

Guia completo do

Instagram

para o seu negócio



desde os primeiros passos até
as estratégias poderosas para
bombar o seu negócio

Guia completo do Instagram para o seu negócio

desde os primeiros passos até as estratégias poderosas para bombar o
seu negócio

Carolina Tomazetti

Dedicação

Este livro, bem como a alegria da minha vida, eu dedico ao meu super marido Cristiano que sempre apoia nas minhas ideias, mesmo que elas não façam sentido algum.

SOBRE A AUTORA

INTRODUÇÃO

O QUE É INSTAGRAM?

COMO INSTALAR O INSTAGRAM?

PARA IPHONE

PARA ANDROID

COMO CRIAR UMA CONTA NO INSTAGRAM?

O QUE É SEGUIR PESSOAS NO INSTAGRAM?

ACESSANDO O INSTAGRAM PELO SITE

EXPLORANDO O INSTAGRAM

ABA PÁGINA INICIAL

ABA EXPLORAR

Procurando por usuários

Procurando por hashtag

Primeiramente, o que são hashtags?

Como isso funciona para você?

ABA DE NOTÍCIAS

Aba Seguindo

Aba Novidades

ABA PERFIL

Editar Perfil

Lista de Fotos

Local das fotos

TIRANDO FOTOS

Tirar foto com o Instagram

Editando fotos

Carregando uma foto do seu celular

Compartilhando a sua foto

5 EXEMPLOS DE EMPRESAS QUE UTILIZAM COM SUCESSO O INSTAGRAM

CÓDIGO DE CONDUTA

GUIA ESTRATÉGICO DE POSTAGEM

SORTEIOS

Envolve seus fãs

Defina as regras e os objetivos do sorteio

Divulgue seu sorteio em diversos canais

Crie uma Hashtag para o seu sorteio

Escolha um prêmio que valha super a pena

Dê tempo!

Meça os resultados do seu sorteio

Anuncie os vencedores do seu sorteio

Anuncie a missão da sua marca

CONCURSOS

CRIE UMA GALERIA DE FOTOS

IDEIAS DE CONCURSOS

CASOS DE SUCESSO DE MARCAS QUE USAM O INSTAGRAM

DISNEY

JCPENNEY

BARNEY'S BEANERY

ANEXO A

- FAZER UM BACKUP DE TODAS AS SUAS IMAGENS DO INSTAGRAM
- GERENCIAMENTO DO INSTAGRAM
- BUSCA DE FOTOS E HASHTAG
- VISUALIZAÇÃO DE FOTOS

ANEXO B

REFERÊNCIAS

Sobre a autora

Meu nome é [Carolina Tomazetti](#) e eu sou Empreendedora. Eu iniciei recentemente no mundo dos negócios e a primeira coisa que eu aprendi (e que você também deveria aprender!) é que eu tinha que estar presente nas redes sociais.

As redes sociais são ferramentas gratuitas que lhe permite estar sempre próximo dos seus clientes. Se você consegue essa proximidade, você pode, através delas, construir um relacionamento com eles. Esse relacionamento fideliza seus clientes e quer algo melhor do que ter um cliente recorrente? Não tem né? Claro que através delas, você também pode atrair novos clientes.

O conselho mais importante que eu lhe dou ao utilizar qualquer rede social é: “Lembre-se de que seus consumidores estão nas redes sociais para se divertir!” Sendo assim, não tente vender seu produto diretamente, se você dispor de tal ação, você só vai afastá-los de você e não vai ter venda alguma. A grande estratégia é conquistar para que eles sempre se lembrem que você está ali e o seu produto é o melhor do mundo. Então, se eles estão nas redes para se entreterem, entretenha-os e divirta-se com eles.

Como exemplo para os tutoriais desse livro, eu criei uma nova conta no Instagram para meu novo negócio. O [Clube de Brigaderia](#) é um clube online sobre tudo de brigadeiros. Eu escrevi um livro chamado: Os segredos revelados do melhor brigadeiro gourmet em que eu conto absolutamente tudo sobre brigadeiros. O que era um livro virou um clube, com vídeos, webminários mensais e uma grande interação de todas as pessoas. Confira!

Introdução

O que é Instagram?



O Instagram é um aplicativo de celular, para iPhone ou Android, que permite tirar fotos, editar a imagens aplicando filtros e postar essa imagem no próprio Instagram e partilhar diretamente nas mídias sociais, como o Facebook, o Twitter, o Tumblr, o Flickr e o Foursquare. Além do aplicativo, o Instagram possui uma grande comunidade mundial dedicada a ele.

Nessas comunidades você pode ter perfil do Instagram online, pode rastrear as estatísticas, integrar o Instagram no seu site ou blog.

Este aplicativo possui 150 milhões de usuários que já partilharam 16 bilhões de fotos e dão 1,2 bilhões de curtir por dia.

Por que mesmo que seu negócio ainda não está no Instagram?

Nesse livro você vai encontrar desde os primeiros passos de como instalar e registrar até poderosas estratégias para você utilizar no seu negócio.

Como Instalar o Instagram?

Para iPhone

Se você possui um iPhone, você pode baixar o Instagram diretamente do iTunes. Acesse diretamente [o aplicativo por esse link.](#)

iTunes Preview

Instagram

De Instagram, Inc.

Abra o iTunes para comprar e baixar apps.

Ver mais deste desenvolvedor

 Descrição

Instagram

Mais de 150 milhões de usuários adoram o Instagram!

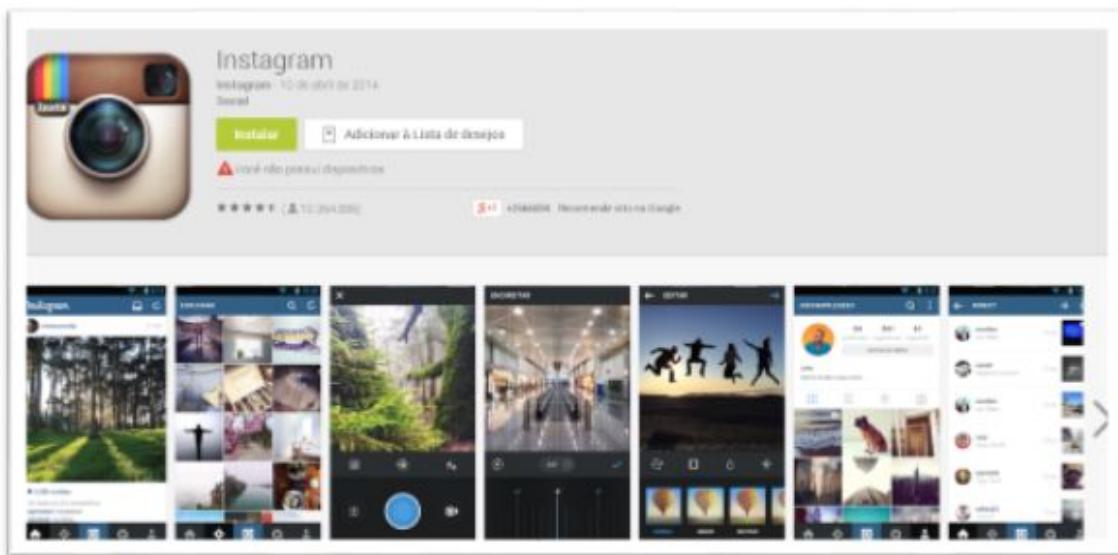
[Site para Instagram, Inc.](#) • [Suporte para Instagram](#) • Mais

Novidades da versão 5.0.8

Bug fixes and performance improvements.

Ver no iTunes

Para Android



Se você possui um celular que tenha o sistema Android, você pode baixar direto da Google Play. Acesse o [aplicativo diretamente por esse link](#).

Como criar uma conta no Instagram?



Instale o aplicativo no seu celular e, depois de baixado, inicie o Instagram. O aplicativo deverá começar assim:

Selecione a opção CADASTRE-SE COM UM E-MAIL. Eu te conselho a se cadastrar com seu e-mail, pois, por mais que a opção cadastre-se com o Facebook seja prática, eu ainda não me sinto 100% segura utilizando-a.

Eu selecionei a opção CADASTRE-SE COM UM E-MAIL. A tela abaixo deverá aparecer. Preencha com os seus dados:

Insira e-mail: coloque o email que você normalmente utiliza para o seu negócio.

Nome de usuário: escolha um apelido para a sua conta. Se já existir o seu nome ou da sua empresa, seja criativo.

Crie uma senha: escolha uma senha de acesso. Eu gosto de utilizar um gerador de senha para elaborar senhas muito fortes. *Dica: peça ao Google para lhe indicar um bom gerador de senhas.*

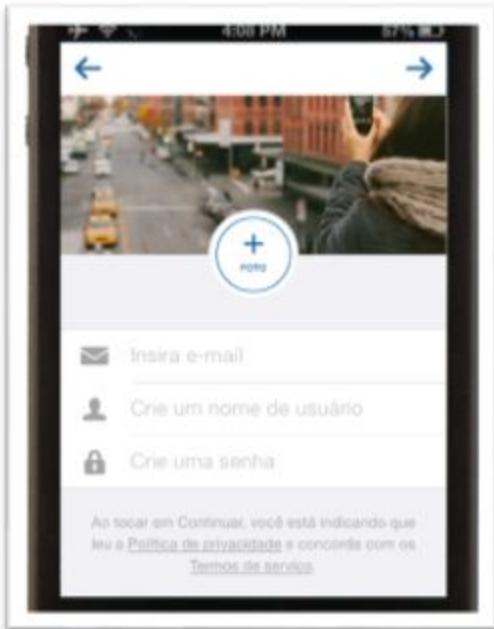


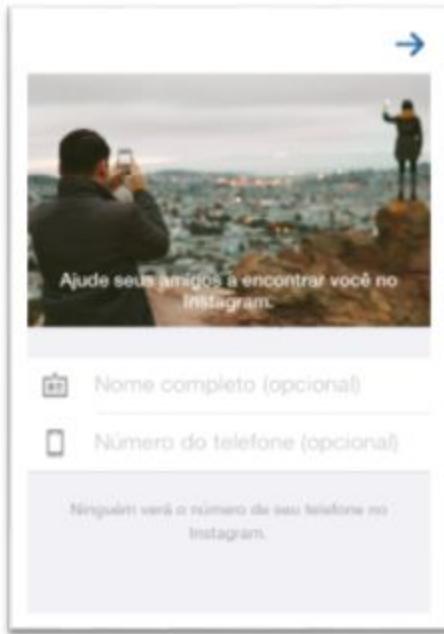
Foto: selecione a opção FOTO para poder escolher a foto do seu perfil. Uma boa ideia aqui é utilizar seu logo ou uma foto de um produto principal.

