



Guia

13 PASSOS

Para
Bombar no
Instagram

AVVISOS

Copyright © 2018 - E-book Fornecedores das Grifes - Todos os direitos reservados

Nenhuma parte deste e-book pode ser reproduzida, armazenada em um sistema de recuperação, ou transmitida de qualquer forma ou por qualquer meio, eletrônica, mecânica, fotocopiadora, gravação, digitalização ou de outra forma, sem a permissão prévia autorização do autor.

Todo o material contido neste e-book é fornecido exclusivamente para os alunos que adquiriram o **E-book Fornecedores das Grifes** para fins educacionais e informativos. Nenhuma responsabilidade pode ser tomada para qualquer resultado ou resultados resultantes do uso deste material.

Embora toda tentativa tenha sido feita para fornecer informações que sejam precisas e efetivas, o autor não assume qualquer responsabilidade pela exatidão ou uso/utilização indevida dessas informações.

Copyright © 2018 - Fornecedores das Grifes - Todos os direitos reservados em todo o Mundo.

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	04
DESCRIÇÃO DA BIO	05
PERFIL COMERCIAL	05
SEGUIR PERFIS ENGAJADORES	06
POSTAGENS	07
HASHTAGS	08
STORIES	08
LIVE AO VIVO	09
IGTV	09
ENQUETES E PERGUNTAS	09
PARCERIAS	10
TENHA METAS	10
O PLANO	11
OTIMIZAÇÃO DE RESULTADOS	13



INTRODUÇÃO

Olá, bem vindo ao Bônus Exclusivo **13 Passos Para Bombar no Instagram**, nesse e-book eu reuni 13 passos essenciais para qualquer pessoa possa ter uma base de como bombar no Instagram, atrair potenciais clientes e alavancar as vendas do seu negócio.

Você que está começando ou você que já tenha o seu negócio, é expressamente **PROIBIDO** deixar de usar essa rede social que vale ouro, essa é uma das melhores mídias digitais para atrair clientes para o seu negócio. E é nesse e-book que você vai aprender alguns pontos importantíssimos para você aplicar esse conteúdo ainda hoje.

Durante a leitura, você vai se deparar com um **plano de ação** baseado em todo o conteúdo aqui apresentado, com o objetivo de alavancar os seus seguidores em poucos dias. É muito importante que você o siga a arrisca para ter um resultado satisfatório.

E no Final eu tenho uma bela **surpresa** para você, então leia com muita atenção.

Boa leitura!!!!



DESCRIÇÃO DA BIO

A descrição do seu perfil (BIO) é a primeira coisa que você deve parar e pensar se está adequada.

Procure ser objetivo, com o propósito de mostrar com o que você trabalha;

Use emojis;

Coloque o contato principal;

Coloque um CTA - Chamada para ação;

E por último o seu Site ou um link para o CTA;

OBS. O limite de caracteres é de 150, seja criativo e o mais objetivo possível.

PERFIL COMERCIAL

O principal fator para medir o sucesso seja em qualquer lugar é através das métricas, e aqui no Instagram você pode ter acesso as quantas pessoas visitaram o seu perfil durante o dia, quais os horários que os seus seguidores estão mais ativos, de quais estados eles são, o gênero e até mesmo a faixa etária.

E mais do que isso, você pode ter acesso aos relatórios por cada postagem que você fez e tudo isso de forma gratuita apenas mudando o seu perfil para **conta comercial**.

Você precisa apenas vincular uma página no Facebook no seu perfil.





Seguir

SEGUIR PERFIS ENGAJADORES

Escolha pelo menos 10 dos seus maiores concorrentes, entre nas últimas fotos postadas e comece a seguir as pessoas que curtiram essas últimas fotos.

Por certo **essas pessoas são mais ativas no Instagram** e também estão interessadas no mesmo nicho que você trabalha.

E sem contar que essas pessoas estão mais propensas a engajarem também no seu perfil, seja seguindo-o de volta, curtindo as suas fotos, acompanhando o seu trabalho e até mesmo virar um novo cliente.

