



EBOOK GRATUITO

AUMENTE OS SEGUIDORES NO INSTAGRAM

95 5K 1K



Conheça técnicas avançadas
de marketing no Instagram



Instagram
STORIES DE SUCESSO



INTRODUÇÃO

O Instagram hoje conta com mais de um bilhão de usuários no mundo inteiro. Desse total, 77 milhões são brasileiros, de acordo com o último registro do We Are Social. Sabemos que, aqui no Brasil, as pessoas estão usando muito essa rede para se informar, mas ela também impulsiona os negócios, afinal, 1/3 dos stories visualizados são de marcas.

Isso significa que sua empresa tem uma ótima oportunidade de se conectar com clientes potenciais, conseguindo mais seguidores no Instagram. Começar do zero não é fácil, mas ver seu competidor ganhar espaço no mercado é bem pior, não acha?

O Instagram funciona tanto para aperfeiçoar a presença de marca quanto para impulsionar as vendas. Então, você precisa considerar essa rede e também ganhar e engajar os seguidores. Este artigo, do começo ao fim, tem a missão de ajudar você nisso. Vamos aumentar seu número de seguidores no Instagram e dominar essa mídia social? Continue a leitura!



Conheça técnicas avançadas de marketing no Instagram

1. **Crie a persona do seu seguidor;**
2. **Responda algumas perguntas-chave;**
3. **Faça parcerias com contas similares à sua;**
4. **Use hashtags;**
5. **Faça bom uso dos diversos formatos disponíveis;**
6. **Crie imagens impactantes;**
7. **Promova enquetes;**
8. **Marque a localização em seus posts;**
9. **Revise seus textos antes de publicá-los;**
10. **Não publique nem pouco, nem muito;**
11. **Compartilhe fatos do cotidiano;**
12. **Torne-se membro ativo da comunidade;**
13. **Crie um calendário de conteúdo;**



1. Crie a persona do seu seguidor

Se você tem pesquisado sobre Inbound Marketing é bem provável que já ouviu o termo buyer persona. No Instagram, essa necessidade continua igual, viu? Antes de começar sua conta, pense bem na pessoa exata que deseja enquanto seguidor.

Qual é sua idade, sexo, interesses, hábitos? Uma vez que souber o máximo de informações, será muito mais fácil criar conteúdo relevante a esse perfil. Encontre uma linguagem adequada, saiba quais assuntos são interessantes e em quais formatos a persona se engaja mais.

Resumindo, para que seu conteúdo seja realmente relevante ao público, você precisa saber quem são as pessoas que acompanham sua conta.



Afinal, não faz sentido criar conteúdo para 1 bilhão de pessoas, certo? Lembrando que a persona é um personagem semifictício de quem seria o seu seguidor ideal, mas isso não significa que você deve se prender completamente nos apontamentos coletados. A inovação é um ingrediente relevante, sobretudo quando estamos falando das redes sociais — um ambiente que muitas vezes já está saturado pelos mesmos temas e postagens.



2. Responda algumas perguntas-chave

Quem somos e qual é a nossa persona? Você precisa saber qual é o seu perfil e a sua marca no Instagram. Lembre-se de que sua empresa no Instagram não precisa ser a mesma do Facebook ou Twitter — afinal, tratam-se de redes distintas.

Tenha em mente que os seguidores do Instagram precisam receber conteúdo diferente nesse canal, caso contrário, você corre o risco que eles escolham só um para seguir. Ou até desistam de todas, porque cansaram da mesmice! Então, vamos às perguntas para aprimorar seu objetivo de ter mais seguidores no Instagram:



- **Qual o sentimento que oferecemos? Você é uma conta motivacional? Engraçada? Educacional? Como é o estilo de linguagem? Amigável? Professoral? Cheia de gírias? O ponto aqui é que, quando você sabe o que você oferece, é fácil saber o conteúdo necessário a ser produzido.**
- **Por que alguém seguiria a nossa conta? Se você não souber a resposta para esta pergunta, não crie um perfil. Faça uma lista dos benefícios que seu seguidor receberá se seguir seu Instagram.**
- **Como produzir o conteúdo? Quais ferramentas vão ser usadas nesta produção? Calendários de postagens, aqui, são uma boa ideia.**
- **O que queremos dos nossos seguidores? Deseja adquirir novos clientes a partir deles? Aumentar o tráfego para seu site? Isso vai ajudar a alcançar suas metas.**



3. Faça parcerias com contas similares à sua

Essa estratégia é como um co-marketing benéfico a ambas as contas. Entre em contato com outros usuários por direct message (a famosa DM) é a maneira que você pode entrar em contato com outras contas. Ache algumas contas que tenham um público similar à sua e sugira trocar divulgação ou realizar uma parceria.

