

OS SEGREDOS DO

Instagram



**Como Usar o Instagram Para
Alcançar Sucesso na Vida e nos Negócios**

Sumário - Os Segredos do Instagram

Introdução.....	02
Capítulo 1 – O que é o Instagram?.....	06
Capítulo 2 – Como Configurar uma Conta.....	13
Capítulo 3 – Como Conseguir Seguidores.....	18
Capítulo 4 – Como Manter Seus Seguidores Envolvidos	23
Capítulo 5 – Instagram Para Sua Marca	25
Capítulo 6 – Como Transformar Seguidores em Clientes	25
Capítulo 7 – Integrando o Instagram com Outros Sites Sociais.....	27
Conclusão.....	30



Introdução

O Instagram é um aplicativo social de compartilhamento de fotos e vídeos que permite que seus usuários apliquem filtros em seus trabalhos e os compartilhe em várias redes sociais como Facebook, Tumblr e Twitter.

O Instagram foi criado por Kevin Systrom e Mike Krieger e foi lançado em Outubro de 2010. Em um curto espaço de tempo tornou-se o maior site de compartilhamento com com a marca de 150 milhões de usuários ativos mensais, de acordo com o site oficial (Dado de 06 de Setembro de 2013).

Com esses números, empresas tão grandes como Nike, Prada, MTV e BMW usam ativamente Instagram para promover a si mesmos, por isso não há razão para que você também não faça isso.

E este é o motivo que levou este livro a ser desenvolvido. Ele se destina a fornecer as informações necessárias para que você possa ter sucesso utilizando essa ferramenta, com soluções de baixo custo.

Ao contrário do que vem sido propagado, o Instagram cai como uma luva para o setor de varejo e de alimentação, mas também tem um grande potencial para outros tipos de negócios, desde que você use as estratégias adequadas.

Este e-book está pronto para guiá-lo através de todo o processo estratégico. Desde a criação de sua própria conta de gerar tráfego e aí transformar esse tráfego em vendas. Este livro é suficiente para fazer o seu negócio prosperar, utilizando-se de uma das ferramentas mais poderosas do Marketing na Internet disponíveis hoje.

Boa sorte!



Capítulo I

O que é o Instagram ?

Como falamos, o Instagram é um site de compartilhamento de fotos e vídeos com seus seguidores e amigos no Instagram e outros sites de redes sociais. Uma das características marcantes do Instagram é que suas fotos tem um formato quadrado, diferentemente do propagado 16:9 propagado pela maioria das câmeras digitais de hoje. Estas fotos quadradas dão às imagens uma sensação do vintage como fotografias tiradas pelas saudosas máquinas instantâneas Polaroid .

O Instagram hoje é amplamente utilizado por indivíduos para fins sociais, bem como para fins comerciais. As grandes empresas usam o Instagram para promover seus produtos ou serviços para seus seguidores.

Para se conectar com um alguém ou empresa específica no Instagram você precisará procurar seus perfis e segui-los. Existem dois tipos de perfis, os públicos e os privados. Perfis públicos são aqueles que qualquer um pode seguir. No entanto, os perfis privados são restritos e exigem a permissão do proprietário do perfil.

Instagram é compatível com a Apple e Android telefones acima versões 2.2 e pode ser baixado gratuitamente no iTunes ou Google Play. Instagram é relativamente fácil de usar e permite que as empresas se conectem com seus clientes potenciais de uma forma visualmente atraente

Os fundadores do Instagram dizem em seu site, "nós imaginamos um mundo mais conectado através de fotos", mas hoje, com sua crescente popularidade, o Instagram oferece mais potencial do que apenas o compartilhamento de fotos instantâneas – o aplicativo permite que essas imagens para gerem clientes e reconhecimento da marca.

O compartilhamento de fotos no Instagram é mais fácil do que em outra redes sociais, onde pode-se demorar alguns minutos para carregar uma única foto . O Instagram por outro lado, compartilha as imagens dos usuários mais rapidamente e com maior qualidade.

História do Instagram

Instagram foi lançado por Mike Krieger e Kevin Systorm em outubro de 2010 como um aplicativo de compartilhamento de fotos. De acordo com a dupla, o objetivo principal era o de permitir que as pessoas partilhassem a sua vida através de fotos instantaneamente em todo o mundo.

O nome Instagram surgiu como uma combinação das palavras Instantâneo e Telegrama, palavras que praticamente resumem as funções do Instagram. O Instagram evoluiu muito desde o seu lançamento e acrescentou características diferentes, como perfis , filtros impressionantes e opções de compartilhamento de vídeo em sua breve história .

Hoje, o Instagram é popular entre celebridades e pessoas influentes em todo o mundo. Neymar, Beyoncé, Ivete Sangalo e até mesmo Michelle Obama estão no Instagram não só para se conectar com seus fãs e do público , mas também para mantê-los atualizados sobre os próximos projetos.

Em um pequeno espaço de tempo, o Instagram se tornou uma ferramenta indispensável de mídia social para muitas pessoas, principalmente porque o conteúdo fotográfico chama mais atenção do que as postagens baseadas em texto. Com os internautas mais exigentes por conexões instantâneas e conteúdo visualmente atraente para mantê-los engajados e educados, não é de se admirar que o Instagram tornou-se tão popular para indivíduos e empresas.

Cerca de 55 milhões de fotos são postadas no Instagram a cada dia. Isso comprova que o Instagram tem um grande potencial . No entanto , ele também tem um monte de concorrentes quando se trata de promover negócios. A fim de aproveitar ao máximo o Instagram você terá que fazer um pouco mais do que tirar uma foto da vista da janela do seu escritório.

Como Instagram está ajudando as empresas

O Instagram, como as outras mídias sociais, não foi projetado para as empresas, mas assim como os outros, tem percebido o potencial deste meio para negócios. Grandes nomes da música , como a MTV, Ivete Sangalo e 50 Cent são capazes de promover a si mesmos e seus negócios usando Instagram . Ícones do esporte incluem passeios virtuais e pontos de vista por trás das cenas para torneios exclusivos, como Wimbledon, Copa das Confederações da FIFA e Finais da NBA .

