

comunidade
oney de conteúdo

MÓDULO: REDES SOCIAIS

• LIVE #012

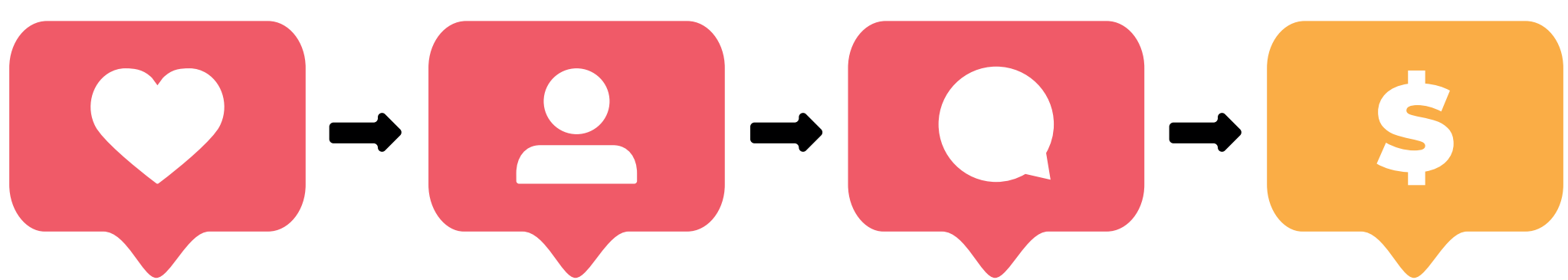
COMO DOMINAR O INSTAGRAM

Da Bio aos Stories

INSTAGRAM:
TUDO QUE VOCÊ PRECISA PARA
ATRAIR, ENGAJAR E VENDER



Aula: Instagram: Tudo que você precisa para atrair, engajar e vender | Live #012



O Instagram se tornou uma ferramenta PODEROSÍSSIMA de venda!

Hoje não existe Marketing Digital sem pensar nele.

O Instagram é uma ferramenta com várias ferramentas dentro e todas elas te possibilitam VENDER - mas você precisa estar preparado!

Pense nele como um jardim, que precisa ser muito bem cuidado. Os seus seguidores são as borboletas. O seu feed precisa ser um jardim onde as borboletas gostem de estar.

DICA DE OURO:

*Entre usar o perfil da empresa ou o perfil pessoal, opte pelo pessoal.
Pessoas seguem pessoas!*

Aula: Instagram: Tudo que você precisa para atrair, engajar e vender | Live #012

LIMPANDO SEU INSTAGRAM

Pare de seguir 1.000 pessoas e entre para o "Clube dos 100"; a partir de agora você só poderá seguir 100 pessoas.

Veja o seu Instagram como um negócio e só siga perfis (sejam profissionais ou pessoais) que sejam CHAVE.

DICA DE OURO:

Cuidado ao seguir e desseguir muitas pessoas em um curto espaço de tempo. O Instagram pode entender essa atividade como um bot ("robô") e bloquear a sua conta. Siga e deixe de seguir de 10 a 20 pessoas por dia, dia sim, dia não.

Três tipos de pessoas/perfis que eu te indico a seguir:

1. Siga contas relevantes que você possa usar o conteúdo deles como modelo. Entre em perfis de grandes players e veja quem eles seguem para você se inspirar. Pense fora da caixa!
2. Siga contas relevantes para você aprender alguma coisa diferente, não somente do seu nicho. Escolha profissionais de nichos variados que podem te dar variados insights e perspectivas. Seja mente aberta!
3. Siga familiares e amigos próximos. Somente os mais próximos! Na hora de selecionar pense: "Quem eu convidaria para a minha festa de casamento?".



Aula: Instagram: Tudo que você precisa para atrair, engajar e vender | Live #012

BIO

1. Coloque o que você faz em uma frase simples. Pode ser a promessa do seu curso, desde que ela seja forte! A descrição do seu perfil tem que deixar claro o que você faz, sem que a pessoa que entre nele precise "procurar".
2. Capriche na foto do seu perfil! A sua audiência irá se familiarizar com o seu rosto quando se deparar com algum anúncio ou vídeo na aba de pesquisa.