Essa ação é capaz de gerar 1 novo seguidor a cada 3 perfis que você seguir (APROXIMADAMENTE)

ATENÇÃO:

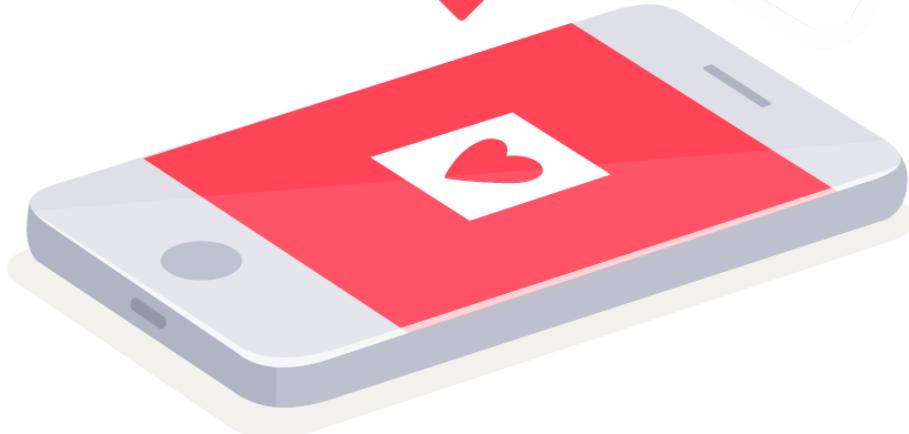
Cuidado com os limites do Instagram, **o máximo de pessoas para seguir a cada 5 minutos é 30 seguidores, por dia o limite máximo é de 500 pessoas e o limite total de pessoas que você pode seguir é de 7500 perfis.**

Caso não respeite algumas dessas regras o Instagram irá **deletar definitivamente a sua conta** sem qualquer aviso prévio.

POSTAGENS



Realizar postagens com frequência, é uma das formas mais eficazes para atrair cada vez mais seguidores para o seu perfil. Mas para isso, você precisa ter uma rotina de postagens relevantes e que ao mesmo tempo não seja chato com postagens repetitivas.



Portanto, crie uma rotina de postagens bem diversificada, para que os seus seguidores possam estar sempre motivados em acompanhar o seu trabalho dia após dia.

A média recomendada para postagens é de aproximadamente 10 a 20 postagens por dia, menos do que isso não é recomendado se você quer realmente crescer o seu perfil e consequentemente vender o seu produto.

Tipos de postagem:

- **Post normal** - O post normal é o mais comum, é aquele que você faz com mais frequência dos seus produtos.
- **Post de vídeo** - o post de vídeo é uma ótima forma de mostrar um pouco mais do seu produto, um pouco mais da sua loja, do seu estoque, do mais simples que seja, mostre-o. Aproveite para gravar alguns trechos de como é o seu dia a dia, fechando os pedidos, abrindo os novos lotes que chegaram, e etc.
- **Post promocional** - O post promocional, nada mais é que um banner de alguma promoção na sua loja. Esse tipo de postagem deve ser usado com intervalos maiores com uma média de 15 a 20 dias no máximo.
- **Post CTA** - O post com uma chamada para ação, tem o objetivo de convencer a pessoa fazer algo logo após ler a sua postagem, **por exemplo:**

"Clique no link da bio para fazer parte da nossa lista vip".

"Garanta já o seu pedido acessando o site www.seusite.com.br"

• Post de interação

O post de interação, tem como foco principal fazer com que a pessoa interaja com a sua postagem, seja comentando, curtindo ou marcar os amigos na sua postagem; **por exemplo:** "Comente **EU QUERO** se você gostaria de ganhar uma camiseta como essa.

Saiba mais clicando no link da bio.

"Marque 3 amigos para participar do sorteio e concorra esse kit promocional"



#hashtags

HASHTAGS

Sem dúvida o que não pode faltar em uma postagem são as famosas hashtags, ainda mais agora que a nova atualização do Instagram, permite que o usuário siga determinada hashtag. Portanto use as principais hashtags relacionadas ao seu negócio/produto e use-as em seus posts do seu feed e também nos seus stories.

Recomendação: Use em média de 7 a 12 hashtags

STORIES

Outro recurso muito poderoso são os Stories do Instagram, além de você ter a oportunidade de estar sempre divulgando o seu trabalho, essa ferramenta também pode atrair novos seguidores para o seu perfil.