Se você é personal trainer, dono de restaurante, blogueiro de moda, uma empresa de logística ou varejista, a evolução e popularidade do Instagram oferece o potencial para se conectar e fazer negócios com centenas, milhares e até milhões de pessoas em todo o mundo.

Hoje, o site está cheio de histórias de sucesso de empresas e profissionais que ganharam popularidade e clientes com a ajuda do Instagram, e não há nenhuma razão para que você também não possa fazê-lo.

www.DigitalCoaching.com.br

O Instagram incentiva a interação dos usuários e lhes permite conectar com você ou sua empresa em um nível mais pessoal em comparação com outras ferramentas de marketing na internet. Seja através de uma cena de vídeo ou uma foto de um projeto em andamento, seus seguidores vão se sentir como uma maior parte de todo o processo de desenvolvimento.

As chances de sucesso de sua estratégia não dependem apenas se você tem ou não uma conta no Instagram, mas depende de como você utiliza a plataforma.

O capítulo seguinte é um guia passo-a-passo de como entrar, compreender e como conquistar o mundo do Instagram .



Capítulo 2

Como configurar uma conta



Atualmente, a única maneira de criar uma conta no Instagram é usando seu aplicativo em dispositivos suportados Android ou iOS (iPhone). A maioria dos telefones suportados hoje vêm com o aplicativo já está disponível , mas no caso não seja, então você pode facilmente fazer o download da App Store ou Google Play. Uma vez que o download for concluído, clique no ícone e toque em Cadastre-se.

Você será solicitado a preencher os detalhes, incluindo um nome de usuário e senha, juntamente com outras informações de perfil , incluindo o seu nome, endereço de e - mail, etc Toque em " Concluir" quando você tiver preenchido os campos desejados e sua conta será criada em menos de 5 minutos.



Certifique-se de usar um nome que descreva adequadamente o seu negócio como uma marca, e que seja facilmente identificável pelo seu público.

Certifique-se de que as informações que você vai fornecer sejam precisas e que você vai evitar dar qualquer informação pessoal na conta do seu negócio. Proprietários de pequenas empresas, às vezes cometem o erro de promover o seu negócio através da criação de contas pessoais. Isso faz muito pouco para a credibilidade do seu negócio e, ao mesmo tempo, sugere o seu negócio como amador e pouco profissional.

Certifique-se que você tenha um perfil completamente independente para o seu negócio no Instagram. Negócios e na vida pessoal devem sempre ser separados, especialmente quando se trata de marketing em mídias sociais.

Introdução

Agora que a sua empresa está oficialmente no Instagram, é hora de brincar com o seu perfil. A primeira coisa que você precisa fazer é adicionar uma foto de perfil que reflète o seu negócio corretamente. A foto de perfil pode ser um dos seus produtos mais recentes, logotipo da sua empresa ou simplesmente uma foto de sua sede.

Em seguida, adicione um link para o seu site para que as pessoas possam chegar ao seu negócio.

O Instagram oferece biografias de até 150 caracteres, o que acabará por aparecer na sua página de perfil. Você pode adicionar um pouco de informação sobre o negócio, o que você faz e, em seguida, adicionar um link no final.

IMPORTANTE: Não deixe de inserir o link para o seu site aqui. O Instagram não permite links clicáveis para sites externos em outros lugares.

Como editar sua biografia

- Toque na guia Perfil .
- Vá em "Editar seu perfil". Será no canto superior direito da sua tela .
- Basta digitar o texto e no link e clique em " Concluir".
- Você também pode mudar a sua foto do perfil, nome de usuário ou o site da mesma forma.
- Certifique-se de que você coloque um nome de usuário identificável logo no início, porque mudá-lo novamente e novamente vai causar confusão entre os seus seguidores.

O próximo passo deve ser, caso você queira, conectar o seu perfil no Instagram para outras redes sociais como o Facebook, Twitter, Foursquare, Tumblr, etc. Você pode facilmente se conectar a estes sites, vá para Configurações no seu dispositivo Android ou iOS e tocando "Configurações de Compartilhamento" , em seguida, você pode facilmente conectar com todos os que você preferir.

É essencial que você se conectar a outros sites de redes , a fim de aumentar a visibilidade e acessibilidade. Você também pode chegar aos seus amigos do Facebook no Instagram , tocando em " Localizar amigos ".

Há muitas maneiras de se conectar com pessoas e empresas pelo Instagram e inúmeros recursos para experimentar. A melhor maneira de fazer isso é continuar a usá-lo até entender exatamente como ele funciona.

Características que Você Precisa Saber

O Instagram oferece inúmeros recursos que não apenas divertem, mas também vão servir para ajudá-lo a se conectar com seu público. A seguir estão algumas das características mais benéficas do Instagram :

Seu Perfil

O seu perfil de negócios é a janela através da qual os seguidores podem ter uma idéia exata do que você está tentando promover. Seu perfil deve ser atualizado regularmente com informações corretas.

Esta é a página Instagram da Melissa, marca de calçados brasileira. Como você pode ver, ele explica muito brevemente o que está prestes a página , juntamente com um link

www.DigitalCoaching.com.br



para seu site. As fotos refletem o seu negócio e dão um gostinho do que você pode esperar. Sua página também deve refletir o seu negócio para que aqueles que visitarem sua página pode tomar uma decisão rápida se o conteúdo que você fornecer será de valor para eles.



hashtags (#)

As hashtags (sinal gráfico conhecido como jogo da velha ou tralha = #) funcionam praticamente da mesma forma como as hashtags no Twitter. Eles permitem que os usuários que desejarem obter acesso ao conteúdo desejado ou similar com relativa facilidade. Tudo que você precisa fazer é simplesmente começar a clicar fotos e marcá-los com as hashtags desejadas.