DICA DE OURO:

O que manda em uma boa foto não é a qualidade da câmera e sim a iluminação! Abra sua janela e tire uma foto de frente, ela ficará bem nítida e iluminada.

3. CTA ("call to action" ou chamada para a ação) simples. Pode ser um link direto para o seu site ou Linktree (linktr.ee), caso você queira divulgar mais de um link. O importante é ser claro e objetivo!



Aula: Instagram: Tudo que você precisa para atrair, engajar e vender | Live #012

FEED

O feed mostra o que você faz, porque é nele que está o seu conteúdo.

O story mostra quem você é, porque através dele você pode compartilhar sobre o seu dia a dia.

O seu feed deve estar pronto, para quando a pessoa entrar, ela encontrar tudo que precisa (lembra das borboletas no jardim?).

TUDO QUE VOCÊ PRECISA PARA TER UM FEED BOLADÃO:

1. Não seja preguiçoso! Quando postar uma imagem (seja foto ou frase), capriche na legenda. Textos também podem ser ótimos conteúdos, então aprofunde-se no tema que se propôs a compartilhar e mostre para sua audiência que o seu conteúdo é robusto.
2. Nuggets precisam de uma sinopse! Não poste o seu nugget e saia correndo, uma descrição bem feita ou um texto atrativo e persuasivo, pode despertar no seu seguidor muito mais curiosidade e vontade de assistir o seu vídeo. Ah, lembre-se sempre de colocar um CTA ao final, para as pessoas marcarem outras no post, salvarem ou compartilharem com os amigos.
3. Se o seu nicho não for das áreas fitness e derivados, ESQUEÇA os pratos de comida! Este tipo de foto não conversa com o seu negócio, não diz nada sobre o que você faz. Lembre-se que número de likes (assim como número de seguidores), não significa absolutamente nada!

Aula: Instagram: Tudo que você precisa para atrair, engajar e vender | Live #012

4. Prova social é muito importante para aumentar a sua autoridade, mostra que você gera resultado para sua audiência e cria consciência que você vende alguma coisa. Ela pode vir tanto do seu produto, quanto do seu conteúdo. Não existe regra para compartilhar feedbacks e elogios, mas use com moderação; a cada 10 conteúdos, poste 1 prova social.

5. Reposte as melhores respostas do Perguntas & Respostas dos stories no seu feed em forma de post. Capriche, tanto nas respostas, quanto na qualidade desse post: dê uma resposta completa, que realmente gere valor para sua audiência, crie uma headline, poste em formato de carrossel. Mas, assim como prova social, poste de vez em quando!

6. Gere conteúdos que você acredita ser bom para sua audiência, através de suas principais dores e perguntas/dúvidas que você frequentemente recebe.

7. Em seus vídeos (e nos stories), comunique-se do jeito que você realmente é. Evite usar termos muito técnicos e ter uma postura que não é a sua, esqueça aquele "dialetto de congresso". Fale simples, seja você. Lembre-se de que você precisa se aproximar e criar conexão com a sua audiência!

DICA DE OURO:

Se você não segue nenhuma hashtag, não use!

#semhashtag



Aula: Instagram: Tudo que você precisa para atrair, engajar e vender | Live #012

DESCRIÇÃO DE POSTS & SINOPSE DE NUGGETS

1. É como se fosse a contracapa de um livro. Este texto conta sobre o que é o conteúdo, mas sem entregar o "ouro".
2. Escreva com calma, preferencialmente no seu computador ou no bloco de notas do celular. Leia e releia quantas vezes precisar, revise o seu texto para se certificar de que não haja erros e faça algo bem elaborado.
3. Divida seu texto em parágrafos para que a leitura seja mais leve e menos cansativa. Agora o Instagram já permite pular linhas, mas se precisar, use os caracteres invisíveis conforme mostrado neste link:

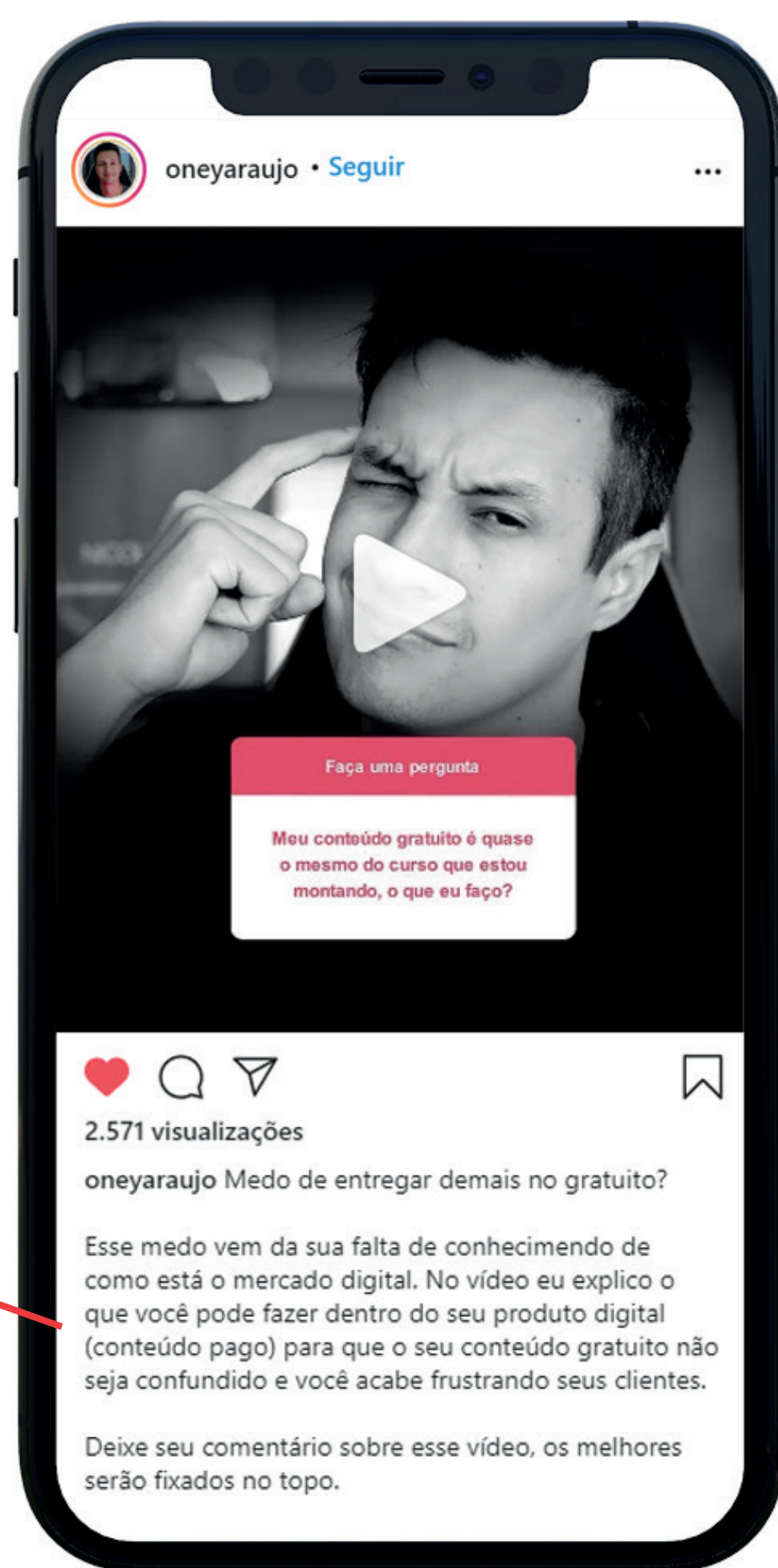
www.postgrain.com/blog/como-pular-linha-no-instagram

oneyaraujo:

Medo de entregar demais no gratuito?

Esse medo vem da sua falta de conhecimento de como está o mercado digital. No vídeo eu explico o que você pode fazer dentro do seu produto digital (conteúdo pago) para que o seu conteúdo gratuito não seja confundido e você acabe frustrando seus clientes.

Deixe seu comentário sobre esse vídeo, os melhores serão fixados no topo.



STORIES

É o "puro creme do milho" do Instagram! Domine essa ferramenta dentro da plataforma que você irá arrebentar.

