a sua marca;
- Pense na mensagem que você quer passar;
- Mantenha a identidade visual por todo o seu perfil;
- Use o tamanho correto da imagem:
- No Instagram, o tamanho mínimo é de 110px×110px;
- As dimensões recomendadas pra uma foto de qualidade são de 720px×720px;
- A proporção recomendada é de 1:1, ou seja, quadrada;
- Deixe as principais informações da imagem sempre bem no centro, pra não correr o risco de cortar nada;
- Não use fotos com muitos elementos e informações no fundo;
- Use uma foto nítida e profissional;

PASSO 3 - Escreva uma bio objetiva

A função principal da bio é informar para as pessoas quem você é e o que faz de forma clara e direta.

Veja algumas dicas de como construir a sua:

- Facilite a leitura da bio com emojis e quebras de linha;
- Deixe claro qual problema você resolve do seu público-alvo;
- Na primeira linha descreva o que você faz em uma única frase;
- Traga resultados, como por exemplo faturamento, quantidades de alunos, ou algo do tipo;
- Deixe um CTA (chamada para ação) direcionando para o link da bio;
- Utilize palavras-chave, pois elas são usadas para melhorar a rastreabilidade do perfil.

IMPORTANTE: apenas as 3 primeiras linhas da sua biografia aparecem quando alguém chega no seu perfil, seja intencional;



iasmimdomingues 

104 Publicações 3.920 Seguidores 222 Seguindo

Iasmim Domingues | Infoprodutos

🔥 Mentora de mulheres que cansaram de vender a sua hora e decidiram viver do seu conhecimento

💻 +176mil no digital

Aprenda a criar um infoproduto ↓

[Ver tradução](#)

 iasmimdomingues.com

NOME DE USUÁRIO

iasmimdomingues 

NOME DO PERFIL

Iasmim Domingues | Infoprodutos 

BIOGRAFIA

🔥 Mentora de mulheres que cansaram de vender a sua hora e decidiram viver do seu conhecimento 

💻 +176mil no digital 

Aprenda a criar um infoproduto ↓ 

LINK DA BIO

iasmimdomingues.com 

PASSO 4 - PERFIL ESTRATÉGICO

Seu perfil deve ser estratégico, tendo alguns pontos importantes para destacar como esses a seguir:

iasmimdomingues 

104
3.920
222

Publicações
Seguidores
Seguindo

Iasmim Domingues | Infoprodutos

 Mentora de mulheres que cansaram de vender a sua hora e decidiram viver do seu conhecimento
 +176mil no digital

Aprenda a criar um infoproduto ↓

[Ver tradução](#)

 iasmimdomingues.com

NOME DE USUÁRIO

NOME DO PERFIL

BIOGRAFIA

LINK DA BIO

- O nome de usuário** deve ser simples e fácil de ser encontrado, sem números ou muitos _, precisa conter seu nome ou o nome da sua empresa;
- O nome do seu perfil** deve conter uma palavra chave do seu negócio e seu nome, esse campo é estratégico para buscas no Instagram;
- Sua **biografia** precisa seguir os passos citados no passo anterior.

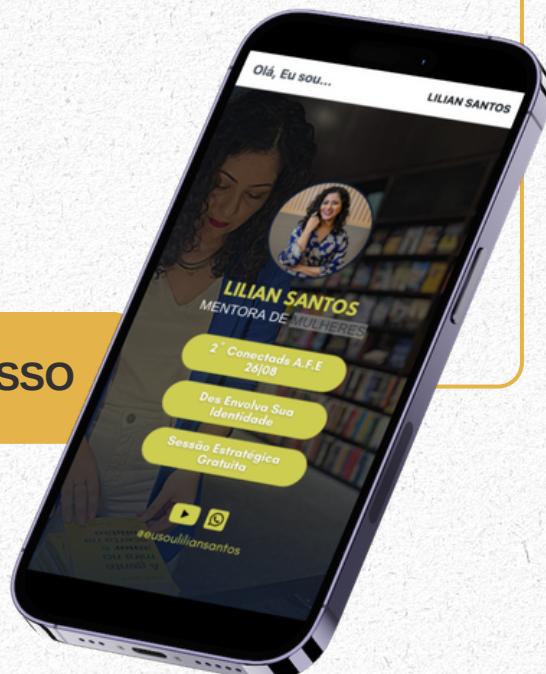
PASSO 5 - Utilizar um link da página de vendas (mini site)

