

MÉTODO ARO

INSTABOOK

Guia para ter um
instagram profissional

*ACELERADOR
DE RIQUEZA
ONLINE*

ESCRITO POR

V.R.GABRIEL

INTRODUÇÃO AO CONTEÚDO

Neste Ebook
você verá técnicas
para trabalhar o
seu negócio dentro
desta plataforma
que oferece formas
incríveis de lucrar
que é o Instagram.



- 1 Identidade
- 2 Como ter uma bio de respeito
- 3 Feed e Story de sucesso
- 4 Destaques que se destacam
- 5 Técnicas de vendas
- 6 Fotos de qualidade
- 7 Engajamento
- 8 Como conseguir seguidores (orgânico)
- 9 Como conseguir seguidores (pago)

01

C A P Í T U L O

01

Identidade

Neste capítulo
você verá qual tipo de
perfil se adequa mais a
você, se é um perfil
pessoal Ou
perfil profissional. Que é
dividida entre dois tipos,
perfil comercial
e perfil
para criador de conteúdo.
Vamos entender melhor
um pouco sobre eles:

Perfil

peçoal é um tipo de perfil convencional, no qual você tem opções simples como um usuário comum, se você não tiver o interesse de entender melhor seu público de forma analítica ou mesmo vender para os mesmos, esta é uma opção para vc.

Perfil comercial como o próprio nome sugere é um perfil mais voltado para o comércio, para pessoas que possuem um negócio que venda algum tipo de produto. Este tipo lhe permite saber e conhecer melhor seus seguidores/público através de métricas, números e especificações. E lhe permite um leque maior de opções dentro do seu perfil.

Perfil de criador é um tipo de perfil no qual você possui mais opções do que o perfil pessoal mas não quanto o comercial, pois é um tipo de perfil voltado para pessoas que querem apenas criar conteúdo e geralmente crescer de forma orgânica.

Temos também os perfis páginas, que são perfis os quais você não tem a necessidade de aparecer nas publicações embora você possa se quiser, são perfis para um tipo de negócio e só é postado conteúdo sobre este negócio. Totalmente independente de quem esta por trás dela, é uma opção pra você se caso não quiser ser relacionado ao seu conteúdo ou negócio seja seu ou de terceiros.

02

C A P Í T U L O

02

Como ter uma bio de respeito

Neste capítulo você verá como deixar sua bio com uma cara de profissionalismo, pra poder gerar mais confiança nos seus clientes.

Para isso você deve levar em conta que tipo de serviço você oferece. Se caso você presta algum tipo de serviço você deve colocar os mesmos como descrição do seu conhecimento, como se fosse um currículo seu, uma breve apresentação de você, foque em colocar informações profissionais em vez de pessoais. Também os seus contatos se desejar, como número de contato de preferência WhatsApp ou mesmo contato de e-mail.

Se for um perfil de algum negócio, que venda produtos você pode colocar uma descrição breve de seus produtos, sua localidade, seus horários de funcionamento e forma de contato.

Você pode utilizar de criatividade para inovar também só depende de você, pode utilizar de emojis para dar uma descontraída em sua bio por exemplo, claro desde que os mesmos tenham haver com seu nicho/proposta.

Você deve utilizar a função de atribuir link na BIO para colocar o link do seu site ou whatsapp para seu cliente ter maior acessibilidade a você e seus serviços. Ou pode usar um linktree como link na bio para disponibilizar mais de uma opção de links, ex: site, canal, cursos, produtos, grupo e WhatsApp, etc.

03

C A P Í T U L O

03

Feed e story de sucesso

Neste capítulo você verá como ter um bom feed, para você ter um feed que agrade seus seguidores/clientes você deve postar sempre imagens com boa qualidade visual.

Use hashtags em todas suas postagens do feed, sempre # que tenham haver com seu nicho ou conteúdo, tente segmentar as suas tags para que as pessoas que te encontrem por tags, sejam o mais engajadas possíveis com seu conteúdo.