Um exemplo seria uma foto para celebrar 1000 seguidores no Instagram, você pode simplesmente tirar uma foto de um bolo de comemoração, ou um cartaz que diz "Obrigado" (ou algo ainda mais criativo!) E, em seguida, colocar hashtags como #obrigado, #party, #+de1000 e muito mais.

Você também pode adicionar hashtags na seção de comentários uma vez que a fotografia é tirada. A seguir estão algumas regras para o uso de hashtags:

- Você pode usar um máximo de 30 tags por foto ou vídeo. Se você adicionar mais do que o comentário não será publicado.
- Você não pode usar caracteres como "%" ou "?" Em hashtags, no entanto, você pode usar números.

www.DigitalCoaching.com.br

- Você pode procurar por hashtags tocando na aba Explorar
- Certifique-se de que suas configurações de perfil são definidas como Públicas, e não Privadas, caso contrário, suas fotos e vídeos só estarão disponíveis para seus seguidores e não para todo o resto da comunidade do Instagram .

Seguir

Assim como opção Assinar do Facebook ou Twitter e opção de Acompanhamento do Pinterest, o Instagram permite aos usuários acompanhar outros perfis.

No entanto , não basta esperar que os outros a seguirem o seu perfil. Você deverá seguir outros usuários e empresas, a fim de obter uma boa idéia do que as pessoas estão falando e descobrir o que é tendência.

Certifique-se de que você siga perfis relevantes em seu mercado, canais de notícias, celebridades e outros usuários de destaque.

Tudo que você precisa fazer é ir a um perfil de sua escolha e basta clicar em Seguir para começar a seguir seus posts.

Filtros

Os filtros são facilmente os componentes mais legais do Instagram. Eles adicionam estilo e identidade para cada imagem ou vídeo, oferecendo uma variedade de opções para editar as fotos. Aqui está a lista de filtros disponíveis no Instagram agora:

Amaro	Mayfair	Rise	Hudson
Valencia	X- Pro II	Sierra	Willow
Lo-Fi	Earlybird	Sutro	Toaster
Brannan	Inkwell	Walden	Hefe
Nashville	1977	Kelvin	-

Todos estes filtros oferecem impressionantes opções de pós- edição, que podem facilmente melhorar a qualidade da sua imagem. Você também pode usar a fotografia de terceiros ou aplicativos de edição para tirar fotos e, em seguida, enviá-los ao Instagram .

Outros recursos de edição de foto

Há uma abundância de outros recursos de edição de fotos disponíveis no Instagram, incluindo HDR, inserir bordas, distorção e muito mais.

Instagram fora dos smartphones

Instagram permitiu a alimentação de fotos em computadores no início de 2013, que permite aos usuários fazer o login e verificar o seu feed de notícias em um computador desktop ou laptop da mesma forma que fazem em seus smartphones. Instagram foi desenvolvido para ser um site baseado em celular por um tempo muito longo, e ainda é. No entanto, agora você pode acessar o seu feed de notícias em qualquer dispositivo.

Basta acessar a partir do seu navegador o site <http://www.instagram.com>, faça o login com os seus dados e navegue através dos perfis que você escolheu para seguir. Você não pode, no entanto, postar imagens através do site. De acordo com o co-fundador do Instagram, Kevin Systrom "o Instagram é sobre a produção de fotos "em movimento" e por isso a única maneira disponível para postar fotos é através de um aplicativo de um smartphone.

Mapas

Instagram começou a oferecer a localização nas fotos a partir da versão 3.0. Ele permite que você facilmente adicione a hora e o local das fotos tiradas. Esta opção faz com que seja muito fácil para que as empresas deixem seus seguidores saber onde eles podem ser encontrados. Por exemplo, se você estiver participando de uma convenção ou de uma feira, então, simplesmente poste uma foto com a localização, será mais fácil para que você seja encontrado.

Por definição, o serviço de localização está desligado. Você vai ter que ligar a opção "Adicionar foto ao mapa" antes de postar uma foto.

Vídeos

O Instagram introduziu o recurso de vídeo em junho de 2013. Agora você pode gravar até 15 segundos de vídeo, escolher dentre os diferentes filtros e compartilhar sua criação com milhões de pessoas em todo o mundo. O novo recurso já obteve inúmeros feedbacks positivos por causa de sua facilidade de uso e opções de edição.

Você também pode escolher um quadro específico do vídeo para aparecer como a imagem da capa para torná-lo mais atraente visualmente. A opção de vídeo para Instagram também oferece o recurso Cinema com o qual você pode estabilizar o vídeo. A partir de uma perspectiva de negócios, você pode usar esta função para incentivar seus clientes a postar vídeos enquanto utilizam seus produtos ou serviços.

As opções são infinitas, assim como o potencial de se comunicar e se conectar com aqueles que são importantes para você e sua empresa.

Como fazer vídeos no Instagram

Fazer vídeos on Instagram é tão fácil como tirar fotos. Basta tocar no ícone que representa uma filmadora, ao lado do botão que é utilizado para tirar fotos.

Pressione e segure o ícone para gravar o vídeo. Solte o ícone quando quiser parar a gravação. Toque em Avançar para adicionar o filtro para o seu vídeo.

Você pode experimentar com diferentes filtros antes de escolher o que você gosta.

Quando estiver satisfeito com o resultado, toque em Avançar para compartilhar o vídeo com o mundo.

Estas são algumas das características mais importantes do Instagram que têm ajudado muitas empresas a se conectar com seus clientes potenciais e promover os seus produtos e serviços. Como a maioria dos novos empreendimentos, você terá de experimentar ângulos, filtros, momentos e histórias para, eventualmente, começar a criar conteúdo valioso e de qualidade.

