

Instagram para negócios

Transcrição

[00:00] Nosso curso já está entrando na reta final. Esta é a última aula. Gostaria de te agradecer por ter ficado todas essas aulas comigo, espero que você tenha aprendido bastante. [00:10] Para concluirmos essa aula, vou falar sobre outra rede social muito querida pelos brasileiros, o Instagram. Ele foi comprado pelo Facebook e agora temos a possibilidade de criar anúncios lá também. [00:27] Quero compartilhar duas coisas que achei bem interessantes durante o momento em que criei este curso. Nós sabemos que o Instagram tem imagens e vídeos onde as pessoas compartilham os momentos. 60% das pessoas aprendem sobre o produto ou serviço e 75% agem depois de serem inspiradas por um post. É uma baita oportunidade que o Bytebank pode aproveitar. Tem um público interessado em acompanhar as tendências, o que as marcas estão compartilhando de novidade. Ele também vai ter seu perfil no Instagram, para melhorarmos o reconhecimento da marca e o número de usuários do cartão, que é o objetivo principal. Espero que você tenha pensado em alguns para o seu negócio também. [01:46] Pensando nisso, criei um perfil para o Bytebank. Repare que ainda tem poucas publicações, seguidores, mas é normal. A ideia é fazer com que o perfil tenha grande visibilidade, não só para ter seguidores, mas para que as pessoas queiram ter um Bytebank. [02:15] Dito isto, vamos para a parte que interessa. De cara, já fiz três publicações. É um número mínimo para lançar um perfil, porque senão só deixo a imagem e a descrição. A pessoa não vai entender nada. Agora, posso promover uma dessas publicações. Lembram do primeiro vídeo, em que fizemos o impulsionamento direto? O processo é muito parecido. [02:52] Vou clicar em promover, vai me direcionar para uma outra tela, aparecem sugestões de imagens, selecionei a que eu quero, clico em avançar. Agora vem as ações que quero que a pessoa realize. Tem o botão de ação, que vou deixar no “cadastre-se”, o público posso deixar em automático ou utilizar um que já criei. Lembre-se, é bem semelhante ao Facebook. Vou preencher os dados, com foco na cidade de São Paulo. Depois, coloco os interesses, como cartão de crédito, compras, geração y. Ajusto a idade, o sexo, e clico em concluir. [05:13] Agora vamos para o orçamento, depois a duração. Por último, posso ver uma prévia da promoção e faço o pagamento. Basta clicar em “promover”. [06:15] Aparece uma mensagem dizendo que a promoção foi enviada para análise, bem parecido com o Facebook. A princípio, a primeira ação que podemos realizar quando tivermos algumas publicações no nosso perfil do Instagram é justamente promover. [06:45] Já fez no seu? O que você achou? Se tiver alguma dúvida, manda no fórum e vamos trocar várias ideias sobre como usar o Facebook e o Instagram para promover o negócio.