



COMO VENDER MUITOS BOLOS NO POTE

USANDO O *Instagram*

MANUAL COMPLETO

Como vender muitos bolos no pote usando o Instagram

Sumário

Introdução

6 Passos vender bolos no pote usando o Instagram

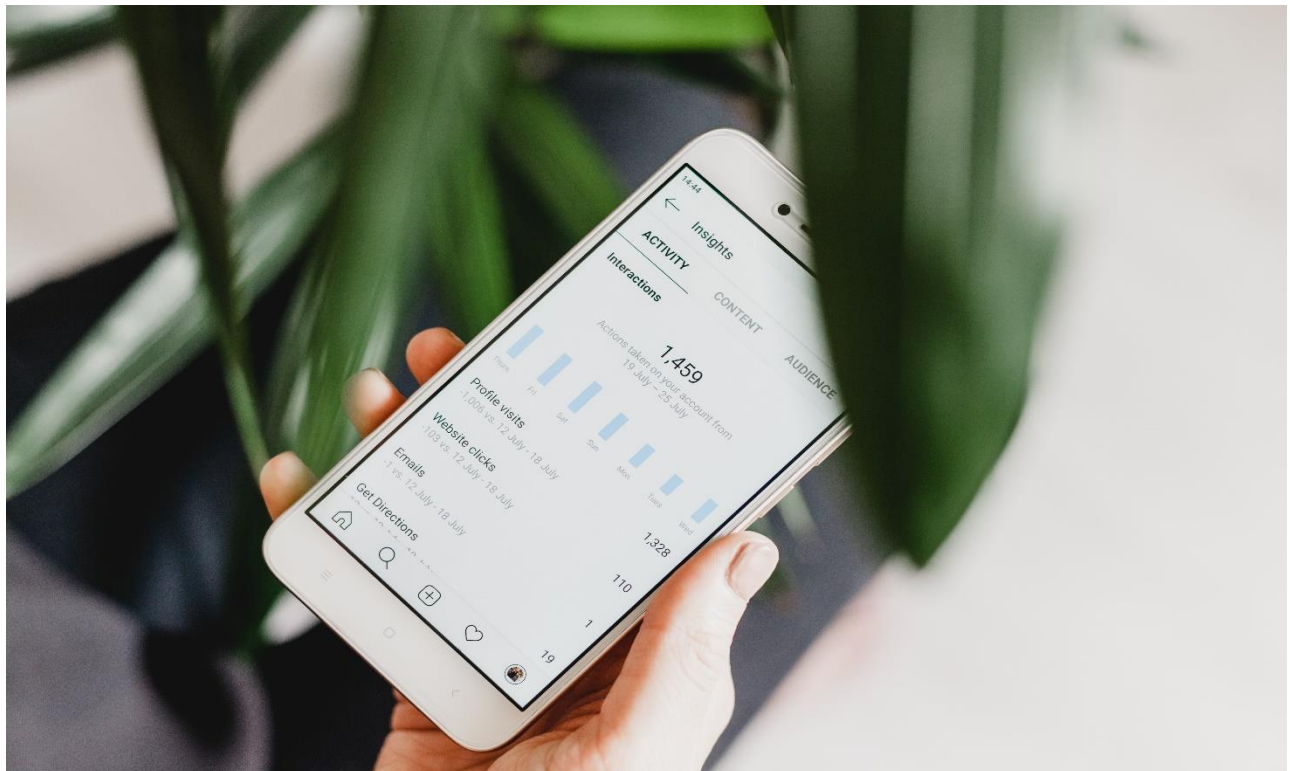
Considerações finais

Introdução

O Instagram não é mais apenas uma rede social onde você pode compartilhar suas experiências e pensamentos através de fotos e comentários. Hoje, essa plataforma está configurada como um mercado real com empresas e consumidores, capazes de interagir entre si e implementar trocas comerciais.

Logo essa mídia social pode ser usada para impulsionar de forma gratuita o seu negócio de bolos no pote.

Hoje abordaremos como, de fato, vender muitos polos no pote usando o Instagram. Confira:



6 Passos vender bolos no pote usando o Instagram

1. Configurar um perfil para o seu negócio de bolo no pote

O primeiro passo é criar uma conta comercial na plataforma. Se você estiver se registrando pela primeira vez, basta escolher a opção de perfil da empresa durante a fase de registro. Se, por outro lado, você possui um perfil pessoal, pode acessar as configurações e mudar para o perfil da empresa, indicando a categoria ou o setor ao qual pertence.

Ter uma conta comercial permitirá o acesso a várias opções, que podem ajudá-lo durante as atividades de criação, monitoramento e comunicação e promoção de vendas de leads.



2. Inserir tags em suas postagens

Crie uma hashtag personalizada para o seu próprio empreendimento de bolo no pote. Pesquise no Instagram as palavras-chave relacionadas ao seu nicho para ter ideias de hashtags.