Capítulo 3

Agora que você entende tudo o que Instagram tem para oferecer, é hora de pegar o touro pelos chifres e usar todos esses recursos a seu favor. O Instagram é eficaz e produtivo apenas quando é corretamente utilizado. Apenas fazer um perfil e postar uma foto ou vídeo a cada semana vai fazer muito pouco para gerar interesse ou se envolver seguidores, muito menos promover vendas.

A medida que você começar a postar um conteúdo relevante, que seus seguidores vão querer clicar no botão "Curtir" e ter bastante interesse para visitar seu site, onde eles podem se converter em clientes.

Marcas como Farm, Melissa, Nike, Michael Kors e Dunkin Donuts estão promovendo constantemente seus negócios, postando fotos e vídeos interessantes no Instagram. As imagens podem valer muito mais do que mil palavras podem ser a janela de seus seguidores para o seu mundo ou a sua porta para o deles.

Como conseguir seguidores

Seu primeiro passo deve ser o de obter seguidores, mais seguidores significam um maior potencial de negócios. Postar fotos ou vídeos não só dará exposição aos seus seguidores no Instagram, mas também para aqueles que seguem você em outras redes sociais.

Conheça o seu público

Você não pode postar imagens bonitas dos pés de um bebê com o objetivo de gerar mais vendas para seu material de escritório. Você precisa entender exatamente o que seu público-alvo e o que eles estão interessados.

Este é o lugar onde Instagram difere em uso pessoal e empresarial. Ao usar uma conta pessoal, seu objetivo é mostrar a sua personalidade através fotos interessantes, mostrando coisas que são relevantes para você.

Com uma conta de negócios, não é sobre o que é pessoalmente relevante para você, mas sim o que é relevante para o seu público.

Você também pode obter uma boa idéia sobre o seu público-alvo, seguindo e analisando os perfis dos seus concorrentes. Passar por eles para ver que tipo de imagens e vídeos que postaram e que seus seguidores estão comentando.

Neste ponto, a pesquisa é fundamental, e lhe permitirá planejar sua estratégia em conformidade.

Depois de entender o seu público e suas preferências, é a hora de começar a postar fotos em conformidade. Simplesmente postar imagens de seus produtos ou serviços vão fazer muito pouco para os telespectadores.

Tente não postar muitas fotos ou vídeos de uma vez, apenas uma vez por dia ou três vezes ou quatro vezes por semana deve ser suficiente.

O poder das hashtags

Hashtags são a bússola de uma imagem ou vídeo. Elas tem o poder de levar aqueles que procuram os produtos e serviços que você oferece em linha reta para o seu perfil.

Hashtags são simples de usar, mas nem tão fácil de bolar estratégias com elas. Hashtags enganosas pode impactar negativamente a credibilidade do seu negócio , enquanto hashtags específicas pode levar a mais seguidores e, portanto, mais clientes potenciais . Assim como você cria uma hashtag eficaz?

Aqui estão algumas dicas e truques para ajudá-lo a tirar o máximo das hashtags do Instagram :

- Certifique-se de marcar o local , de modo que você pode limitar o seu público para aqueles que podem, de fato, comprar seus produtos e serviços.
- Agora, o Facebook introduziu hashtags , por isso certifique-se de adicionar as tags quando compartilhar seus posts do Instagram no Facebook, bem como no Twitter, Pinterest e Tumblr.
- O Instagram oferece um generoso limite de 30 hashtags, mas isso não significa necessariamente que você precisa usar todas as 30. Tente manter hashtags limitadas a 6-10. Usar muitas hashtags pode ser chato e irrelevante.
- Não use hashtags que tenham pouca ou nenhuma conexão com a imagem ou vídeo, independentemente de quão eles pareçam ser tendências . Você só estará desperdiçando seu tempo com as marcas que fazem muito pouco para agregar valor aos seus clientes potenciais.
- Tente usar dois ou três marcas com um contexto semelhante , para que você não perca clientes potenciais. Por exemplo, em vez de usar termos simples, como #tenis ou #esportivos para promover a sua nova linha de calçados esportivos, você pode usar as

tags de um atleta de elite ou o nome de torneios mais recentes, como #Wimbledon ou #RolandGarros para chegar a um público mais amplo.

Se suas fotos ou vídeos não estão gerando o tráfego desejado, pode ser a hora de renovar as suas hashtags .

- Você também pode adicionar tags populares com as específicas que você criou para aumentar a visibilidade.

A seguir estão as 10 hashtags mais populares no Instagram em Novembro de 2013 :

1 . # love 2 . # instagood 3. # me 4 # cute 5. # follow 6. # like 7. #photooftheday 8. # iphonesia 9. # picoftheday 10. # girl

Você terá que verificar de vez em quando para ver quais são tendências a cada mês. De acordo com as estatísticas divulgadas pela Hubspot , fotos com hashtags receberam mais curtidas do que aquelas fotos sem hashtags em sua descrição. Você deve estar utilizando hashtags em cada foto e vídeo que você postar.

O que Curtir e comentários podem fazer por você

Há cerca de 1 bilhão de "Curtidas" no Instagram por dia. Isso é um monte de gostos por um monte de gente. Com você pode abocanhar alguns destes curtir para a sua marca??

O que acontece quando o Kaká ou a Claudia Leitte postam uma foto de uma árvore aleatória contra um céu branco? Ele fica lotado de curtidas e comentários, independentemente da qualidade da imagem ou a sua aparência estética.

Esses gostos ou comentários não são sempre para a imagem ou vídeo, mas para a personalidade e o desejo de associação com o autor. Isso é o que suas imagens e vídeos podem fazer por você, desde que você dê o seu público algo com o qual ele possa se associar.

Talvez a cobertura de um evento específico, uma foto de bastidores ou simplesmente uma imagem pedindo opiniões sobre uma campanha promocional específica.

Aprender a gerar curtidas e comentários pode ser complicado, mas também é uma ação interessante e produtiva ao mesmo tempo. Onde curtidas podem ajudar a aumentar a popularidade e a associação com a marca, os comentários podem ajudar a iniciar conversas e fidelização.