Você posta um conteúdo mencionando-os e vice-versa. Tente achar aquelas contas com o tipo de seguidor ideal da sua empresa. Outra maneira de trocar divulgações é fazer um repost, que é realizado com o aplicativo Repost — disponível em Android e iOS.



4. Use hashtags

Hashtags são uma ótima maneira de acessar novos seguidores no Instagram, mas a estratégia também pode parecer spam. Em vez de colocar hashtags na descrição do seu post, adicione as hashtags em um comentário depois de postar.

Assim, seus seguidores atuais e potenciais não pensarão que você está fazendo spam. A criação de hashtags também pode ajudar a identificar sua marca, bem como auxiliar usuários a encontrar seu perfil após pesquisarem por determinada hashtag.



5. Faça bom uso dos diversos formatos disponíveis

A rede social começou com a postagem de imagens e vídeos curtos, mas agora é possível publicar até 10 imagens por vez e vídeos de 60 segundos. Portanto, aproveitar os formatos disponíveis para publicações tornam o seu feed mais atrativo aos seguidores no Instagram. Já nos stories, as possibilidades são ainda maiores. O uso de filtros, boomerang e opções como figurinhas, fundo musical, enquetes e perguntas são excelentes alternativas para interagir e atrair a atenção dos seguidores.

Os diversos recursos podem ser utilizados para deixar seu perfil mais interessante e engajar seguidores, como as enquetes e os vídeos do Reels. Use a criatividade para inovar e aproveitar as possibilidades que a rede social oferece!



Os formatos diversificados funcionam muito bem de acordo com as finalidades dos seus posts, basta saber quais são os mais interessantes ao público. Outra dica é se familiarizar com esses recursos, pois o Instagram está sempre inovando.



6. Crie imagens impactantes

Por ser uma rede social com forte apelo visual, as imagens impactantes tendem a aumentar seu engajamento e alcance das publicações. Contudo, não esqueça que a qualidade é um ponto crucial, porque as fotos e vídeos de baixa qualidade prejudicam a experiência do usuário.

Aproveite para ousar no uso de imagens: faça fotos em ângulos diferentes, aposte em uma boa iluminação e outros diferenciais no seu feed. Assim, quando um novo visitante entrar na página, verá como seu perfil não é igual a todos os outros.

Chamar atenção e se destacar atrai seguidores. Nossa sugestão é investir em um feed harmônico e com uma identidade visual que ajude na identificação do público. Pensar em um mesmo filtro ou em imagens com cores que remetam a seu branding, são algumas sugestões. Que tal?



7. Promova enquetes

Eis aí uma forma muito interessante para ter mais engajamento e, além disso, conhecer mais sobre seus seguidores. A opção de criar enquetes nos stories é uma ótima ferramenta para conhecer a opinião da sua audiência de maneira mais direta — e sobre qualquer assunto!

Criar enquetes para os seguidores responderem é um jeito estratégico e prático de entender o que seu público pensa. Considere ainda o que ele gostaria de ver, quais assuntos mais interessam e outras informações relevantes. Para fazer isso, basta criar um story com imagem ou vídeo e selecionar a opção “enquete”. Depois, você pode fazer uma pergunta e dar duas opções de respostas para votação.



Após um certo tempo, você pode conferir quem visualizou e as pessoas que votaram, assim como as alternativas escolhidas e o resultado parcial até o momento. No story que está com a enquete, você consegue acessar todas as informações, estatísticas e entender melhor sobre a votação.



8. Marque a localização em seus posts

Ao marcar a localização na foto, seus seguidores no Instagram podem procurar por aquela palavra-chave na aba de pesquisa e seu post aparecerá entre os resultados. Incrível, não é? E não tem nada de mágica: é pura estratégia!

Marcar suas publicações com a localização é um jeito de fazer com que outras pessoas encontrem seu perfil. Também é possível incluir uma nova localização e marcá-la quando você precisar.



9. Revise seus textos antes de publicá-los

Publicações com erros de gramática e ortografia são muito negativas para a sua empresa como um todo. Afinal, isso pode passar aos seguidores um certo despreparo ou, em outras situações, até diminuir a credibilidade e relevância do seu perfil.