1. Perguntas & Respostas é conteúdo infinito! Crie um destaque com as suas melhores P&R, salve-as e reposte as melhores, esporadicamente. Como a taxa de entrega de conteúdo dentro do Instagram é relativamente baixa, você sempre irá mostrar para novas pessoas.
2. Através do P&R você pode gerar conteúdo personalizado para sua audiência, pois você pega exatamente na dor da pessoa que te mandou uma pergunta.
3. Prepare as respostas por um computador, pois assim a criação flui melhor, mais rápido e as respostas ficarão com muito mais qualidade.
4. Dê respostas completas, quando você notar que a pergunta irá impactar mais pessoas. Elabore sempre com muita atenção e qualidade, com foco em gerar valor!
5. Alívio cômico em formato de meme está liberado, mas cuidado para não virar o "tiozão do meme". Mostre o seu lado humano e bem humorado para sua audiência - com moderação!
6. Crie lembretes para avisar sua audiência sobre seus eventos, lives, novos vídeos, novidades, lançamentos etc. Isso ajuda a reforçar o compromisso deles com você!

Aula: Instagram: Tudo que você precisa para atrair, engajar e vender | Live #012

7. As enquetes, além de te ajudarem a conhecer mais sobre a sua audiência, também permitem que eles tomem "ações" dentro do seu Instagram. Com isso, o algoritmo da ferramenta entende que as pessoas estão interagindo com você e acaba mostrando o seu conteúdo para mais e mais pessoas.

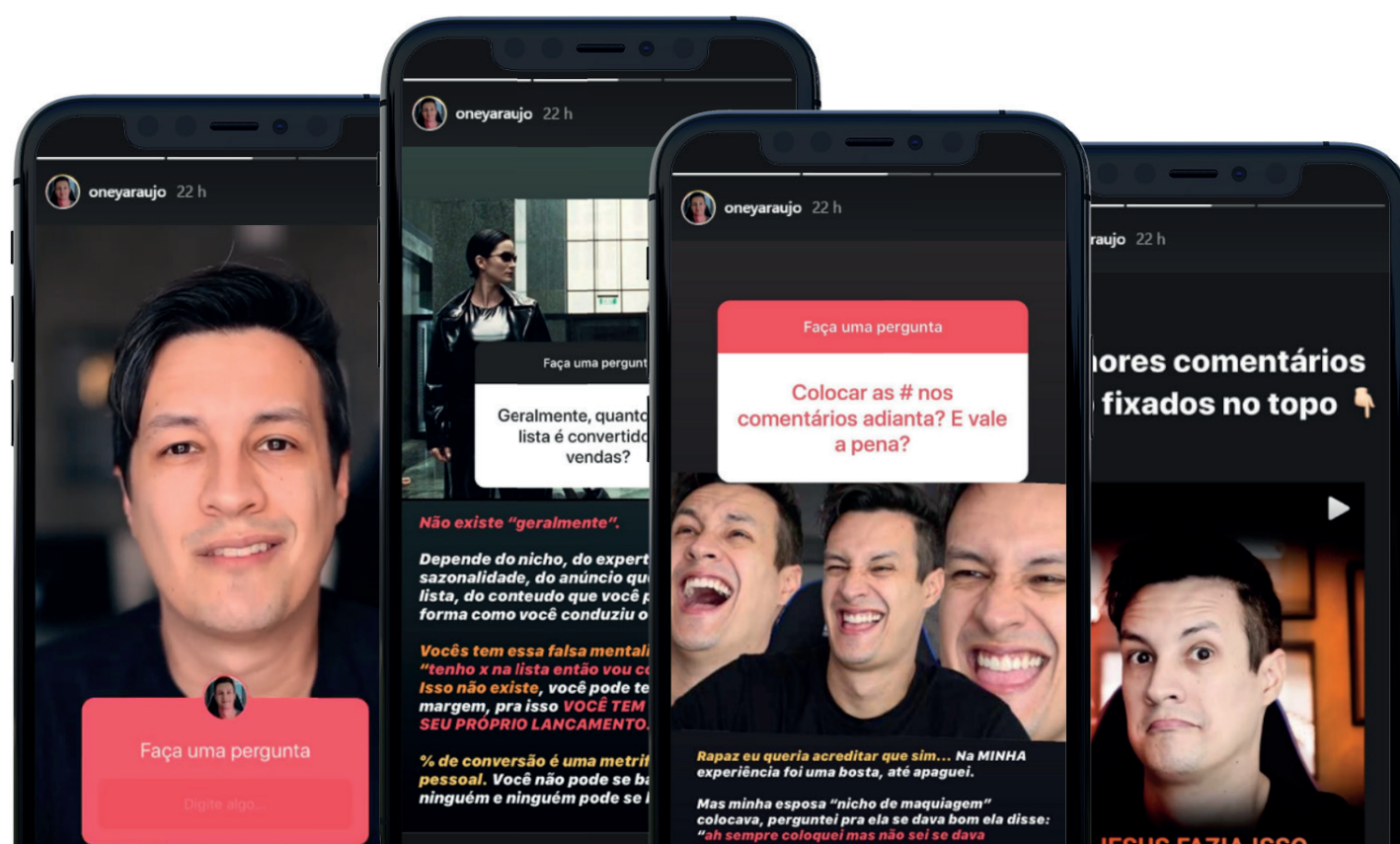
8. Faça pesquisas com sua audiência para descobrir o que eles mais gostam, o que menos gostam, o que gostariam de ver, quem são, seus hábitos e preferências. Isso irá te direcionar, inclusive, para criar conteúdo extremamente relevante! Ser assertivo e criar conteúdo certo faz o seu perfil ficar cada vez mais em evidência.