O post do tipo Stories tem uma vida útil de 24 horas depois que postado. Você pode postar fotos ou vídeos dos seus produtos, das novidades, das promoções, de como é o seu dia a dia no seu negócio.

Tudo isso torna os seus seguidores mais fiéis e claro, gera muito mais confiança para o seu negócio.

Recomendação:

Faça Stories com intervalos entre 1 ou 2 horas;
Use sempre hashtags;
Informe a sua localização;
Se possível use CTA (chamada para ação), mas de maneira esporádica, nada de querer só vender, use a criatividade para ter os seus seguidores sempre com vontade de acessar os seus Stories.

Quando você tiver algum Stories que seja muito importante, você pode está salvando esse Stories como destaque no seu perfil, sempre que alguém visitar o seu perfil, ele poderá ver esse Stories mesmo que tenha passado as 24 horas



08

LIVE AO VIVO



As lives ao vivo, sabendo usar da forma correta pode ser uma ótima estratégia de você fazer algum sorteio ao vivo, apresentar o seu negócio ou produtos, dar algum recado, tirar as dúvidas dos seus clientes. Tudo isso ao vivo.

Não preciso nem falar na credibilidade que isso vai gerar para o seu negócio, creio que isso já passou pela sua cabeça. Portanto, faça as lives, mesmo que tenha vergonha, mas comece devagar, aos poucos o medo vai passar com a prática.

IGTV



O IGTV veio para balançar os maiores canais de vídeos hoje da internet, portanto é mais um recurso promissor para você postar vídeos mais longos.

O limite de tempo para vídeos no IGTV é de até uma hora, então aproveite o máximo desse recurso. Aproveite para deixar as principais informações sobre o seu negócio, sobre os seus produtos, como faz para comprar, como faz para negociar com você, mostre um pouco mais dos seus bastidores, mostre o seu estoque, caso tenha depoimentos gravados também será de grande ajuda usá-los.

Aproveite o máximo desse recurso, afinal os vídeos ficarão ali salvos para que os seus futuros clientes possam ver sempre que quiser.

ENQUETES E PERGUNTAS

O Instagram vem sempre atualizando e oferecendo diversos recursos, assim como as enquetes, onde você pode criar perguntas para os seus seguidores interagirem com SIM OU NÃO, e também o recurso para os seus seguidores criarem perguntas para você.

Esses dois recursos podem ser adaptados e usados em suas postagens no dia a dia.

09



PARCERIAS

Uma outra forma de conseguir bombar o seu Instagram, é através de parcerias. Hoje em dia, a publicidade está em todas as mídias sociais. E você pode estar usando isso ao seu favor, ou melhor, para o seu negócio.

Você pode estar procurando por perfis de influenciadores digitais, que tenha alguma relação com seu público-alvo. Entre em contato com esses perfis e mande uma proposta, alguns perfis já tem até planos de divulgação, você só escolhe o plano e eles começam a divulgar o seu perfil, um banner promocional ou qualquer coisa que você quiser divulgar.

Cada perfil vai ter um preço, basta pesquisar bem, analise as propostas e faça o teste. Analise quais deram mais resultados e repita o processo.

TENHA METAS

Estabelecer, planejar e replanejar é o grande segredo de ter sucesso em qualquer área que você for atuar. E tudo isso começa estabelecendo alguma meta, seja chegar nos 10k de seguidores em 8 semanas, ou realizar 50 novos cadastros em sua lista vip em 3 dias.

É através das metas que você vai ter um ponto chave, para identificar o que é preciso fazer para de fato atingir essa meta em determinado espaço de tempo.

Então a recomendação é:

- Defina uma Meta e uma data limite.
- Uma meta que seja alcançável e de um grau de dificuldade de preferência médio a difícil, de maneira que você saia da sua zona de conforto **e acorde todos os dias com o desejo e a capacidade de fazer um pouquinho diariamente até a sua meta ser concretizada no tempo estabelecido.**



O PLANO

Se você quer vender muito usando o Instagram, você precisa construir uma audiência, e isso não se cria num passe de mágica, requer alguns macetes e cuidados, olha só o plano.

O algoritmo do Instagram é completamente cheio de mistérios ocultos, mas uma coisa que é fato, é o poder da interação.