Acompanhe sua ' concorrência ' para ver quais hashtags elas usam.

Outra maneira de pesquisar hashtags é começar a digitar e o Instagram fornecerá recomendações ou sugestões sobre outras hashtags.

Salve suas hashtags favoritas ou mais usadas em uma nota no seu telefone ou use um atalho de teclado no PC.

- Ao inserir as tags, você deve tomar algumas precauções importantes, tendo em mente algumas condições:
- Inserir muitas tags pode ser confuso para os usuários e causar o efeito oposto ao desejado, fazendo você parecer muito interessado em vender, em vez de se comunicar.
- Antes de tornar seus produtos visíveis, você deve ter publicado pelo menos nove postagens
- As tags só podem ser colocadas em fotos e não em vídeos
- As tags não podem ser aplicadas às postagens patrocinadas
- Preste atenção à posição das tags, aplicá-las a um ponto que não tem nada a ver com o produto pode incomodar o usuário e fazer com que ele não obtenha mais informações

Através delas você se tornará relevante, e assim que as pessoas encontrarão o seu negócio de bolos no pote.

3. Não subestimar a importância dos links no Instagram

Assim que um usuário chega ao seu perfil, a primeira coisa que ele observa é a sua biografia, por esse motivo é essencial criar uma descrição da sua marca que resuma a essência da sua marca e possa permanecer facilmente gravada na mente de clientes em potencial.

4. Promover postagens

Você pode promover suas postagens, para que até os usuários que não o seguem, mas que de acordo com a plataforma, por suas características específicas possam alcançados.

Ao clicar no botão "Promover" em suas postagens, escolha quanto dinheiro investir, quanto tempo anunciar seus produtos e personalizar sua meta de acordo com interesses, idade e sexo. Obviamente, quanto mais tempo e dinheiro de investimento, maior será o público que poderá entrar em contato.



5. Publique fotos chamativas dos seus bolos no pote

Quando se trata de postagens no Instagram, a competitividade é muito alta, de outras empresas do mesmo nicho, logo para vender muitos bolos no pote usando o Instagram, você deve não apenas publicar regularmente, mas também publicar fotos chamativas.

Sua empresa deve ser criativa e envolvente, capaz de criar um estilo próprio e distinto. Para isso:

- Não insira muitos elementos em uma única foto.
- Publique fotos de qualidade
- Escolha uma cor que se destaque. Use esse mesmo tom para criar um feed homogêneo e definir seu próprio estilo, melhor ainda se estiver vinculado às cores do seu logotipo.
- Escolha uma saturação baixa, as cores não devem parecer falsas.
- As fotos devem estar claras, é difícil observar uma foto que usa uma paleta de cores muito escuras e não atrai o usuário
- Não tenha medo de usar texturas para dar à fotografia tridimensionalidade

6. Cuide das descrições de suas imagens

Quando você publica, você também deve prestar atenção à legenda da foto. A legenda é o espaço à sua disposição para destacar as principais vantagens do seu bolo no pote, anunciar promoções especiais, inserir informações sobre preços ou induzir os usuários a tomar ações específicas, convidando-os a visitar seu site, por exemplo.

Quando você cria sua legenda, os primeiros 120 caracteres são os mais importantes. Uma maneira útil de se comunicar mais rapidamente e com menos palavras pode ser substituir alguns termos pelos emojis correspondentes.

Você pode personalizar suas descrições de maneiras infinitas, o importante é que você pode chamar a atenção para o assunto da imagem e induzir quem a vê a executar uma determinada ação, como deixar um like, comentar, assistir seus stories e assim por diante.

Considerações finais

O aplicativo, nascido em 2010 e comprado pelo Facebook em 2012, evoluiu muito ao longo dos anos. Até o momento, cerca de 80% dos usuários seguem pelo menos um perfil da empresa e todos os dias 200 milhões de pessoas encontram uma página de negócios enquanto navegam. Para as empresas, esses números se traduzem em oportunidades irrepetíveis para alcançar usuários em todo o mundo.

Vender nas mídias sociais é uma realidade promissora e em constante evolução. Afinal, as pessoas passam horas do dia no Instagram, e é por isso que, quando ouvem falar de uma empresa, costumam usar essa plataforma para procurá-la e coletar informações sobre ela.

Por esse motivo, uma empresa que vende bolos no pote para se tornar competitiva, deve adotar uma lógica proativa e não apenas reativa diante das notícias da mídia. Não tenha medo de experimentar novas ferramentas.

Ilustramos alguns passos que irão te ajudar a vender muitos bolos no pote usando o Instagram. No entanto, o tópico ainda não foi esgotado. Não basta apenas saber como fazê-lo, mas sim realmente implementar todas essas etapas da maneira mais eficaz e eficiente possível.