9. Quer falar nos stories? Faça um script e defina quantos stories, aproximadamente, você vai precisar para passar sua mensagem. Coloque uma headline em cada story para a pessoa ver sobre o que você está falando. Mesmo que ela esteja só "passando" ou assistindo no mudo, ela pode parar para te ouvir se ela se sentir atraída pelo tema que está na tela.

10. Com as P&R, enquetes e pesquisas, você terá ideias para novos temas de vídeos e conteúdo, inclusive para criar algo mais robusto e aprofundado.

11. Quer ter o seu conteúdo repostado por grandes players? Pense no que você gostaria de ouvir da sua audiência e que faria você repostar algo de um desconhecido. Crie provas sociais, conte o que você aprendeu com ela, a transformação que ela (ou seu conteúdo) gerou em você.

STORY É
CONTEÚDO E
CONTEÚDO
É TODO DIA!



Aula: Instagram: Tudo que você precisa para atrair, engajar e vender | Live #012

DESTAQUES



1. "Comece por aqui" deve ser o seu primeiro destaque, assim, quando a pessoa entrar pela primeira vez no seu perfil, ela já vai conhecer a sua história e o que você faz.
2. Faça coletâneas das melhores P&R dos stories.
3. Tenha um destaque com depoimentos, prints, mensagens, feedbacks, elogios etc., tudo que sirva como uma prova social para você, seu conteúdo e/ou seu produto.

DIRECT

Responda TODOS e muito bem, seja por texto, por áudio, por vídeo ou com "coraçãozinho"/like para mostrar que você realmente leu e se importou.