Selecione a Seta, no canto superior direto, para finalizar a sua conta.



Ele vai pedir para que você confirme o seu email. Leia atentamente se não errou a digitação.

Quando você confirmar, ele vai aparecer uma nova tela. Ele vai pedir seu Nome completo e o Número do telefone. Repare que ambas opções são opcionais, não é obrigatório o preenchimento delas. Eu sugiro que você preencha todas. Toque na seta no canto direito superior para confirmar.



Logo após, ele vai ter dar a opção de buscar por amigos no Facebook. Ele vai te mostrar todos os seus amigos do Facebook que possuem Instagram. Ele ainda dá opção de selecionar diretamente da sua lista de contatos quem tem Instagram.



Siga as pessoas que você conhece para ver
fotos e vídeos delas.

Encontre amigos do Facebook para seguir

Encontrar contatos para seguir

Seus contatos são acessados com segurança, e
nunca os armazenamos. Nunca postaremos no
Facebook sem sua permissão.

Pular

Para efeito desse tutorial, eu selecionei a opção PULAR. Mas eu sugiro que você encontre seus amigos para que o Instagram possa começar a funcionar divertidamente. Se não quiser fazer isso agora, não se preocupe, poderá adicioná-los depois sem problemas.

O que é seguir pessoas no Instagram?

Ao seguir seus amigos no Instagram, sejam eles do Facebook ou dos seus contatos, você verá todas as fotos que eles publicarem no seu aplicativo.

Acessando o Instagram pelo site

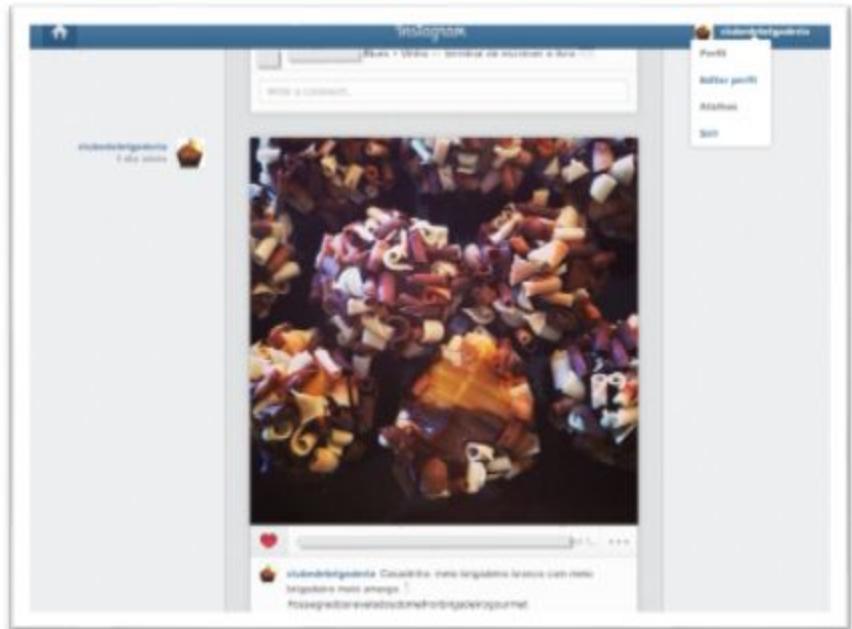


Acesse: instagram.com. Selecione a opção Entrar e forneça seus dados que cadastrou no aplicativo. É necessário seu nome de usuário e senha.

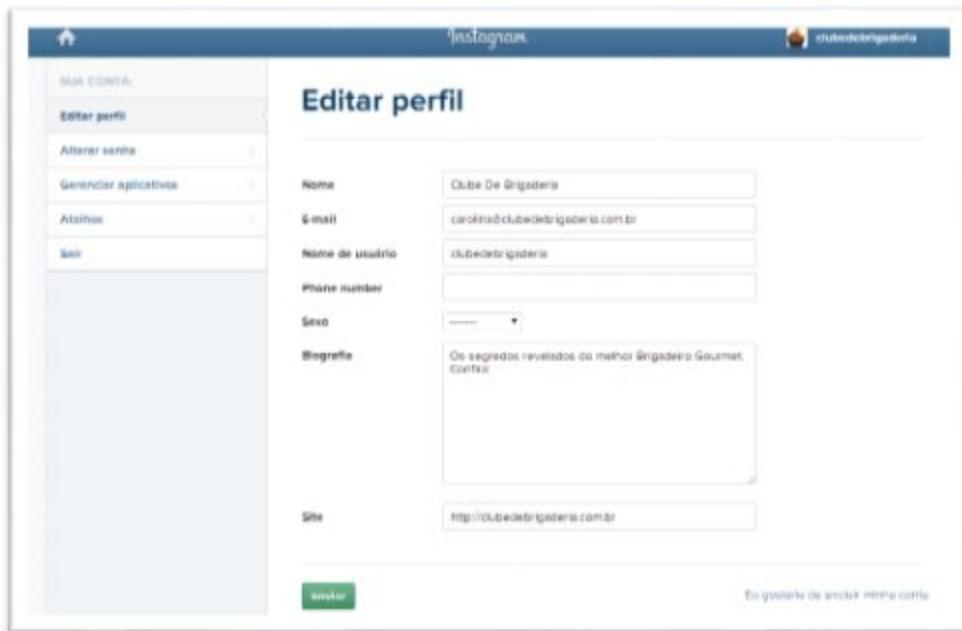
Ao entrar, você vai ver toda a sua linha do tempo, isto é, as fotos das pessoas que você segue no Instagram.

Aproveite que você está utilizando pelo site e vamos Editar todas as suas informações.

Clique na sua foto, no canto superior direito e selecione a opção Editar Perfil.



Após selecionar Editar Perfil, você vai encontrar essa imagem:



Eu recomendo que você edite a sua Biografia. Fale um pouco do seu negócio, fale um pouco de algum produto, fale alguma coisa interessante.

Não se esqueça de fornecer o seu site!

Se por um acaso, algum dia quiser excluir a sua conta no Instagram, a opção de exclusão se encontra logo abaixo no canto inferior direito.

Explorando o Instagram

Quando você inicia o aplicativo do Instagram, ele possui uma barra inferior, que serão as opções de navegação.



Aba Página Inicial

O primeiro ícone mostra a sua linha do tempo. Na linha do tempo, você vai visualizar todas as fotos dos seus amigos e essas fotos estarão ordenadas em linha de tempo, isto é, você vê as mais recentes.

Se você deslizar seu dedo de baixo para cima, ele vai começar a mostrar as fotos de acordo com o tempo. Isto é, as fotos mais recentes aparecem primeiro e, à medida que você desliza, ele te mostra as fotos mais antigas.



Logo embaixo de cada foto, vai ter a descrição das fotos, depois seguem os comentários e logo após você possui duas opções: curtir ou comentar.



Ao curtir uma foto no Instagram, ela será mostrada na sua atividade (vou falar sobre isso nos próximos tópicos). Ao comentar, seu comentário será mostrado logo abaixo da foto e também aparecerá na sua atividade.

Quando você tem amigos ou clientes muito próximos, ou até mesmo quando você quer se aproximar de uma pessoa, eu te recomendo que você curta e comente as fotos deles. Dê o primeiro passo para a interação. Quando você dá o primeiro passo, as pessoas tendem a retribuir este ato, comentando e curtindo as suas fotos também.

Como a ideia do Instagram é justamente divulgar seu trabalho, suas fotos, dê o primeiro passo para que eles possam sempre estar próximos de você também.

Uma grande dica também é, quando você fizer comentários nas fotos de outras pessoas, não fale do seu produto, não fale de você, não faça spam. Não chegue e faça comentários do tipo: *siga meu perfil eu faço tal coisa ou qualquer coisa deste tipo*. A ideia é que se você vai comentar a foto de alguém, fale da foto ou da pessoa, brinque, elogie, qualquer tipo de comentário é válido desde que esteja relacionado a ela.

Por que isso? Porque você está dando o primeiro passo para frente, você está começando um relacionamento. Comece da forma certa. Todas nós odiamos spam! Lembre-se disso!

O último ícone é essa reticências.



Esta opção lhe abre um menu, como o da foto abaixo:

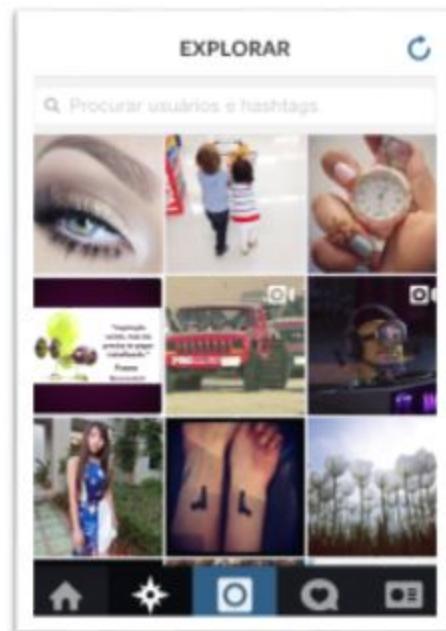


Você poderá denunciar conteúdo impróprio, por exemplo, roubo de identidade e fotos impróprias.

Você poderá tuitar a foto. Não se preocupe com essa opção, eu imagino que nem de Twitter você gosta.

E você poderá copiar o URL de compartilhamento. Esse URL vai mostrar no Instagram da internet a sua foto. Isso é bem interessante quando você quer divulgar essa foto, por exemplo no seu blog.