Quem você precisa estar seguindo?

Seguidores seguirão você enquanto você continuar a adicionar valor ao seu tempo. O truque é mantê-los envolvidos e interessados.

No entanto, o Instagram não é apenas sobre o aumento de seu número de seguidores,

www.DigitalCoaching.com.br



também é sobre você seguir as pessoas certas. Você também vai precisar seguir os usuários relevantes, a fim de obter uma boa idéia do que os outros estão dizendo, e como você pode utilizar-se desse conhecimento em suas próprias estratégias promocionais no Instagram e em outros lugares.

Você precisa estar seguindo as pessoas que você gosta, assim como a sua concorrência no Instagram para ter uma boa idéia do que o mundo está dizendo. Você também precisa saber o que os novos produtos, serviços ou valor de seus concorrentes estão oferecendo a seus clientes em potencial.

Eles estão oferecendo brindes ou descontos? As mensagens deles tem recebido curtidas e comentários ? Se sim, então que tipo de fotos que eles estão postando ? Buscar respostas a estas perguntas irão ajudá-lo a criar estratégias e postar um conteúdo que cria e fideliza clientes.

Quando Postar

O tempo é muito importante quando se trata de postar em qualquer site de rede social, seja para atrair novos seguidores ou contatar os atuais. Postar imagens e vídeos é tanto uma ciência como é uma arte. Uma postagem no Instagram tem uma vida útil de cerca de 3 a 4 horas, o que significa que depois que ele vai ficar tão perdido com as postagens dos outros perfis que ele segue que as chances de encontrar a sua publicação será praticamente inexistente.

Certifique-se de que você postar no momento em que há o maior volume de tráfego . Basicamente – A taxa de visualização é maior quando as pessoas chegam ao trabalho, quando as pessoas estão em sua pausa para o almoço, e quando as pessoas chegam em casa do trabalho .

Você pode experimentar postar em momentos diferentes em dias diferentes para ver o que gera mais retorno em termos de curtidas e comentários. Certifique-se de que você não postará uma foto a cada hora, no mesmo dia. Mesmo uma sequência fantástica de fotos parecerá chata e inconveniente se forem postadas uma após a outra sem um bom intervalo de tempo entre elas.

Uma boa idéia é colocar cerca de cinco imagens em uma semana e manter um relatório dos comentários em cada imagem . Então , mudar os horários da próxima semana. Isto pode parecer muito trabalho, mas é essencial quando se trata de saber os hábitos de seus potenciais consumidores.

Também certifique-se de manter um registro do que tipo de imagens , vídeos e hashtags geram o maior número de interações em seus seguidores.

Capítulo 4

Como manter seus seguidores envolvidos

Conseguir seguidores é apenas a primeira etapa. É como convencer um cliente a parar em sua vitrine. Mas a vitrine apenas não gerará vendas, se o que estiver dentro dela dentro a incitar a entrar. Assim, você terá que preparar-se para continuar a oferecer uma variedade de itens que o envolva e o leve para um próximo nível: Comprar de você!

A venda de seus produtos e serviços , com a ajuda de imagens e vídeos não é um conceito novo. Seja em jornais ou anúncios de TV, apelos visuais sempre tiveram um grande impacto na tomada de decisão de compradores , mas as necessidades dos consumidores e hábitos estão evoluindo, o que significa que suas estratégias precisam evoluir também.

Instagram é a evolução da publicidade, em vez de bater na porta de um consumidor em potencial que você o convida para o seu próprio espaço e , em seguida, o transforma gradualmente de seguidores para clientes.

Mas essa transição não é fácil. Depois de conseguir seguidores, você vai precisar focar constantemente no desenvolvimento de um conteúdo visual interessante, no momento certo e da maneira correta.

Conheça os seus seguidores e fãs

O primeiro passo será conhecer seus seguidores e fãs . Não se esqueça de pesquisar quais são suas preferências, o que eles consomem e que tipo de conteúdo eles estão mais interessados.

Analisar quais as imagens e vídeos criam mais engajamentos, que tipo de mensagens aumentam o tráfego do site e quais os vídeos e fotos que seus seguidores estão curtindo ultimamente.

Compreender o seu público-alvo é o primeiro passo para os entreter e inspirar, por isso certifique-se que você mantenha um controle constante do resultado de suas interações com ele.

O fato de que você tem uma boa quantidade de seguidores não diz muito, se eles não estão interessados no conteúdo que você está postando . É somente por meio do engajamento que você estará mudando o comportamento do seu público, e o primeiro passo para isso é entendê-los.

O que postar

Você sabe que precisa estar postando fotos e imagens interessantes, mas como é que você poderá competir contra mais de 40 milhões de novas fotos todos os dias ?

A seguir estão algumas dicas e truques para fazer suas fotos e vídeos chamarem a atenção:

. Primeiramente você terá que mostrar seus produtos para que seus seguidores identifiquem a sua empresa com os produtos que você promove. Mas estas fotos do produto ou vídeos não precisam, necessariamente, ser chatas.

Por exemplo, a Adidas consegue mostrar seus produtos de uma forma que é tanto promocional e inspiradora. Seja criativo.



. Permitir que seus seguidores para ver como seus produtos são feitos , seja através de fotos ou vídeos . Por exemplo: faça um pequeno vídeo de um cupcake em sua loja de café ou uma foto de um designer no trabalho para a sua empresa de desenvolvimento web. Há uma história por trás de cada produto e serviço, e por compartilhá-la com seus seguidores você deixa eles participarem ativamente desta história.

. Mostrar a usabilidade de seus produtos e serviços através de imagens ou vídeos postagem das pessoas que os utilizam. Você também pode pedir a seus seguidores para compartilhar fotos usando um hashtag designado para fazer o mesmo.