O Instagram não permite links clicáveis nas postagens do seu feed, logo, a maneira de tornar seu conteúdo de vendas acessível é inserir o link dele na bio.

Use uma página, landing page simples que contenha botões direcionando para outros lugar, como a página de vendas do seu e-book, outro produto digital, até mesmo para o Whatsapp e outras redes sociais.

Para isso você pode usar o **template pronto** que disponibilizo aqui abaixo, mais de 5 modelos diferentes para você escolher e personalizar com a sua identidade visual e seus produtos.

CLIQUE AQUI E LIBERE SEU ACESSO



PASSO 6 - Frequência e constância de postagens no feed

Frequência se refere a quantas postagens você fará por semana e constância se refere a manter a sua frequência.

Já ouviu falar que quem não é visto não é lembrado?

Pois então, você precisa ser visto nas redes sociais. A frequência faz com que seu público crie expectativa, pois sabe que você vai postar algo que agrada e espera sempre pelo seu conteúdo e pela sua informação.

A sugestão aqui é que faça um planejamento de postagem com no mínimo 2 posts no feed por semana seguindo uma estratégia de vendas do seu produto digital, conteúdos que chamem a atenção, resolva um problema mas que sua audiência precise de um próximo passo;

PASSO 7 - Faça um detox no seu FEED!

Precisamos deixar o perfil mais direcionado!

Por isso, arquive postagens desconexas do seu Instagram.

O ideal é que o seu conteúdo postado seja direta ou indiretamente relacionado com o que você vai vender.

Repense em quem você segue e acompanha, seu perfil agora é profissional e você precisa de foco para entregar o que precisa e não perder mais tempo.

Relacione quem você segue e veja se esse perfil esta agregando no seu objetivo ou te desconcentrando!

PASSO 8 - Crie destaque estratégicos

A primeira impressão é a que fica, correto?

Os destaque funcionam como a primeira impressão que os usuários terão do seu perfil.

É uma maneira rápida e prática de mostrar o que a sua marca faz e quem é você.

Ou seja, o que você quer que as pessoas vejam assim que chegarem em seu perfil?

ESTRATÉGICAMENTE SEU FUNIL NOS DESTAQUES DEVE CONTER NO MÍNIMO 5 DESTAQUES

01 - Quem sou eu, comece aqui, informações sobre mim, minha história;

02 - Como funciona o seu trabalho. (Conte o que e como faz);

03 - Feedbacks;

04 - Conteúdo que traga como prova de autoridade;

05 - Dúvidas;

PASSO 9 - Faça stories todos os dias

Mostrando ou não seu rosto nos stories, é interessante que você poste conteúdo para, novamente, marcar presença e gerar maior identificação.

Aqui, assim como no feed, a estratégia da frequência e da constância é necessária.

Além disso, outra estratégia que deve ser adotada é a de utilizar CTA's direcionando para o link da bio ou algum link de sua escolha.

Lembre-se que os stories não se restringem a gravação de vídeos, apesar de serem ótimos para aproximação com o público, você pode utilizar fotos e textos também.

O importante é estar presente.

Gere conexão com a sua audiência através de histórias.

PASSO 10 - SEJA INTENCIONAL

Ser intencional em tudo que fizer, desde stories, feed e conexões com outros perfis, nunca abra um stories sem saber o que fazer e como será o final, para onde você irá levar sua audiência.

A intencionalidade não deve ser apenas na rede social, deve ser trazida de fora, do OFF, como eventos, conexões externas!