Aba Explorar

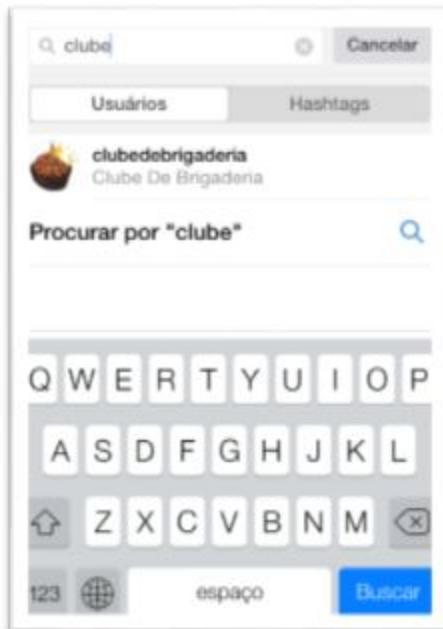


A aba explorar vai te mostrar as fotos mais vistas no Instagram naquele momento. É uma boa opção para se ver casualmente e encontrar perfis interessantes no Instagram.

Abaixo de EXPLORAR tem uma barra de pesquisa. Nessa barra você pode procurar por usuários ou hashtags.

Procurando por usuários

Basta você colocar o nome do usuário ou o próprio nome da pessoa que está procurando.



Procurando por hashtag

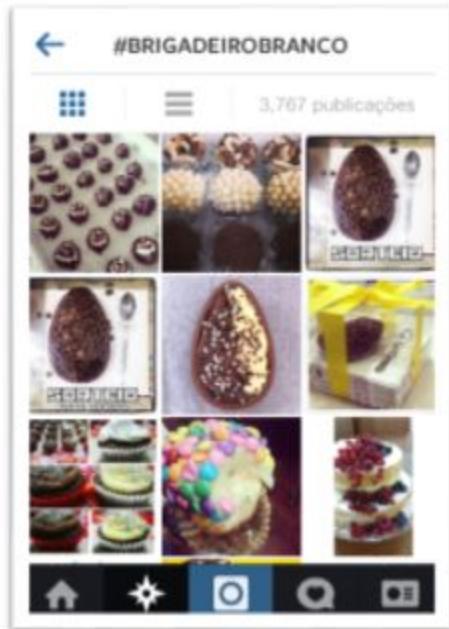
Primeiramente, o que são hashtags?

São marcações de tópicos ou discussões que viram hiperlinks. Elas possuem o # e logo depois o tópico. Elas são utilizadas para marcar fotos e discussões. As redes sociais costumam aceitar esse tipo de identificação.

No meu exemplo, a hashtag que eu utilizei foi `#ossegredosreveladosdomelhorbrigadeirogourmet`. Eu gosto de colocar letras maiúsculas para ajudar na leitura da hashtag. Nesse caso ficaria: `#OsSegredosReveladosDoMelhorBrigadeiroGourmet`. Ficou muito mais fácil para ler, não ficou?

Como isso funciona para você?

Procure por hashtags que se relacionam com a sua empresa com o seu produto. Veja o que os seus competidores ou coopeitidores estão fazendo. Não copie! Inspire-se!



Em outras palavras, é uma ótima forma para que você possa achar inspirações, exemplos, acompanhar ideias de todos os lugares do mundo.

Aba de notícias

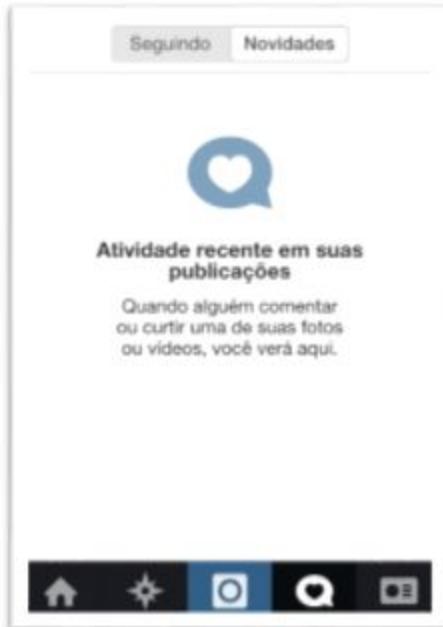
Nesta aba você consegue ver o Registro de Atividade que eu havia lhe falado há pouco. Aqui você pode seguir as notícias dos seus amigos e as suas notícias.

Aba Seguindo



Na aba seguindo, você vai encontrar quem seus amigos estão adicionando e quais fotos eles estão curtindo.

Aba Novidades



Na aba notícias você vai encontrar as últimas pessoas que te adicionou e as pessoas que curtiram e/ou fizeram comentários em uma foto sua.

Aba Perfil



Ao acessar a Aba perfil, você vai ter acesso às suas informações em que se registrou ao se inscrever no Instagram. Repare que no topo da página está escrito o nome do seu usuário.

Nas configurações, existem várias opções. Você pode encontrar pessoas para seguir. Ele também mostra, similarmente à aba de notícias, as publicações que você curtiu.

E todas as opções de suporte a problemas, a ajuda, você encontra todas aqui.



Editar Perfil

Da mesma forma em que você pôde editar o seu perfil online, você também pode editá-lo nessa opção.

CLUBEDEBRIGADERIA 

 1 publicações 0 Seguidores 4 Seguindo
[Editar seu perfil](#)

Clube De Brigaderia
Os segredos revelados do melhor Brigadeiro Gourmet. Confira:
clubedebrigaderia.com.br

 clubedebrigaderia 



C cancelar EDITAR PERFIL Concluir

 Clube De Brigaderia 
 clubedebrigaderia 
 <http://clubedebrigaderia.com.br>

 Os segredos revelados do melhor Brigadeiro Gourmet.

 Alterar senha >

INFORMAÇÕES PRIVADAS

 carolina@clubedebrigaderia.c...

Grid de fotos

No grid de fotos, você verá as fotos que publicou em forma de ícones. Se você deslizar para cima seu dedo, você vai ver, em ordem de tempo, todas as suas fotos.



Lista de Fotos

Na opção de lista de fotos, você vai ver todas as suas fotos no tamanho em que elas foram publicadas. Essas fotos aparecem do mesmo tamanho daquelas que estão na sua linha do tempo. Mas aqui apenas aparecerá as suas fotos.



Local das fotos

Quando você publica fotos no Instagram, ele pode gravar a localização em que essas fotos foram tiradas. Ao ativar essa função, nessa aba de localização de fotos, você poderá ver no mapa aonde suas fotos foram tiradas.

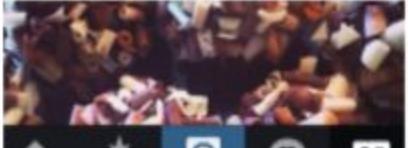
CLUBEDEBRIGADERIA

1 publicações 0 Seguidores 4 Seguindo

[Editar seu perfil](#)

Clube De Brigaderia
Os segredos revelados do melhor Brigadeiro Gourmet. Confira:
clubedebrigaderia.com.br

[clubedebrigaderia](#) 29m



[Home](#) [Star](#) [Share](#) [Search](#) [More](#)

carolomauzetti EDITAR



Fotos Marcadas

Na opção de fotos marcadas, você poderá ver todas as fotos em que você foi marcada.

Quando você vai publicar um foto, você também tem a opção de marcar pessoas, como o próprio Facebook faz. Essa pessoa é notificada e fica um histórico de fotos marcadas. É nessa aba em que você verá todas as fotos.



Tirando Fotos

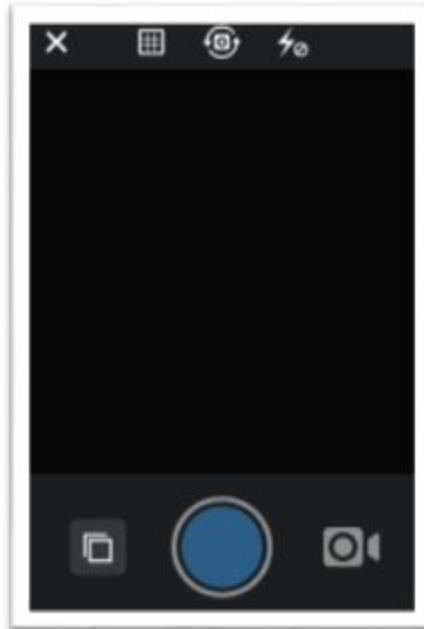
Voltando a tela principal ou inicial do Instagram, vamos selecionar a Aba Fotos:



Na aba de para tirar fotos, nós teremos duas escolhas: tirar uma foto na hora ou carregar uma foto do seu celular.

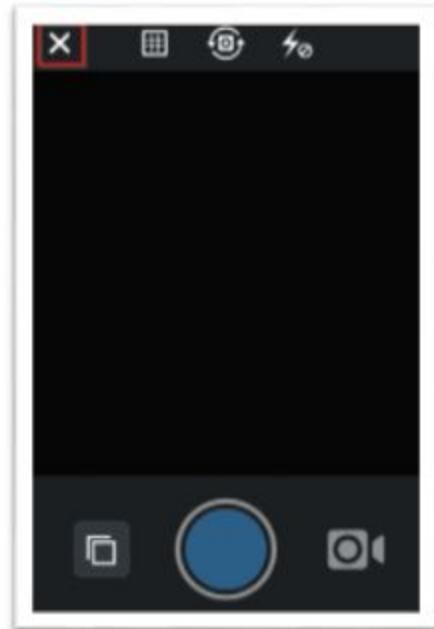
Tirar foto com o Instagram

Toque na aba mostrada na figura acima para ativar a câmera do seu celular. Ela vai abrir essa nova tela:

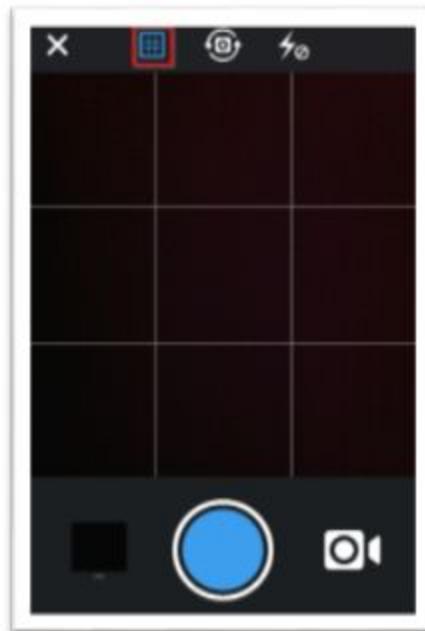


Este será o painel para que você possa tirar as suas fotos. Todo o grande espaço preto será preenchido com a paisagem que gostaria de tirar a foto.