Faça postagens de frases, as quais se encaixam no seu nicho, como frases motivacionais por exemplo para pessoas que ensinam algo em seus conteúdos. Ou mesmo frases que conectam com seu produto que você vende. Nessas postagens que você criar coloque sua LOGO e nome do seu perfil em algum canto da imagem, para que caso alguém compartilhe sua imagem, sua logo e perfil também será compartilhada junto a postagem.

Utilize algumas poucas cores como padrões em suas postagens para que a pessoa identifique de cara que aquela postagem pertence a você ou sua marca, mesmo antes de observar melhor o conteúdo.

Utilize de chamadas para ação em suas postagens, chamando as pessoas para interagir com você, com seu conteúdo, seu negócio, seu trabalho, suas postagens, suas redes sociais entre si, assim também fazendo o tráfego do seu público de uma plataforma para outras como: Facebook, Youtube, Twitter, WhatsApp, e várias outras.

Tenha coerência com seu conteúdo e sua realidade, cuidado para não parecer algo que você realmente não é!

Tenha casos de sucesso, são imagens ou mesmo vídeos que comprovam que seu produto ou trabalho seja realmente de qualidade e que vale a pena adquiri-los de você.

Mescle seu conteúdo entre coisas variadas, claro variadas dentro do seu nicho, para que seu feed não fique monótono. Mude e crie coisas novas e atrativas.

Gere conteúdo de valor para seu público, coisas que visam agregar algo bom e útil na vida delas.

Vídeos geram um engajamento melhor do que fotos, e fotos geram mais engajamento do que imagens com frases ou anúncios.

Ostente os frutos do seu trabalho caso você seja um profissional prestador de serviço, ou ostente o uso de seus produtos caso você tenha produtos. Lembrando que coisas que condizem com a sua realidade.

04

C A P Í T U L O

04

Destques que se destacam

**Nesse capítulo você
verá quais tipos de
conteúdo você deve
colocar como
destques para obter
um melhor retorno
possível.**

Tenha destaques com casos de sucesso, são prints ou mesmo vídeos que comprovam que seu produto ou trabalho seja realmente de qualidade e que vale a pena adquiri-los.

Tenha destaques que respondam as dúvidas mais frequentes do seu público, duvidas sobre seu trabalho, sobre conteúdo, sobre produto ou memo sobre você.

Destaques com os melhores produtos, para quem vende ou seus mais valiosos conselhos, para quem ensina.

Destaques com suas promoções e bônus, todos sem exceções adoram ganhar algo, mesmo que seja apenas uma simples promoção.

Destaques com as informações mais importantes e necessárias.

Destaques que complementam as informações da BIO, que agregam valor ao seu conhecimento, trabalho ou produtos.

05

C A P Í T U L O

05

Técnicas de venda

Nunca venda em suas postagens, não diretamente, EX: compre meu produto X. As pessoas irão correr de você ou seu produto quando entenderem que você quer vender algo pra elas, Eles inconscientemente irão pensar, lá vem fulano quer me empurrar tal coisa pra comprar.

Venda o que seu produto é e faz, qual vai ser o benefício que a pessoa terá em comprar de você.

Entregue o valor do seu produto ou conteúdo para a pessoa e deixe que ela venha por si até você para aí sim você vender para ela, mas lembre-se, não diretamente, apenas recomende tal produto que ela comprará, evite mencionar a palavra venda ou algo do tipo a esta palavra.

Sempre vise gerar valor para seu trabalho com conteúdos de informação ou gerar valor nos seus produtos. E tudo que você for mostrar deve ser pensado, deve ser uma copy de venda, algo que desperte a vontade de te comprar ou comprar seu produto.

Provas sociais são uma dentre as melhores formas de vender, faz com que seus público seguidores confiem em você, no seu trabalho ou produto, tenha vários casos de sucesso.

Para obter os melhores números possíveis com suas vendas, você deve sempre procurar entender seu público. De que forma? Pergunte diretamente pra ele através de enquetes e caixas de perguntas ou até nos stories, que tipo de conteúdo ou produto eles querem de você, dessa forma você entenderá como ser mais efetivo em suas vendas, seja um produto ou mesmo informação.

Procure sempre entregar mais do que promete, dessa forma seu público se sentira grato, e sentira necessidade de ser recíproco com você ou seu negócio. Procure entregar bônus.