Portanto, sempre que estiver com um post pronto para ir ao ar, revise mais uma vez antes de apertar no botão de publicar. Analise o texto, a localização, as marcações e outros aspectos da publicação. Uma dica interessante é sempre escrever o conteúdo e depois esperar um tempo para revisar.

Quando terminamos de escrever algo, nossos olhos e cérebros estão acostumados com o que acabou de ser feito. Portanto, ao deixar o texto “descansar” por um período ajuda a ler com atenção e identificar erros.



10. Não publique nem pouco, nem muito

Ter uma frequência para fazer as publicações é fundamental. Reter seguidores nem sempre é uma tarefa fácil, por isso, ter uma consistência para publicar conteúdos tem alta importância. Criar muitos posts de uma só vez pode saturar os seus seguidores no Instagram e fazer com que eles deixem de seguir o seu perfil.

Por outro lado, ficar longos períodos sem publicar no feed e nos stories também é prejudicial. Assim, você acaba sendo esquecido e esta não é a ideia, certo? A vida útil das publicações no Instagram duram, em média, cerca de 4 horas. Depois, o alcance é cada vez menor. Com isso em mente, programe suas postagens pensando nesse tempo.



11. Compartilhe fatos do cotidiano

Mostrar bastidores da marca ou cotidiano é uma estratégia boa para se aproximar dos seus seguidores no Instagram. Afinal, o que os usuários buscam nessa rede social é, justamente, um conteúdo mais emocional, que tenha valores e que traga uma mensagem que cause algum impacto.

Publicações com fotos e vídeos mostrando fatos do cotidiano causam maior identificação e aquele sentimento de “gente como a gente” no público. Como resultado, seus seguidores criarão mais conexão com você e isso também aumenta o engajamento. Marcas humanizadas são uma necessidade hoje em dia!



12. Torne-se membro ativo da comunidade

Marcar presença no Instagram vai muito além de realizar postagens periodicamente e criar stories chamativos. Para fazer isso, a dica é muito simples: interação. Sim, interagir com seus seguidores nos comentários e responder DMs também são maneiras de tornar sua conta mais ativa.

Tirar apenas um ou dois dias na semana para fazer isso não é uma boa ideia, pois, às vezes, os seguidores precisam de respostas rápidas. Nesse contexto de redes sociais, o ideal é dar um retorno em até 24 horas.

Seguir outros perfis e curtir publicações também são interações interessantes, assim como responder conteúdos que possam ser interessantes à persona. Ou seja, ter um perfil ativo na comunidade é muito mais do que apenas criar posts e receber curtidas e comentários.



13. Crie um calendário de conteúdo

Lembra que mencionamos essa ferramenta? Um calendário vai ajudar muito você e sua equipe de marketing a organizar e programar suas publicações no Instagram. Lembrando que esse cronograma precisa fazer referência ao seu negócio.

Nesse sentido, pense em publicações que façam sentido. Supondo que você tem uma empresa de tecnologia, dicas práticas dos seus serviços, datas relevantes, tudo deve ser considerado. Vale também fazer alguns posts semanais como um Throwback Thursday (ou #TBT) na quinta-feira.

Outro benefício de um calendário é que, na hora de postar algum conteúdo, você já tem ele pronto e não precisa gastar tempo pesquisando o assunto e gerando o material. Sua equipe será mais eficiente com esse tipo de recurso.



Toda conta precisa de um perfil único, certo?

Assim, nossa maior dica é testar estratégias diferentes e monitorar o que é melhor para sua empresa e, claro, para seus seguidores no Instagram.

Vale a pena postar em dias e horários diferentes, combinado? Depois, analise os dados para ver quais são as opções mais favoráveis. Verifique que tipo de conteúdo tem mais engajamento, os melhores dias e as parcerias que geram negócios relevantes. Ao colocar essas dicas em prática, você verá que conseguir mais seguidores no Instagram não é uma tarefa difícil como parecia no começo deste texto.



22



Instagram

STORIES DE SUCESSO

Conheça nosso guia STORIES INSTAGRAM



**DESCUBRA COMO APROVEITAR O
INSTAGRAM E SEU RECURSO 'Stories'**
Para obter seguidores altamente
engajados, tráfego e ganhar o máximo de
DINHEIRO possível...

95 5K 1K



SAIBA MAIS
(66)984453051

@EDUARDO OLIVEIRA