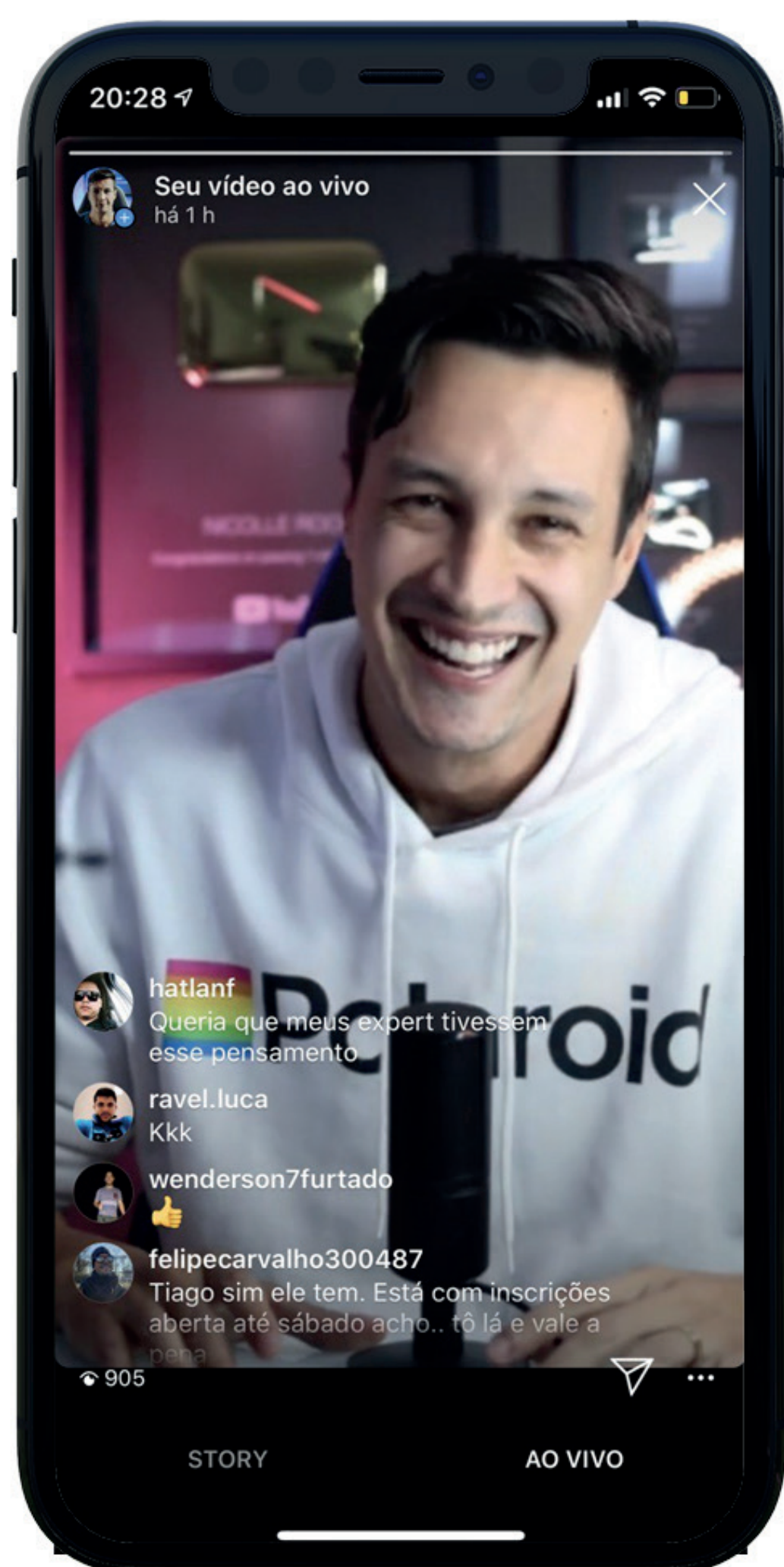
TOP COMENTÁRIOS

Pesque no "aquário" das pessoas do seu nicho, mas fazendo comentários relevantes em seus posts para agregar valor (seja no Instagram ou em grupos de Facebook). Assim, as pessoas darão like e o seu comentário ficará em evidência. Automaticamente as pessoas irão entrar no seu perfil para ver quem você é!

Aula: Instagram: Tudo que você precisa para atrair, engajar e vender | Live #012

LIVES

1. Pocket Lives são super valiosas! Escolha um tema e experimente fazer em semana de carrinho aberto. Elas servirão para reforçar ainda mais sobre os benefícios do seu produto. Você poderá também contar com muitas provas sociais, pois a sua audiência fará questão de dar feedbacks em tempo real.
2. Convide sua audiência para participar de uma live. Nela, você poderá tirar todas as dúvidas, associando com o seu produto (sempre que pertinente) e em como ele pode resolver essa dor.
3. Aumente a audiência de suas lives avisando sobre elas através de um canal externo (seja Telegram, seja por e-mail).



oneyaraujo ...

Seguir

Oney Araújo

📖 | Falo sobre Produção de Conteúdo no Marketing Digital

⚡ | Semana do Conteúdo Gratuito, 07 a 14 de Set, online e gratuito, inscreva-se aqui👉

oneyaraujo.com.br/scg

**“LIVE AUMENTA VENDA,
LIVE GERA VENDAS,
ESSA QUE É A PARADA!”**