06

CAPÍTULO

06

Fotos de qualidade

Neste capítulo
você terá dicas de
fotos para ter um
Instagram de
sucesso, afinal o
que manda no
Instagram são
imagens.

1- Sempre procure tirar fotos com bastante claridade, você pode utilizar de iluminação artificial ou mesmo o sol que é a melhor iluminação que você pode ter.



2- Não fique colado no fundo de algo, como paredes, se afaste um pouco para aparecer na foto em vez de ser a foto. Assim você consegue dar mais harmonia para a foto e ainda foge da sua sombra.



3- Evite tirar fotos com a câmera ou celular muito perto, assim vai ficar parecendo que você tem um rosto muito grande, em vez disso se afaste mais da câmera e de um zoom.



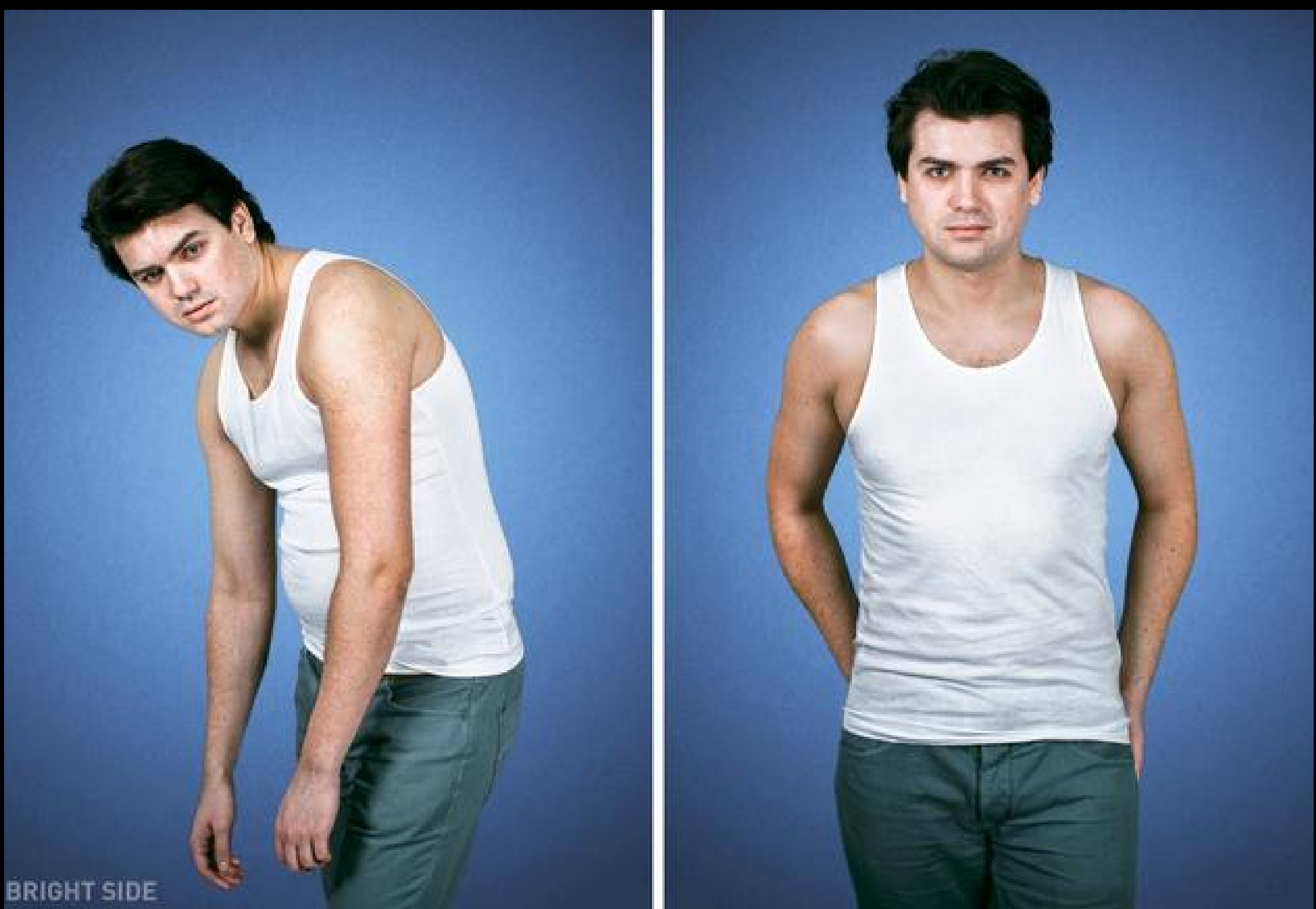
**4- Evite selfies,
principalmente como foto
de perfil. Procure ter mais
fotos que demonstre que
foram posadas, afinal a
intenção é ser e parecer o
mais profissional possível.**