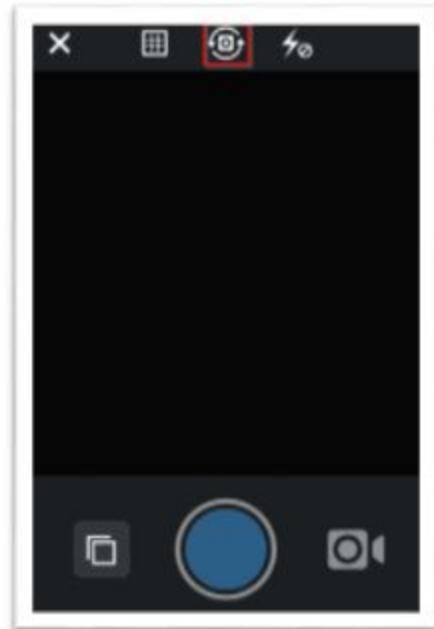
Você pode abandonar esse modo de tirar foto, basta tocar no X no canto superior da tela.

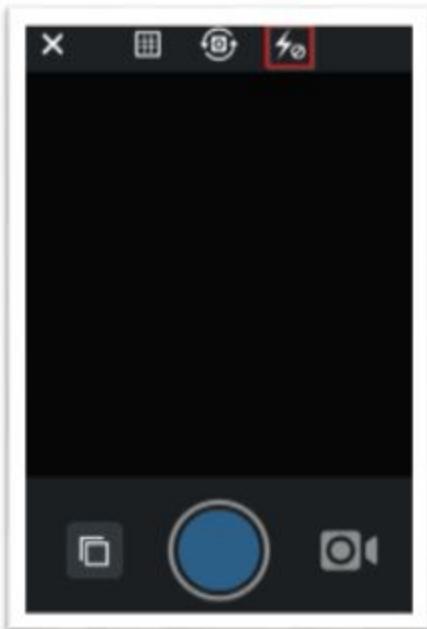


O primeiro ícone após o X é a opção de Grid. Ao ativar esse ícone, vão aparecer linhas guias na sua tela. E, como o próprio nome já disse, são linhas guias. Elas são ótimas para lhe orientar, você tem uma percepção melhor da localização dos objetos com essas linhas ativadas.



A segunda opção na mesma linha vai inverter a câmera. Se o Instagram estiver usando a câmera de trás, ao ativar essa opção, ele vai utilizar a câmera da frente. E vice-versa.

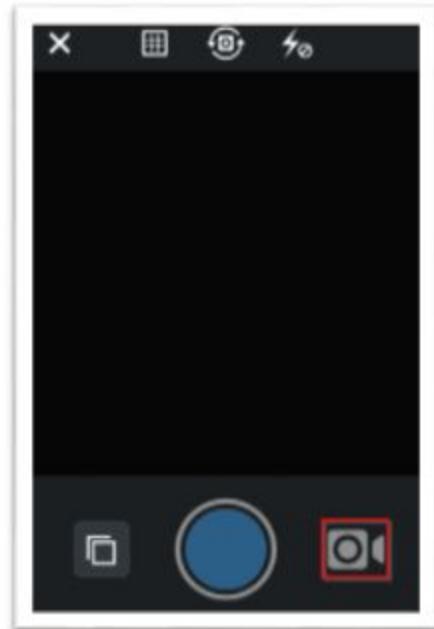




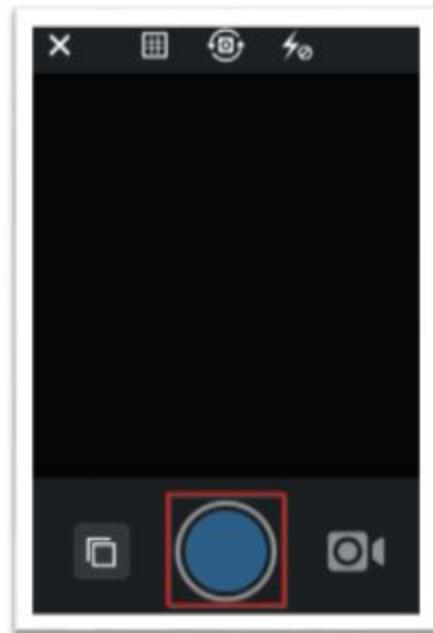
A última opção é a ativação do flash. Se estiver ativada o flash vai ser utilizado e, caso contrário não. A imagem abaixo mostra o flash desativado, repare pelo símbolo de proibido que está junto a ele. Se ele estiver ativo, irá aparecer um ícone A no lugar do proibido.

Na aba inferior, começando da direita para a esquerda, existe este ícone de filmadora. Esta opção vai habilitar a gravação de vídeos. Sim, você também pode compartilhar vídeos no Instagram.

A duração máxima permitida pelo Instagram de um vídeo é de 15 segundos e você vai poder aplicar filtros nele também.



Este é o botão que você vai utilizar para tirar fotos. Basta tocar e sua foto estará registrada.



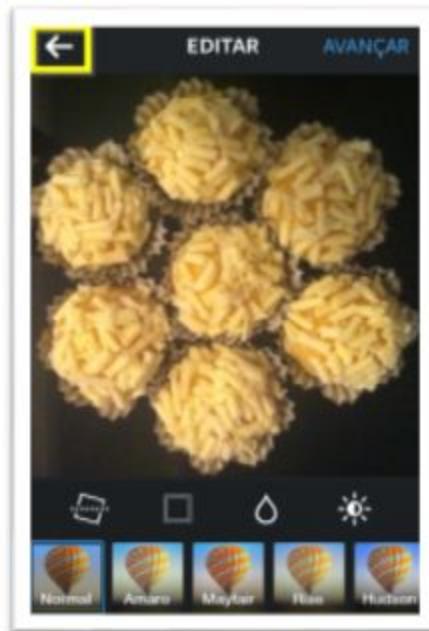
Editando fotos

Quando você tirar uma foto, uma outra tela, com a foto tirada, será ativada.



Repare que agora tem mais ícones para que possamos nos divertir.

O primeiro ícone, no canto superior esquerdo, é uma seta. Esta seta será muito útil quando você não gostar da foto, ela vai voltar para o modo anterior, o de tirar foto.



Seguindo na mesma linha da seta, haverá a opção AVANÇAR. Você tocará nessa opção quando já estiver finalizado a sua foto. O próximo passo será a inclusão de textos e de compartilhamentos. Mas, espere ai, vamos editar a foto.



Repare que no inferior na tela, existe muito balõezinhos. Estes balões aplicaram algum tipo de efeito visual nas suas fotos. Estes efeitos visuais são normalmente chamados de filtros. Eu lhe aconselho experimentar um por um, para que possa conhecer o poder deles.

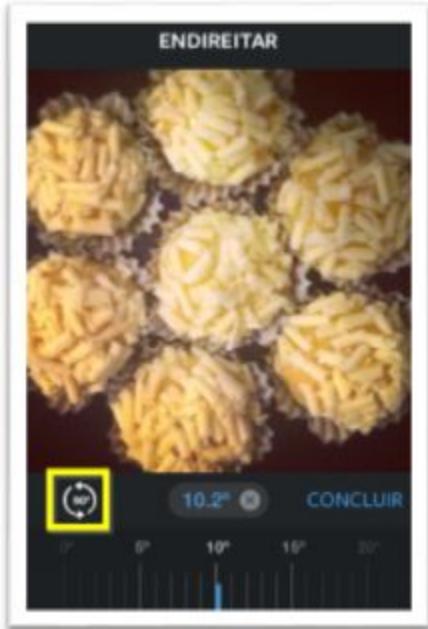
A imagem da esquerda está normal e a da direita está com o filtro Hudson. Veja o quanto ficou boa a foto!



O primeiro ícone bem acima das opções de filtros é a opção ROTACIONAR. Você poderá rotacionar sua foto, ou se preferir, poderá apenas endireitar. A foto da esquerda mostra a foto original e a foto da direita mostra a foto rotacionada em 10°.

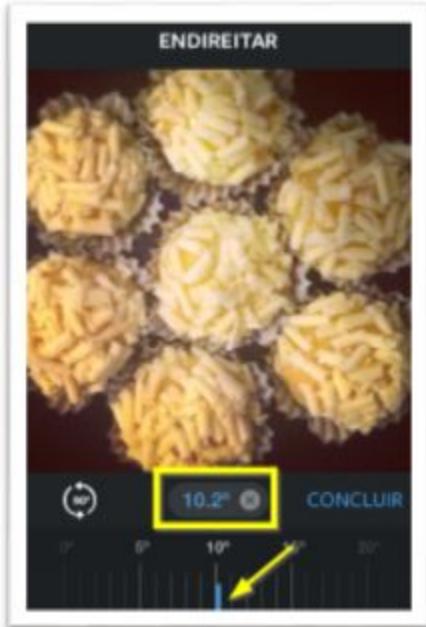


Ao ativar essa opção, os seguintes ícones vão aparecer:

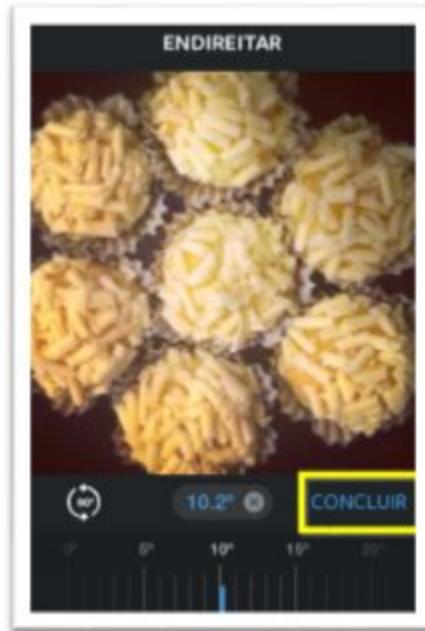


Este primeiro ícone irá rotacionar a sua foto em 90° graus. Se você errar ao tocar essa opção, toque mais 3 vezes para que ela volte à posição inicial.