Você gerando interação no seu perfil por completo, o Instagram vai aumentar o seu alcance, com isso os seus posts chegarão a um número maior de pessoas.

Isso se chama de viralização, quanto mais pessoas estão interagindo em um lugar específico, mais pessoas tendem a interagir também.

Mas para fazer isso, a sua rotina precisa ter um plano, não é só postar qualquer coisa ou na hora e dia que você tiver vontade.

Com isso, vou te revelar um plano para alavancar qualquer perfil no Instagram e ainda poder realizar vendas para o seu negócio.



TAREFAS

Siga 300 a 400 perfis engajadores por dia:

Sendo 20 a 30 seguidores com intervalos no mínimo de 5 minutos.

OBS. SIGA OS PERFIS QUE INTERAGIRAM NAS ÚLTIMAS FOTOS DOS SEUS MAIORES CONCORRENTES.

Durante alguns dias, fique ligado que o número de pessoas que você está seguindo não pode ultrapassar o **limite máximo de 7500 seguidores**.

Crie 10 a 20 Postagens no seu feed:

Faça um mix de postagens com fotos dos seus produtos, post de interação, fotos dos pedidos que estão sendo empacotados, prints de depoimentos de clientes que compraram com você, fotos do seu estoque, fotos de kit de produtos.

OBS. Sempre use uma marca D'agua nas suas fotos ou tire as fotos **usando o seu cartão de visitas** em cima do produto. Assim você evita de certa forma que alguém use as suas fotos e sem contar que isso passa mais confiança para o seu negócio.

Faça Stories a cada 2 horas:

Dessa forma o seu perfil sempre vai ficando ali nos primeiros Stories recomendados no perfil dos seus seguidores.

Use fotos de produtos, depoimentos de clientes, promoções (caso tenha alguma ativa), mostre os bastidores do seu negócio, use a sua criatividade mas não deixe de usar os Stories que é muito importante.

OBS. Use uma hashtag e a localização, perguntas ou enquetes.

Responda os directs e comentários rapidamente:

É muito importante você responder cada comentário e mensagem no direct, assim você fica mais próximo do seu cliente e é uma grande oportunidade de trazer esse prospect para sua lista de transmissão ou até mesmo já concretizar alguma venda ali mesmo, afinal quem pergunta é porque tem algum interesse.

COMO OTIMIZAR OS SEUS RESULTADOS EM UM CURTO ESPAÇO DE TEMPO?

Eu sei que você quase não tem tempo para nada, ou quando tem tempo, você prefere fazer uma outra atividade que não seja voltada para o seu negócio.

Más uma coisa eu tenho absoluta certeza, é que você gostaria de aprender uma forma de poupar o seu tempo e ter o mesmo resultado investindo pouco tempo do seu dia.

Afinal, todas essas tarefas requerem um certo tempo e atenção para se dedicar todos os dias para que de médio a longo prazo você possa colher os resultados.

Se você tivesse uma oportunidade de economizar 30 dias de trabalho fazendo todas essas tarefas em 30 minutos você toparia?

Na hora né? Claro que você aceitaria.

Isso vai te poupar longas horas de trabalho aqui no Instagram, enquanto você pode estar usando esse tempo para se dedicar em outras tarefas no seu negócio.

Eu vou te revelar a maior sacada de todos os tempos.

CLIQUE AQUI E SAIBA COMO!

Clicando no link acima, você está prestes a conhecer **a maior ferramenta de otimização e automatização para o seu Instagram**, essa ferramenta funciona como um imã de seguidores, você vai poder otimizar 30 dias de trabalho em poucos minutos.

Esse é o grande segredo dos famosos, que conseguem milhares de seguidores fieis em pouquíssimo tempo.