. Faça seus seguidores do Instagram se sentirem importantes. Eles são um grupo especial de pessoas que abriram mão do seu tempo para ficar atualizado com as suas mensagens. Anunciar novas ofertas, negócios ou produtos na sua página do Instagram antes de ser anunciadas em outros lugares é uma excelente opção. Oferecer conteúdo exclusivo para os seguidores deste canal também é uma excelente opção.

. Poste para os seguidores um conteúdo “íntimo” , como um novo produto na tomada, renovações no design do escritório ou até mesmo os preparativos para uma festa da equipe. Isto é algo realmente engajador, fornecer a seus seguidores uma visão privilegiada daquilo que realmente se passa nos bastidores.

. Apresente os seus funcionários. Isso vai humanizar sua marca e incentivará os seus funcionários a trabalhar melhor , sabendo que eles estão sendo reconhecidos e apreciados. Você também pode usá-los em uma campanha para colocar o foto do funcionário da semana ou algo como a melhor foto tirada por um empregado.

. Que tal ser um “paparazzi”? Que ta postar uma foto de uma celebridade usando seu produto? Claro, você não deve perseguir a Ivete Sangalo com um smartphone na mão, mas simplesmente estar na procura de celebridades locais para ver se elas estão usando sua marca ou endossando algo que está relacionado com a sua indústria.

. Deixe-os saber onde sua marca esteve presente , isso ajudará a conectar-se com seguidores em um nível mais pessoal. Se você foi a uma feira de negócios, um evento, uma coletiva de imprensa ou mesmo um aeroporto, deixe que seus seguidores saibam. Poste uma foto com a localização e convide-os a se juntarem a você.

. Os clássicos funcionam! Animais e bebês sempre vendem. Uma imagem bonita quase sempre obtém uma curtida ou comentário. Publicar fotos de um cachorro de rua na frente de seu escritório ou de um bebê visitando o seu stand sempre dá certo. Certifique-se de capitalizar isso!

. Assim como a maioria das formas de arte, fotos e vídeos precisam ser instigantes. Caso contrário , o objetivo é perdido. Tente definir um tema ou tom com suas fotos. Se você está mantendo -o leve e engraçado , não altere o tom abruptamente , ou você

correrá o risco de perder seus seguidores.

O que você precisa oferecer

De acordo com a eMarketer , uma em cada quatro pessoas ao redor do mundo estão usando as mídias sociais. Não é de admirar que as empresas têm se voltado para as mídias sociais para promover a sua marca.

No entanto, isso também significa que existem muitas empresas oferecendo muito grande oportunidades para manter seu público envolvido e educado .

Você terá que lutar por sua atenção cada vez que você postar uma foto ou vídeo. O melhor maneira de fazer isso é fazer ofertas que são difíceis de ignorar e mais difícil de recusar.

Aqui estão algumas maneiras que você pode obter seus seguidores envolvidos, oferecendo algo em troca para o seu tempo e dedicação:

Concursos Culturais

Todo mundo adora um concurso de fotografia . Você começa a mostrar suas habilidades de fotografia a uma maior audiência, e ser recompensado por isso também. Concursos de fotografia também são uma boa maneira de premiar seus seguidores.

Você pode pedir aos usuários postar fotos de si mesmos utilizando seu produtos com hashtag de sua empresa , juntamente com uma legenda interessante . Ou então, eles podem postar a sua peça favorita de mobiliário, ou um item que lhes lembra do seu primeiro animal de estimação.

As idéias são infinitas. Certifique-se de oferecer um prêmio atraente como uma recompensa. Ele pode ser um assinatura de seus próprios serviços , um pequeno do presente , bilhetes para um concerto ou um produto como um smartphone ou um tablet, dependendo do seu nicho , mercado e orçamento.

Concursos de 30 dias

Concursos de fotos por 30 dias tornaram-se muito populares no Instagram. Tudo o que você precisa fazer é oferecer um desafio de 30 dias para seus seguidores postarem uma foto com um tema diferente a cada dia. As idéias pode ser tão específicas ou tão gerais

www.DigitalCoaching.com.br

como você preferir. Basta fazer um plano de 30 dias e postar uma foto dele em seu blog ou Instagram , juntamente com o início e data de término.

Importante: Não pode ser apenas um tema para todo o concurso, como por exemplo, o verão. Cada dia deverá ter um tema mais específico como um o calor, o céu, diversão, exercício físico, amizades, etc. Quanto mais próximo o tema se aliar à indústria que você atende, o mais relevante e produtivo será o resultado. Não se esqueça de oferecer prêmios desejáveis e pedir a seus seguidores para marcarem as fotos apropriadamente, com as hashtags desejadas.

Você não tem que dar um prêmio

Você não precisa necessariamente oferecer prêmios para fazer seus seguidores se sentirem especiais. Basta pedir para que utilizem a hashtag + o nome do seu produto, marca ou empresa cada vez que usá-lo, juntamente com uma boa imagem.

Escolha a foto da foto mais interessante de cada semana. Apenas o reconhecimento de um seguidor por sua parte, já pode representar uma grande recompensa quando falamos de engajamento em mídias sociais.

Hashtags exclusivos

Hashtags originais são outra maneira de fazer uma impressão duradoura no Instagram. Muitas empresas usam hashtags especiais para promover eventos ou novos produtos no Instagram e no Twitter. Por exemplo, #RockinRio2013 do Rock'n Rio, #GivesYouWings da RedBull e #Pânico10Anos dos humoristas do Pânico são alguns exemplos de como você pode usar hashtags exclusivas para você. Seja criativo e solicite a seus seguidores que eles espalhem sua hashtag por aí.



Capítulo 5

Instagram para a sua marca (branding)

Com as mudanças que o marketing tem passado, as empresas hoje não apenas tem o seu valor baseado na qualidade de seus produtos e serviços, mas, também tem um peso cada vez maior o chamado “valor da sua marca”, e os esforços para fazer com que ela seja cada vez mais valorizada e reconhecida se chama “branding”.