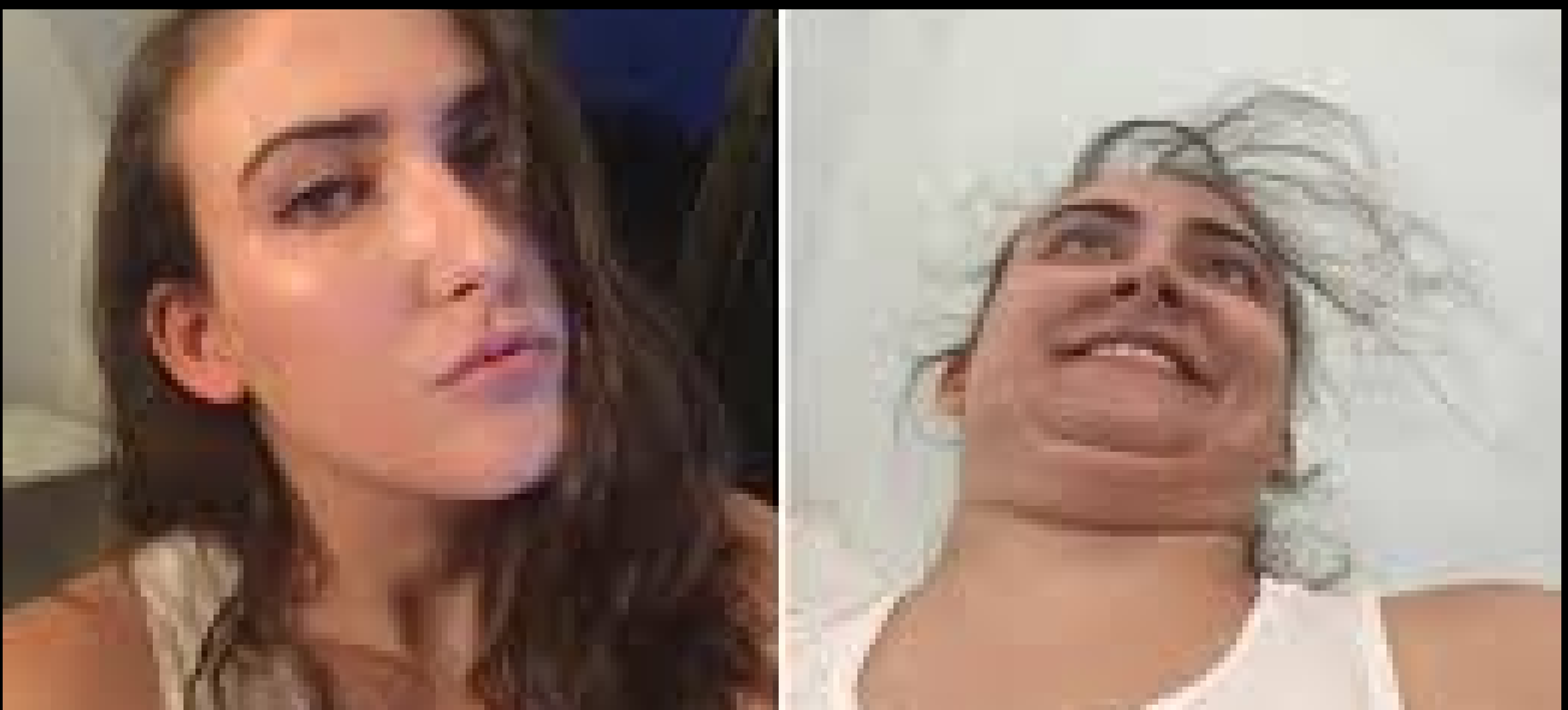
5- Evite fotos fora de contexto, EX: se você tem um negócio de roupas você não tem que ter um fundo de pastelaria. Se você quer passar um ambiente sério você não tem que ser muito descontraído, busque sempre um meio termo em suas fotos.