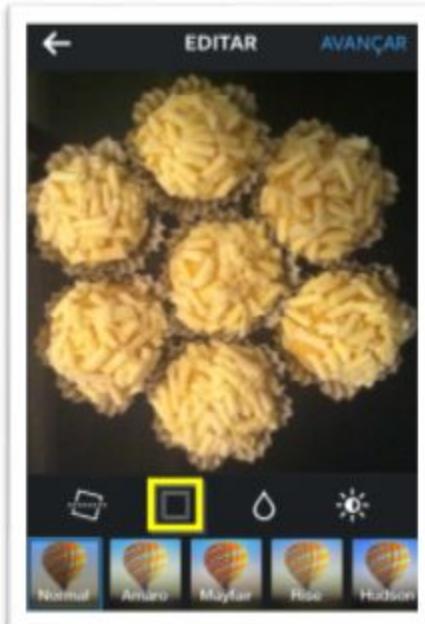
Se você tocar nessa barra azul indicada na foto, você vai poder deslizá-la para a esquerda ou para a direita. Conforme você desliza essa barra, a sua imagem será rotacionada. Se desistir da rotação, basta tocar no X dentro da seleção acima.



Toque em CONCLUIR para retornar à tela em que estávamos.



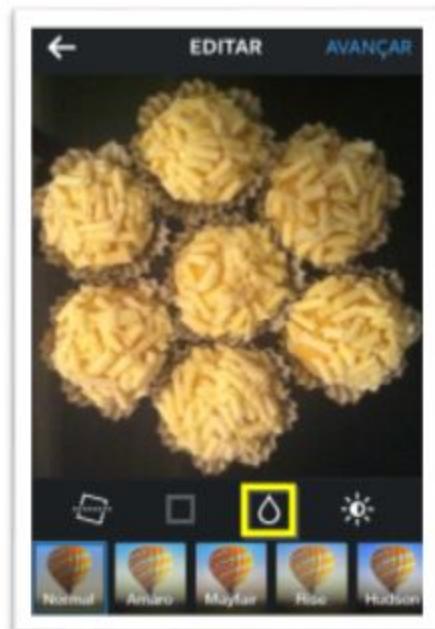
O segundo ícone se chama QUADRO. Esta opção vai colocar um quadro na sua imagem. Embora você não possa escolher um quadro específico para as suas fotos, ao escolher um filtro, cada filtro vai ter seu estilo de borda.



Logo abaixo eu coloquei um exemplo com o filtro Valencia e utilizei o quadro.



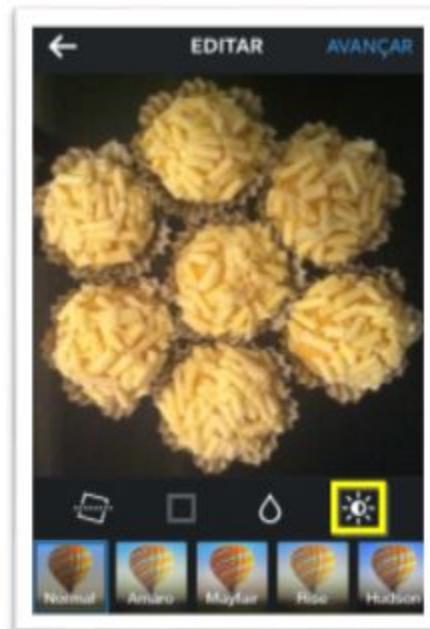
O terceiro ícone se chama LUX. Ao ativar essa opção, você toca em algum ponto da sua foto, e ele vai, automaticamente, focar naquele ponto e o restante da foto vai parecer que perder um pouco de foco. Você pode ir tocando em vários pontos da sua tela para testar essa opção.



A foto da esquerda é original e a da direita eu dei o foco no brigadeiro do centro.



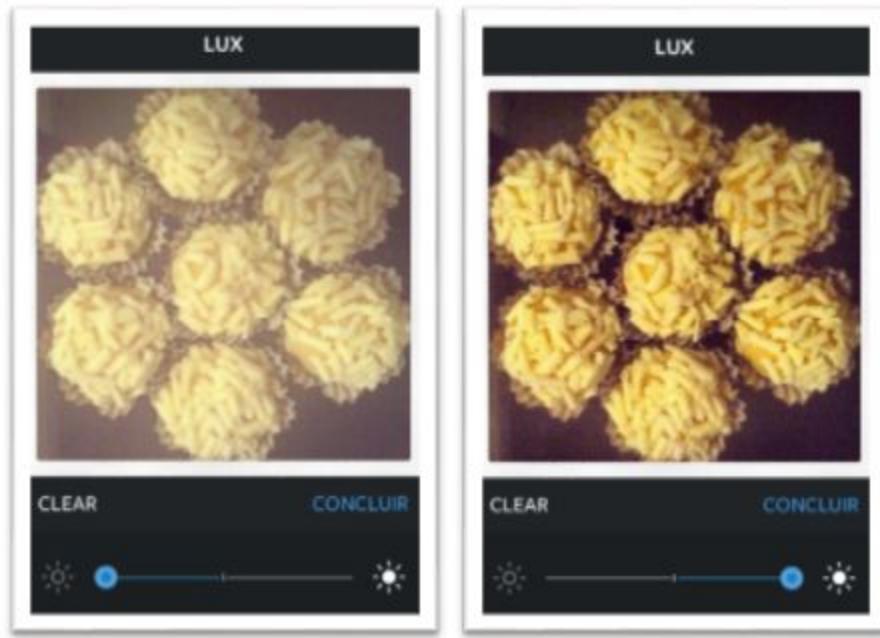
O último ícone se chama LUX também e eu não sei explicar o porquê. Essa opção você poderá editar o brilho da sua foto, retirando ou acrescentando o brilho.



Ao ativar o LUX, apareceram novas opções. Nesse círculo indicado, você poderá tocar e deslizá-lo para a direita, para

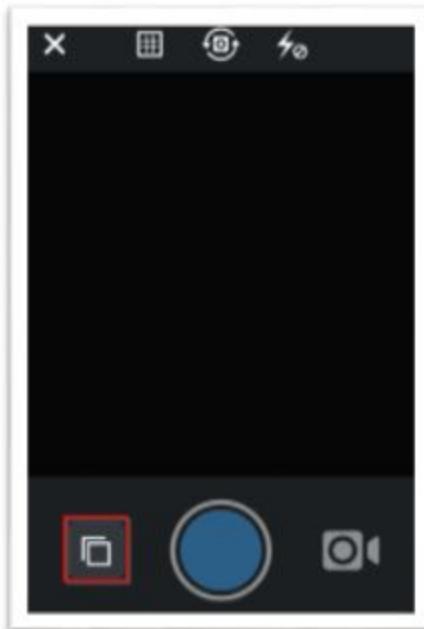
acrescentar brilho, ou para a esquerda, para retirar brilho.

Na foto da esquerda eu retirei o brilho e na da direita eu acrescentei o máximo.



Carregando uma foto do seu celular

Ao tocar nesse ícone, você vai acessar todas as fotos que estão no seu celular. Basta selecionar a foto que você quer utilizar.



Lembre-se de que essa foto pode ser dimensionada para ser usada no Insta. Toque na tela com dois dedos, ao aproximar os dedos a imagem diminui e se você afastar os dedos, ela aumenta.

Compartilhando a sua foto

Depois de editar sua foto, agora você está pronto para divulgar. Basta tocar na opção AVANÇAR.



Uma nova tela se abrirá. Repare que logo no topo, ele te dá a opção de enviar suas fotos para seus SEGUIDORES ou DIRECT. A opção DIRECT vai enviar sua foto apenas para as pessoas que você selecionar, isto é, ela não será mostrada para todos na sua linha do tempo.



Logo ao lado da imagem, sinta-se livre para soltar a sua criatividade. Escreva pequenos textos e divertidos. Quando maior a diversão, mais você chama atenção. É aqui também que vamos colocar nossas hashtag. Coloque a sua, da sua empresa, e depois coloque alguma relacionada com a foto.



Na opção Marcar pessoas, você poderá marcar qualquer um dos seu seguidores. Cada vez que você marca alguém, a pessoa recebe uma notificação da marcação. Não exagere e nem use essa ferramenta para chamar atenção dos seus clientes.



Basta tocar na foto na posição que a pessoa se encontra, que vai aparecer a opção para que você informe quem é esta pessoa.



Ao adicionar a sua foto ao mapa, o Insta vai criar aquele mapa que eu lhe mostrei anteriormente.



Na primeira vez que você utilizar o Insta e quiser compartilhar, ao mesmo tempo, nas outras redes sociais, ele vai pedir para que você faça login. Mas, depois do primeiro login, as informações ficam armazenadas e tudo fica automático.

Basta tocar em cada rede social para que ela fique ativa. Ao compartilhar, será compartilhado automaticamente em todas as selecionadas.



Se você optar por compartilhar a sua foto no modo DIRECT, basta tocar em DIRECT. Uma nova página irá aparecer, mas, se você digitou algum texto, pode ficar tranquilo que não irá perder nada.



Por que você deveria usar o Instagram para a sua marca?

O Instagram é uma rede social com mais de 150 milhões de usuários que amam compartilhar fotos. É uma rede social simples e fácil de usar. Tirar uma foto com um smartphone e fazer alguns efeitos visuais é uma grande diversão.

“Uma imagem vale mais do que mil palavras.” Já dizia um velho ditado chinês.

Sendo assim una as duas ideias e faça dela uma grande arma para a sua marca. Tirar fotos dos seus produtos e divulga-las deve ser uma tarefa muito simples e muito rápida. Com essa simples atitude, você conquista e fideliza clientes e futuros clientes.

Imagine suas fotos navegando pela linha do tempo dos seus clientes sem custo algum, lembrando-os de que você está ali, você se importa com eles e que o seu produto é o máximo. Essa é a grande estratégia! Vender sem mostrar que está realmente vendendo.