Você pode estar oferecendo produtos impressionantes, mas se eles não são forem associados à sua marca, você pode estar perdendo uma bela oportunidade. O Branding é um longo e difícil e lento processo, ou pelo menos era antes do nascimento das mídias sociais.

Agora, você pode facilmente “dar uma cara” ao seu negócio, apresentando-o para o seu público da forma que você quer que ele seja visto, mas isso também vai exigir esforços constantes e planejamento estratégico.

O primeiro passo para marcar o seu negócio no Instagram (e em qualquer outro lugar) vai ser o de decidir como você quer que seu público-alvo veja o seu negócio.

Muitas empresas cometem o erro de olhar para as receitas de sucesso já realizadas anteriormente e adotá-las também para o Instagram. Isso não é branding. Você tem que pensar cada meio de comunicação, seja ela social ou não, de forma individual. A sua marca precisa ser pensada para cada tipo de mídia.

As suas fotos precisam ser postadas de forma coerente e que seja fruto de bastante pesquisa. Isso não significa que você não pode postar imagens de uma rua ou um cenário, se eles não tiverem a menor relação com você ou com seu negócio.

Construir “Buzz” sobre seus produtos ou serviços

Seguidores se associarão naturalmente ao seu negócio no Instagram, se já tiverem algum tipo de identificação seus serviços e produtos. Muitas empresas hoje começam a construir impulsos de compra em sobre os seus produtos ou serviços antes mesmo deles serem produzidos, gerando interesse prévio dos seguidores.

Você pode compartilhar fotos e vídeos dos trabalhos em curso, ou até mesmo a imagem de um designer gráfico com uma expressão de pensamento e em uma legenda interessante como "Isso é como ele surgiu com a idéia incrível, vamos anunciar na

www.DigitalCoaching.com.br

próxima semana. "

Você também pode tirar fotos ou vídeos, pedindo a seus seguidores para que eles adivinhem qual será a sua próxima oferta ou promoção, oferecendo uma recompensa ou prêmio para quem acertar.

Pedir feedback e opiniões

Seus seguidores são os seus mais estimados clientes ou potenciais clientes, e por isso é importante que você faça com que eles se sintam especiais e que eles saibam que a opinião deles é importante para você. Peça feedback através de fotos e vídeos sobre sua experiência com seus produtos ou serviços.

Pedir feedback não só ajudará a criar um vínculo maior com sua marca como também aumentará a quantidade de possíveis vendas.



Capítulo 6

Como transformar seguidores em clientes

O principal objetivo do Instagram para fins comerciais é, eventualmente, transformar visitas em vendas e seguidores seus clientes. É importante que suas fotos e vídeos levem seus clientes para o seu site e levá-los a assinar sua newsletter e baixar seus e-books.

Suas estratégias devem ser concebidas de tal maneira que seus vídeos e fotos encorajem os telespectadores a mostrar interesse em seus produtos e serviços.

Call-to-Action (Chamada à Ação)

A chamada para a ação direciona seus seguidores para que tomem a decisão que você quer que eles tomem.

Se você está postando fotos para um próximo evento, uma feira de negócios, lançamento de um novo produto, diga a eles para que entrem em um endereço de seu site e vejam o que você tem para oferecer.

Por exemplo, adicionem um link para aceitar o seu convite para uma feira de negócios, ou um link para como o seu produtos e serviços ou obter mais informações sobre os seus próximos projetos.

Promo Codes

Códigos promocionais se tornaram muito populares no Twitter e no Instagram e muitas são as empresas que estão usando para dar vantagens aos seus seguidores. Crie imagens que oferecem cupons e descontos exclusivos para qualquer um dos seus produtos e serviços. É uma maneira de aumentar as vendas e atrair novos seguidores.

Não se esqueça de colocar uma hashtag com o padrão #”códigopromocional” em cada uma de suas imagens promocionais para aumentar a acessibilidade.

Promover últimas ofertas e promoções

www.DigitalCoaching.com.br

Você pode facilmente promover suas últimas ofertas e promoções no Instagram . Tudo o que você precisa fazer é tirar uma foto de seu panfleto ou material promocional e postá-la no Instagram .

Certifique-se de incluir todas as informações , como o preço ou desconto total juntamente com as informações referentes ao prazo de início e término da ação.

As empresas estão fazendo novas ofertas a cada minuto em mídias sociais, para aquelas pessoas que não têm tempo ou paciência para ficar procurando promoções. O ideal é que você forneça todas as informações necessárias dentro de uma imagem para ajudar os clientes potenciais a tomar uma decisão rápida .

Responder comentários

Quase todas as relações neste mundo é uma via de mão dupla , especialmente quando se trata de relações com os clientes. Apenas solicitar a seus clientes para que eles postem fotos ou curtam seus produtos ou serviços ou irem para seus eventos não é suficiente. É importante que você reconheça seus esforços e demonstre gratidão por isso. Comente sobre fotos de consumidores que usem seus produtos ou mencionem você.



Capítulo 7

Integrando Instagram com outros sites sociais

O Instagram é uma plataforma forte por conta própria, mas pode se tornar ainda mais abrangente se você integrá-lo com outras redes sociais. Quando você conectar o seu Instagram com outras mídias, seus posts vão começar a aparecer em outros sites, aumentando a sua visibilidade e acessibilidade.

A seguir estão alguns dos aplicativos sociais mais populares e como eles podem aumentar o tráfego e produtividade do seu negócio:

Facebook

Com mais de um bilhão de usuários, não há nenhuma dúvida sobre o potencial do Facebook para os negócios. A maioria das empresas, grandes ou pequenas, pode usar uma boa fatia do seu orçamento de marketing em propagandas e marketing do Facebook, e por uma boa razão.

Se a finalidade do marketing é chegar até os seus potenciais clientes, então o Facebook é uma ferramenta indispensável. Você pode facilmente conectar o seu perfil no Instagram para sua página no Facebook contanto que você seja o administrador deles. Basta ir para o compartilhamento e tocar no botão do Facebook.