**6- Tenha boas posturas,
que demonstre confiança,
afinal você não quer
passar uma imagem que
não gere confiança em
seu cliente certo?**



7- Cuidado com os ângulos das suas fotos, tome cuidado para que não sejam tiradas em ângulos para cima ou baixo e nem mesmo para os lados.



8- Garanta que seu dispositivo foque corretamente na hora de tirar a fotografia.



9- Tire fotos que sugerem que você está em movimento, dessa forma a foto vai ficar muito mais suave e natural.



10- Preste muita atenção ao fundo de suas fotos para que não saia com coisas que podem prejudicar sua imagem, ou do seu produto/conteúdo. É muito importante se atentar antes para o que está no fundo.



07

CAPÍTULO

07

Engajamento

Não existe segredo quanto ao engajamento, a melhor forma de ter um bom engajamento é entregar conteúdo aos seus seguidores. Postar continuamente conteúdo quanto mais melhor, e interagir com seus seguidores.

Responda os directs, as pessoas vão se sentir especiais, pois a sua atenção foi totalmente diferente do que ela esperava. Nós não gostamos de ser ignorados, por isso não ignore seus seguidores, interaja com eles e eles irão interagir com você. O Direct é a principal forma de engajamento, porque Instagram entende que as pessoas são próximas. Da mesma forma funciona os comentários, interaja nos comentários.

08

CAPÍTULO

08

Como conseguir seguidores (orgânico)

Neste capítulo você verá formas de conquistar novos seguidores/clientes para seu perfil, página ou negócio, de forma orgânica sem gastar um único centavo.

Você pode buscar novos seguidores através das hashtags, procure por tags que tenha haver com seu nicho de conteúdo ou produtos. Vá em fotos recentes quem possuem um alto número de curtidas ou comentários, escolha cerca de 15 á 20 perfis não mais que isso para o Instagram não te bloquear, Pra você interagir de forma a curtir ou comentar em 2 ou 3 fotos mais antigas dessas pessoas. Elas vão ver as notificações e podem entrar em seu perfil pra saber de quem se trata.

Outra boa opção também é você participar de grupos no Facebook que tenham relação com seu nicho, postar seu conteúdo lá e convidar as pessoas para conhecer seu perfil, canal ou página. Não venda nestes grupos a menos que você tenha a permissão dos administradores do grupo, leia as regras e políticas dos grupos!

09

C A P Í T U L O

09

Como conseguir seguidores (pago)

Nesse capítulo você verá formas de conquistar vários novos seguidores/clientes para seu perfil, página ou negócio, de forma paga com menos de 10 reais por dia, você poderá ter um retorno absurdo.

Você pode pagar para que pessoas que tenham um grande número de seguidores façam propaganda do seu perfil, do seu negócio, nesses casos dê preferência para perfis que tenham algo haver com o seu conteúdo, desta forma haverá maior probabilidade destas mesmas pessoas te seguirem.

Outra forma também de conseguir aumentar seus seguidores é através de sorteios, sim você paga para perfis que fazem sorteio para que eles anunciem seu perfil e que para os participantes do sorteio possam concorrer devem seguir e interagir com seu perfil e conteúdo.

Mas a maneira mais eficiente de trazer novos seguidores/clientes é com o Facebook ADS, você pode trazer seguidores por categorias e seguimentos, conseqüentemente um público que seja mais engajado com seu conteúdo ou tipo de produto.

*Este Ebook foi criado com o
propósito de auxiliar pessoas
que buscam formas de
crescer seu negócio ou
trabalho por meio do
Instagram.*



INSTAGRAM

GABRIELVRPRO