Eu sei que você já deve estar murmurando que se for estar presente em todas as mídias sociais, você só vai ficar na internet e nada de trabalhar. Na minha opinião, você como empreendedor deve estar sempre mais próximo dos seus clientes e, isso significa, estar dentro das redes sociais que eles estão. O melhor de tudo é que existem aplicativos que integram todas as redes sociais, de forma que você vai administrá-las de forma mais rápida e eficiente. Eles estão tratados no apêndice B.

Então se você refletir novamente, estar perto dos seus clientes nas redes sociais não vai custar muito dinheiro nem muito tempo. Vai lhe custar dedicação! E ainda te conto um segredo, no início é difícil mesmo. A gente não sabe o que postar, como postar, mas eu te garanto que dentro de uma semana você já estará dominando. Vai conversar com as redes sociais como se elas fossem amigas suas.

Se você ainda se sente perdido em relação a essas novas ideias, vamos observar quem já faz isso com muito sucesso. Mas, lembre-se, é apenas para inspiração! Se copiar ideias fosse bom, a China seria um grande exemplo mundial, e a gente sabe que isso não é verdade.

Sempre que você se deparar com alguma ideia boa reflita e faça uma autocrítica: “Como essa ideia pode ser boa para você?”, “Se fosse você, o que você faria de diferente.” Todos nós somos pessoas únicas nesse mundo, nós temos a incrível capacidade de enxergar as coisas do nosso modo e aplicar a ela um toque especial que só a gente tem. Sendo assim, não copie, inspire-se e faça melhor!

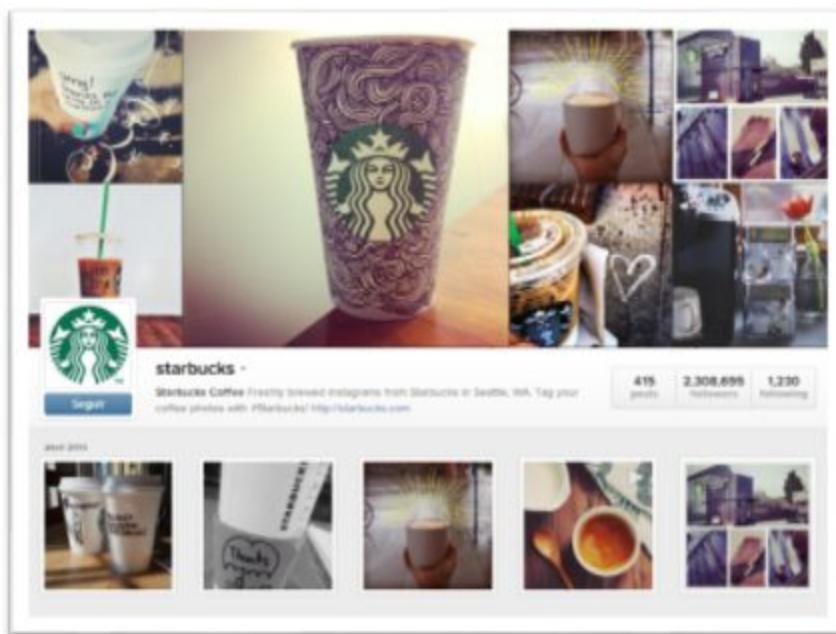
Existem 5 empresas, em que eu tenho acompanhado, que servem de uma grande inspiração para se utilizar o Instagram. Vamos ver o que elas fazem e quais as suas estratégias.

5 exemplos de empresas que utilizam com sucesso o Instagram

1. Starbucks

Para quem não conhece a [Starbucks](#), ela é uma empresa americana especializada em café. Seu produto base é o café, entretanto, ela tem um cardápio gigante de bebidas com café. É uma delícia!

[Confira aqui o Instagram do Starbucks](#)



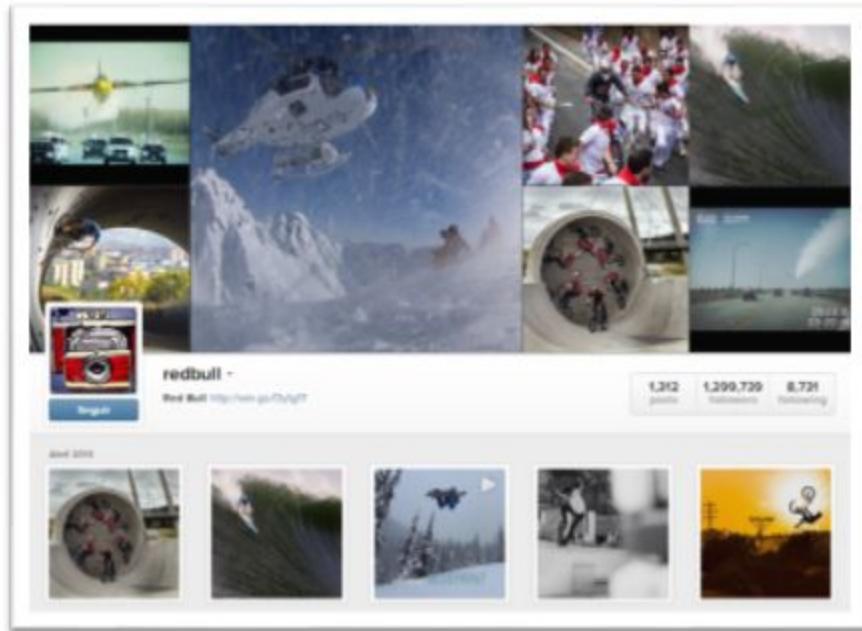
O que aprendemos com eles: compartilhe suas ideias recém desenvolvidas com os seus clientes e escute as opiniões deles. Ao mostrar sua ideia que está saindo do forno, você vai poder entender o que o seu cliente acha disso diretamente. A ideia é encontrar o equilíbrio entre o que o seu cliente acha e o que você quer fazer com a sua ideia.

2. Red Bull

Eu admiro muito a Red Bull. Não é fácil uma empresa sobreviver com apenas um produto do mercado. Para sobreviver, a

Red Bull está sempre inovando e um grande exemplo disso é o seu Instagram.

[Confira aqui o Instagram da Red Bull](#)



Essa marca é muito reconhecida no mundo dos esportes e alinhando o interesse dos seus clientes, ela adora postar fotos de esportes radicais. O que aprendemos com eles: compartilhe fotos que sejam de interesse seu e dos seus clientes. De nada adianta postar fotos de esportes radicais em um perfil que só tem doces. Não é mesmo?

Quando postar alguma foto, tente se autocriticar: “Você gostaria de ver essa foto? Se você estivesse lá do outro lado da tela, essa imagem seria de seu interesse?”

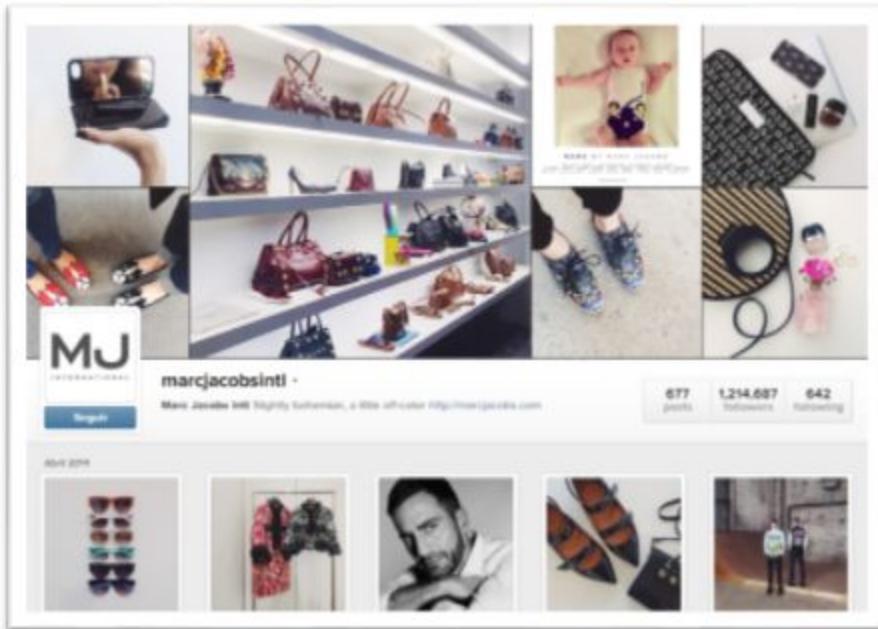
3. Marc Jacobs

O Marc Jacobs é um grande estilista de reconhecimento mundial. Ele é demais!

Em seu Instagram, Marc Jacobs mostra que não é preciso apenas compartilhar as suas fotos de roupas e modelos. Durante férias e feriados, ele gosta de postar alguma foto com a sua família e encoraja que seus fãs também o façam.

Depois ele pega todas as fotos compartilhadas pelos fãs e coloca em uma rede social ou em um site. Essa é uma ótima estratégia para manter seus fãs sempre engajados com você.

[Confira aqui o Instagram do Marc Jacobs](#)



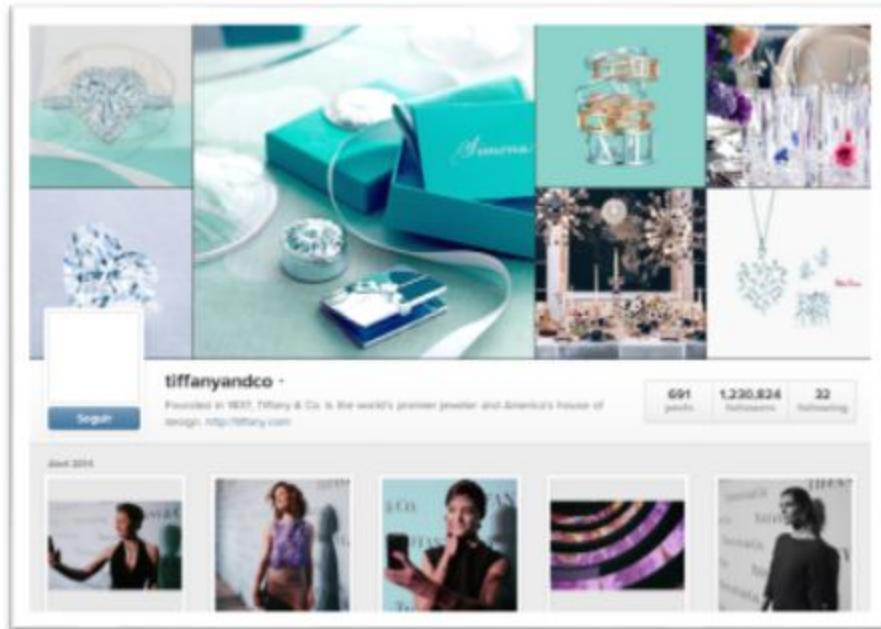
O que aprendemos com ele: os clientes adoram compartilhar fotos e não é à toa que eles são a grande maioria de compartilhadores do Instagram. Incentive-os a compartilhar. Eles adoram tirar fotos e falar dos seus produtos queridos. Envolva-os e compartilhe no seu perfil as fotos dele também.