Importante: Coloque o endereço de seu perfil no Instagram em sua Página no Facebook, no campo Sobre, para divulgar e gerar novos seguidores.

Twitter

Muito melhor do que 140 caracteres, é enviar um texto acompanhado de foto também para os seguidores.

Twitter é mais uma ferramenta social poderosa, sem falar da possibilidade de utilização de hashtag, o que dá a oportunidade de compartilhar sua imagem com mais de 500 milhões de usuários e em torno de 135 mil novos usuários diários.

Foursquare

Foursquare é um site baseado em localização que permite às pessoas o check-in em locais e assim ganhar pontos e descontos.

Para a integração, tudo que você precisa fazer é escolher "Add to Your Photo Map" quando fazer upload de fotos e em seguida, toque no botão de compartilhar do Foursquare, assim que você escolher o local.

Estes são apenas algumas das redes sociais mais populares que você pode conectar ao Instagram, sem falar no Tumblr, Twitter e Flickr, dentre outras. O Instagram oferece uma infinidade de opções para escolher. Aproveite.

Outros aplicativos e softwares para usar com o Instagram

Você também pode integrar Instagram com aplicativos de terceiros . Há uma abundância de aplicações lá fora, que Instagram alvo , adicionando filtros extras e ferramentas para fotos e vídeos.

Usando esses aplicativos podem aumentar a qualidade de suas fotos e vídeos e levar a uma mais visualmente atraente produto final .

A seguir estão algumas das aplicações mais populares que você pode usar para obter o mais de Instagram :

Hipstamatic

Hipstamatic é um aplicativo para iPhone que permite que você tire fotos quadradas com um toque vintage. Você pode escolher dentre um grande número de filtros para fazer suas imagens ficarem ainda mais bonitas.

Com mais de 2 milhões de cópias vendidas desde 2010, o Hipstamatic tem muito a oferecer aos usuários do Instagram em termos de qualidade de imagem. O aplicativo apresenta efeitos, e filtros para retocar suas imagens. Ele aplicativo já ganhou até prêmios internacionais.

Hipstamatic permite aos usuários compartilhar fotos diretamente para o Instagram . Basta selecionar a imagem que deseja partilhar e depois toque no ícone do Instagram.

Gramgrab

Para experimentar uma nova opção de visualização do conteúdo do Instagram o GramGrab pode ser uma boa alternativa.

O serviço é bastante simples, mas interessante. Ele apresenta sua galeria pessoal do Instagram. À medida que o mouse passa sobre as imagens o serviço exibe informações específicas sobre elas. O serviço informa o número de likes e de comentários, o filtro usado e a data e a hora da publicação. Basta dar um clique para baixar a foto para o computador. É possível também copiar e compartilhar a URL da galeria, postá-la no Twitter ou enviá-la para o Facebook. No fim da página, o serviço apresenta a foto mais popular da galeria.

Importante: o Gramgrab não é um aplicativo para smartphone, mas sim um software para o seu computador.

GramFeed – www.gramfeed.com

Gramfeed é um serviço online que permite checar fotos , compartilhá-las no Facebook, fixá-los no Pinterest , e comentá-los a partir de seu navegador da internet. Então, se você não tem seu telefone à mão, ou quer postar fotos que estão no seu computador, o Gramfeed pode ser bastante útil.

Statigram – www.statigr.am

Statigram é um site essencial para quem vê o Instagram como um negócio, ele tem uma série de estatísticas para o seu controle de efetividade e alcance desta mídia. Em poucos toques, você recebe diversas informações, como por exemplo, o horário de postagem de fotos que receberam mais cliques e quais filtros que voce utilizou em suas fotos e receberam mais cliques. Enfim, fundamental. E sem falar no layout que é lindo.

Estas são sugestões de aplicativos e programas que podem elevar o seu nível de utilização do Instagram, trazendo assim, mais likes e comentários. E no final de tudo, mais seguidores engajados com a sua marca/produto.

Conclusão

O fato é que pequenas e grandes empresas estão usando Instagram para chegar ao seu cliente , e não há nenhuma razão para que você não faça o mesmo. O Instagram é uma poderosa ferramenta que ajuda você a se conectar com seus consumidores potenciais de um jeito visualmente atraente.

Instagram pode não ter começado como uma plataforma para o marketing de alguém ou de uma empresa, mas o seu potencial para aumentar as vendas e o conhecimento de uma marca o tornou uma ferramenta altamente promissora.

Você não pode esperar atingir o seu público, sem compreendê-lo e saber quais são as suas preferências. Você precisa saber o que eles gostam para pode chegar a eles de uma forma que seja eficaz e rentável. Sem dúvida, o Instagram só tende a crescer em um futuro próximo.

Tome como base o crescente número de sites de compartilhamento de fotos disponíveis hoje. Não existe nada mais eficaz do que uma foto para atingir seu públicos e impactar suas decisões de compra.

Há muitas maneiras que você pode usar Instagram para o seu negócio , como mencionamos neste e-book. Mas além de tudo isso, é importante que as suas fotos e vídeos sejam um reflexo de suas práticas de negócios. O que pode funcionar para uma empresa irá não necessariamente funcionar para o seu caso. Você vai precisar manter seu conteúdo atualizado e sempre diferenciado para construir uma relação de confiança e de confiança com a sua audiência.

Integrar o Instagram em sua estratégia de negócio é uma arte que requer um cuidadoso planejamento . Estude bem as estratégias antes de levar seus clientes potenciais neste passeio visual.

Se você seguir os conselhos deste livro “Os Segredos do Instagram”, você estará mais perto de fazer de você e do seu negócio um sucesso.

Obrigado pela leitura.

www.DigitalCoaching.com.br

Aqui está o seu sucesso !

www.DigitalCoaching.com.br

www.DigitalCoaching.com.br

31