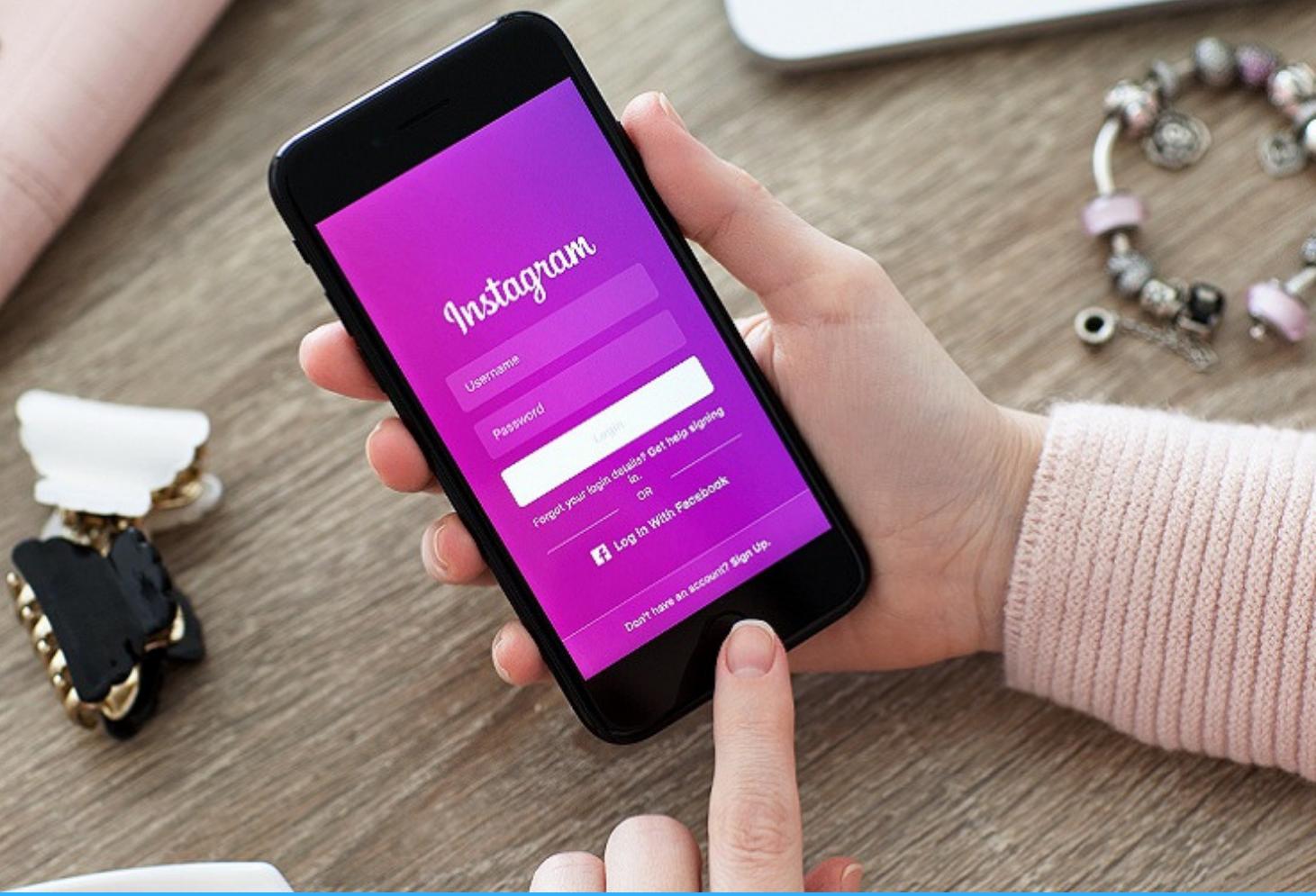
Eles assim como você e eu, também tem pouco tempo para realizar as tarefas do dia, por isso precisamos usar alguns recursos adicionais para poupar o nosso tempo e ainda ter grandes resultados com o mínimo de esforço possível.

Como eu uso essa ferramenta por muitos anos, eu conversei com o dono da ferramenta e ele me deu alguns presentes, para mim poder está oferecendo aos meus alunos do **Treinamento de Roupas em 30 dias**.

ACESSE AGORA ESSE LINK e GANHE 5 a 7 DIAS GRÁTIS PARA USAR ESSA FERRAMENTA COMO QUISER.

CLIQUE AQUI E GARANTA JÁ O ACESSO AO TESTE GRÁTIS.

13



TRANSFORME SEU INSTAGRAM EM UMA MÁQUINA DE VENDAS

A FERRAMENTA IDEAL PARA IMPULSIONAR AS SUAS VENDAS

CLIQUE AQUI ➤

Fim