4. Tiffany & Co

A Tiffany é conhecida mundialmente por suas maravilhosas jóias. Quem nunca babou em um anel de noivado de um filme de Hollywood?

Essa marca gosta de postar no Instagram fotos da produção de jóias, de como é feito, de todos os detalhes. Os seus fãs tem acesso ao processo de produção, das ferramentas utilizadas, das técnicas e dos profissionais envolvidos na produção.

[Confira aqui o Instagram da Tiffany](#)

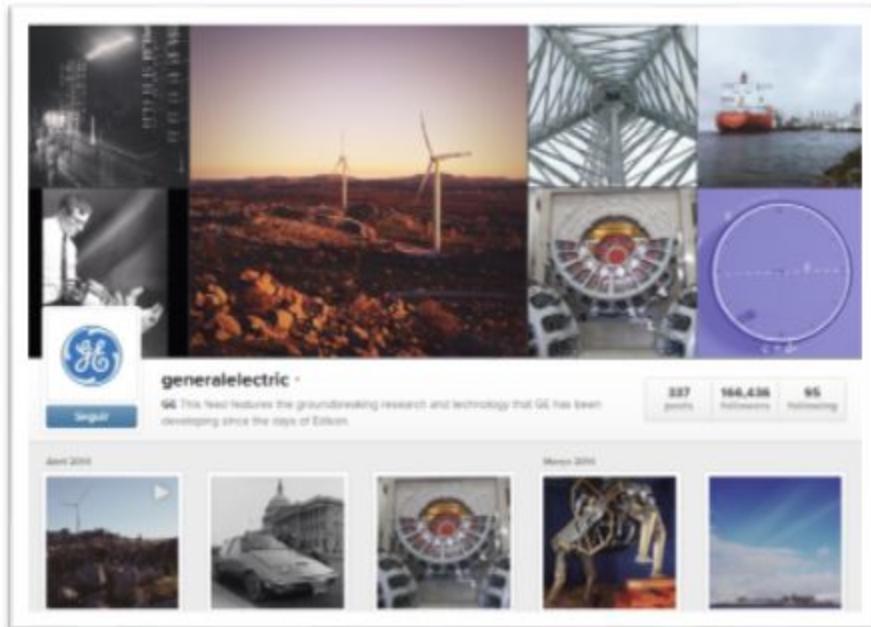


O que aprendemos com eles: mostre aos seus clientes a maneira de como seus produtos são fabricados. Seus clientes vão adorar ver a excelência do seu trabalho. Construa uma mini história de como é produzido, mostre as fotos dos processos e das pessoas envolvidas e depois mostre o produto final.

5. General Elettric

A General Elettric está presente em uma grande variedade de segmentos da indústria, como a energia, transporte e aviação. A GE usa o seu Instagram para envolver seus fãs através de concursos de fotos. No seu último concurso, eles levaram um fã para País de Gales para fotografar a fábrica de aviões.

[Confira aqui o Instagram da GE](#)



O que aprendemos com eles: Você pode usar a sua criatividade para atrair seus fãs. Os seus fãs adoram concursos de fotos, aproveite isso para aumentar a sua audiência e, aproveite o clima, fale mais da sua marca.

E agora? Se animou? Eu te disse, é mais simples do que imagina. Basta começar e as ideias vão explodir na sua cabeça.

Antes de lhe apresentar as melhores estratégias para postar no Instagram, vamos ver o Código de Conduta. Quais suas ações que você pode fazer e quais que você deve evitar.

Código de conduta

1. A melhor forma de utilizar o Instagram para a sua marca é mostrando os seus produtos. Ao divulgar seus produtos, você sempre estará mostrando, estrategicamente, para o seu cliente que você está ali e o seu produto é o melhor. Me conte se existe uma estratégia melhor do que essa? E de graça?

Mostre também os seus clientes consumindo seus produtos, encoraje-os que eles compartilhem através de algum mimo. Em outras palavras, conte a eles que quem compartilhar ganha uma versão miniatura de um produto ou algum desconto.

2. Interaja com os seus fãs nem que seja para dizer “Obrigado!”. Fale com eles, peça opiniões e ideias. Quando eles interagirem, responda nem que seja para dizer Obrigado, mas sempre responda.

3. Faça uma Hashtag para a sua marca. Faça uma hashtag para você e utilize mais uma outra hashtag com o tema da foto. Cuidado! Não escreva um milhão de hashtags não! Duas hashtags já são suficientes.

4. Promova seu Instagram nas suas outras redes sociais, como o Facebook, e no seu site e blog. E não deixe a sua divulgação somente no mundo virtual não.

Comente com os seus clientes, quando eles estiverem na sua loja ou conversando com você, que você tem Instagram que sempre está colocando novas coisas lá.

Uma ideia muito boa que eu vi essa semana mesmo, e adorei, foi na parede de uma doceria. Eles colocaram quadros, pequenos quadros quadrados, com as mídias sociais em que eles estavam presentes. Cada quadro era uma rede social, ficou muito lindo, muito divertido. Lembre-os que você os quer por perto, que você se importa com eles.

5. Não poste fotos demais. Utilize o Instagram com parcimônia. Não poste de hora em hora achando que mais é melhor. O melhor é o mais simples. Mais é menos. Tenha preferência para uma foto bem feita com algum significado com a sua marca do que um volume grande de fotos.

6. Não faça spam. Se existe uma coisa muito desagradável e que ninguém gosta é o tal do spam. Me conta quem gosta? Sendo assim, nada de entrar no Instagram de outras pessoas ou empresas e ficar falando para eles olharem seu Instagram ou pedindo que eles te sigam. Conquiste as pessoas para que elas te sigam!

Guia estratégico de postagem

Eu fiz um guia estratégico com 9 estratégias de postagens para você aplicar para o seu negócio. E eu gostaria que você se lembrasse sempre que o grande objetivo do Instagram, bem como das outras redes sociais, é que eles servem de entretenimento para seus usuários. Seja parte da diversão!

1. Mostre seus produtos

Como eu já disse, a grande ideia de se usar o Instagram para a sua marca é mostrar o seus produtos. Se possível, seja criativo e divertido. Mostre fotos inusitadas e engraçadas.

2. Mostre como é feito

Todos nós somos muito curiosos de como as coisas são feitas, como elas são fabricadas, quais equipamentos são utilizados, quem faz. Mostrar parte do seu processo de produção é poder matar essa curiosidade que todos nós temos e, claro, é um ponto muito positivo ao seu favor.

Uma ótima ideia, lembrando a exemplo a Tiffany, é mostrar as etapas de produção. Desde a concepção de matérias primas até o produto final.

Se você estiver no mercado alimentício, por exemplo, pode mostrar os melhores ingredientes sendo utilizados. Mostre como seu funcionário, ou você mesmo, está fazendo aquele alimento. Mostre seus caprichos, mostre todo o amor envolvido em cada etapa da produção.

3. De trás das cenas

Uma outra ideia para chamar atenção por base da curiosidade é mostrar de trás das cenas, mostre coisas que as pessoas jamais imaginariam ver ou saber. Mostre seu escritório, cena inusitadas, mostre realmente como é todo o ambiente em que você vive. Mostre alguma coisa que você faz para que aquele produto seja daquela

forma, algo bem divertido que ninguém imaginaria que até você faria isso.

4. Mostre o potencial dos seus produtos

Mostre o que realmente os seus produtos podem fazer. Mostre formas diferenciadas de uso dos seus produtos. Se você não faz ideia de como pode fazer isso, instigue para os que os seus fãs façam isso. Faça um concurso com essa ideia. Você vai receber tantas ideias que nem vai acreditar.

5. Mostre a sua empresa e seus funcionários

Registre a sua área de trabalho, as reuniões com o pessoal, as festas comemorativas, nem que seja aquele almoço descontraído, os treinamentos que está fornecendo para todo mundo. Esse tipo de registro aproxima você dos seus fãs, traz uma proximidade muito legal. Essa proximidade ou intimidade é uma arma poderosa para atrair e fidelizar fãs.

6. Mostre seus clientes com você

Encontrou um cliente que gosta muito do seu trabalho, peça-o para tirar uma foto e registre. Se você for a algum evento e encontrar fãs, mostre suas fotos com eles.

Se você tiver algum estabelecimento físico, quando receber visitas de clientes, esporadicamente, peça uma foto com eles. Todos gostam de aparecer dessa forma.

7. Peça opinião

Se você está desenvolvendo um novo produto, tire foto dele e peça opiniões. Como exemplo da Starbucks, é uma estratégia que funciona muito. Você vai ter uma opinião direta das pessoas que vão comprar esse produto, nada melhor do perguntar a elas diretamente se elas gostaram. Lembre-se de que você está pedindo uma opinião, sendo assim escute as opiniões. Você não precisa fazer 100% do que eles opinaram, mas você vai saber a opinião deles. A grande ideia é achar o equilíbrio entre o que você quer realmente fazer e o que eles querem comprar.

Se você quiser extrapolar e inovar, você pode pedir para que os seus fãs façam uma versão melhorada do seu produto. Quem der a melhor ideia, ganha o seu produto. Essa é uma ótima ideia também se você ainda não tiver um nome para seu produto, fazer um concurso para quem dá a melhor ideia de nome ganha o produto também.

8. Incentive seus clientes a postarem para você

Você também pode pedir para que seus cliente tirem uma foto consumindo o seu produto. Então você pode pegar essa foto e repostar no seu perfil. Para fazer esse incentivo uma boa ideia é oferecer algum desconto ou algum produto em miniatura para ele.

9. Citações e inspirações

Se tem uma coisa que as pessoas em geral gostam são frases de inspiração. Procure por imagens com citações e inspirações e compartilhe com seus fãs. Cuidado ao copiar essa imagem de alguém, por mais que essa imagem esteja por ai, ela possui direitos autorais. Peça permissão para utilizá-la e coloque de onde você a retirou.

10. Sorteios e Concursos

As marcas gostam de fazer sorteios e concursos no Instagram através do engajamento dos seus fãs. Elas encorajam os seus fãs a participarem e a liberarem a sua criatividade através do compartilhamento de fotos utilizando a sua hashtag.

A Bem & Jerry's fizeram um concurso no Instagram para honrar e celebrar os seus fãs. Seus fãs foram convidados a tirar uma foto com o sentimento de euforia e eles também tinham que colocar a tag do concurso #CaptureEuphoria.

Eles receberam 17.000 fotos no total e escolheram 20 dessas. Essas 20 foram impressas, colocadas em quadros e em outdoors nos locais em que os vencedores ganharam. Eles também criaram uma galeria de fotos no site deles com todas as fotos marcadas #CaptureEuphoria.

E o que isso tem a ver com você? Tudo! A forma com que eles conquistaram os fãs, trouxeram-os para perto, deve servir de inspiração para você. Eu sei que você ainda se pergunta como vai vender seus produtos dessa forma. A questão é que a venda é indireta.

Você não vende um produto diretamente nem pelo Instagram nem através de qualquer rede social. Você utiliza as redes sociais para atrair e fidelizar clientes.

Fazer um concurso ou um sorteio é uma tarefa relativamente simples. Para realizar um concurso o que mais vale é a sua criatividade para despertar o interesse dos fãs.

Sorteios

Utilizar temas para sorteios é sempre uma boa pedida. Por exemplo, sortear ovos de páscoa na época de páscoa, sortear caixas de chocolate próximo ao dia dos namorados, presentes no natal e assim por diante.

O Instagram não possui um guia oficial de regras para a criação de sorteios. Entretanto, eles sugerem um conjunto de melhores práticas para realizar sorteios.

Envolva seus fãs

Esteja presente ativamente no Instagram antes de fazer algum sorteio. Dessa forma, as pessoas estarão mais engajadas com a sua marca e quando você fizer o sorteio, muitas delas irão participar.

Ofereça um prêmio de suspirar para envolver mais fãs no sorteio.

Defina as regras e os objetivos do sorteio

Quais são os seus objetivos? Ter mais seguidores no seu perfil do Instagram? Quer mais pessoas frequentando o seu site?

As melhores regras para um sorteio no Instagram são:

1. Uma ótima ideia é pedir que as pessoas indiquem, por exemplo, 03 pessoas nos comentários. Essas pessoas serão notificadas pela marcação no Instagram e, assim, elas verão também o seu sorteio. E só poderá participar quem comentar.

Quem quiser participar do sorteio tem que seguir o seu perfil. Esse objetivo é especialmente muito bom para que você possa ter mais seguidores, portanto você terá mais futuros clientes.

2. Você pode pedir para que vão ao seu site se cadastrar para o sorteio. Essa regra seria boa para que as pessoas conheçam seu site, para que elas se cadastrem. Dessa forma, você terá os e-mails de várias futuras clientes. O grande problema dessa regra é que como ela pede ao usuário sair do Instagram para ir para internet, pode ser que ela não seja muito eficaz. Quanto mais simples forem suas regras e quanto menos elas exigirem dos usuários, mais eles participarão.

3. Você pode pedir que as pessoas compartilhem a sua foto para participar do sorteio. Ao compartilhar a foto do sorteio, os amigos dela vão ver o seu sorteio e talvez eles possam se interessar.

4. Peçam que as pessoas marquem sua hashtag de sorteio. Divulgue a sua hashtag pelas mídias sociais, anuncie em todos os lugares que conseguir.

Divulgue seu sorteio em diversos canais

O Instagram tem uma desvantagem: a sua linha de tempo. Pode ser que nem todos os seus seguidores verão o seu sorteio. Para isso, você teria que ficar postando de tempos em tempos. A ideia de postar de tempos em tempos no Instagram é muito boa, desde que seja uma postagem regular, tipo uma vez por dia. Postar a mesma coisa toda hora só vai lhe fazer perder seguidores.

Para ajudar a resolver esse problema, promova o seu sorteio em todas as redes sociais em que estiver presente. Anuncie em todos os lugares para que o máximo de pessoas possam ver. Por exemplo, divulgue nas suas demais redes sociais, como o Facebook, o Youtube, o Pinterest.

Crie uma Hashtag para o seu sorteio

Para acompanhar o andamento do seu sorteio, uma ótima ideia é fazer uma hashtag única para o seu sorteio. Pesquise se não há hashtags iguais a sua, tente utilizar algo único. Dessa forma, vai ser muito mais fácil acompanhar o que está acontecendo.

Escolha um prêmio que valha super a pena

Tenha um Prêmio que vale a pena!

Não venha com pequenos presentes achando que vai fazer um grande impacto porque não vai. Seja generoso! Sorteie algo que vá despertar muito o interesse das pessoas.

Nessa época de páscoa, eu andei observando os sorteios que estão acontecendo. Tem gente que sorteia um mini ovo e acha que vai conseguir uns milhares de seguidores. Não é assim que funciona! Faça um prêmio de valer a pena, que as pessoas brilhem os olhos quando verem, dessa forma elas vão anunciar seu sorteio aos montes.

Lembre-se: os esforços das pessoas vão ser diretamente proporcional aos seus esforços!

Dê tempo!

Não queira fazer um sorteio com duração de um dia porque não vai funcionar. Tente dar um prazo de 2 semanas, em média, é uma boa pedida. Eu já vi sorteios de 1 mês de duração funcionar também. E também acredito que mais de 1 mês é desnecessário.

Meça os resultados do seu sorteio

Utilize [o Infogram](#) para medir o alcance de pessoas, sua performance e suas promoções no Instagram. Esse aplicativo é particularmente interessante para você rastrear os sorteios e depois compara-los entre si. Assim, você vai saber quais prêmios chamaram mais atenção, quais tiveram maior atenção.

Anuncie os vencedores do seu sorteio

Anuncie em todos os mesmos canais que você utilizou para anunciar o mesmo sorteio. Essa atitude mostra a sua honestidade com a sua proposta de sorteio e, consequentemente, você ganha mais credibilidade com seus futuros clientes. Se possível, peça ao vencedor mandar uma foto com o prêmio do sorteio e divulgue isso também. A audiência vai vibrar!

Anuncie a missão da sua marca

Aproveite que todos os seus fãs estão empolgados com o seu sorteio e que você também está atraindo mais futuros clientes e mostre a eles a missão da sua marca.

Concursos

As ideias de um concurso são bem similares das do sorteio. Eu tenho alguns tópicos adicionais para destacar. Bons exemplos de concursos se baseiam no envolvimento dos seus fãs de tal forma em que eles façam fotos com o seu produto ou com a sua ideia. Para isso:

Crie uma galeria de fotos

Seria muito legal se todos tivessem acesso a essa galeria. Você poderia criar um blog ou, até mesmo, uma página na internet, que poderia ser bem simples, com todas as fotos do concurso. Se desejar algo mais simples ainda, poderia fazer um álbum de fotos no Facebook ou no Pinterest com todas as fotos.

Ideias de concursos

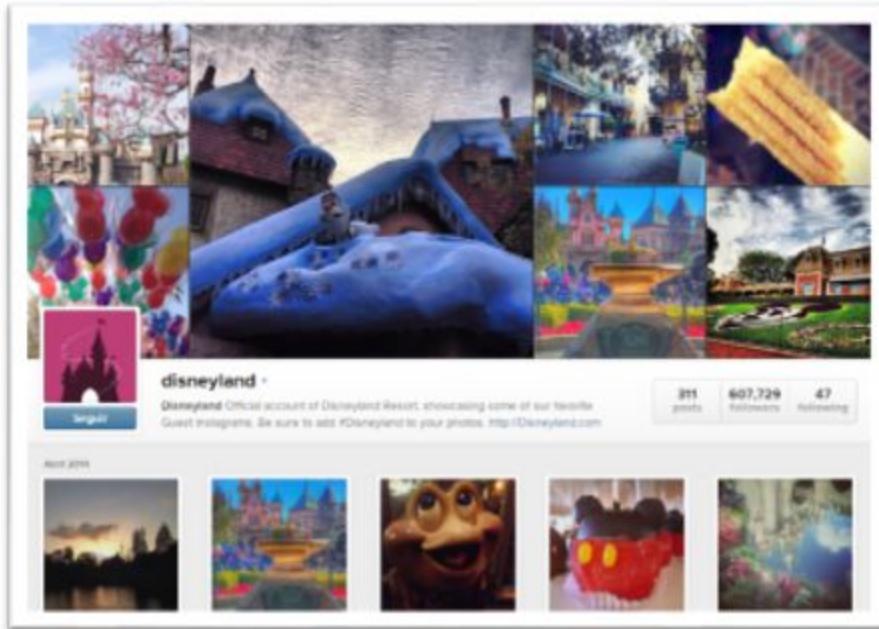
Você pode pedir para que os seus fãs tirem fotos deles consumindo seu produto. Se quiser aguçar a criatividade deles, peça que tirem fotos utilizando o seu produto de uma forma não convencional.

Você pode tirar fotos dos seus produtos menos conhecidos e peça para que eles descubram qual produto é. Ou você pode tirar foto com um zoom maior no produto e também pedir para que eles adivinhem qual produto é aquele.

Casos de sucesso de marcas que usam o Instagram

Disney

"A audiência da Disney no Instagram cresceu 360%, eles têm mais de 250.000 fãs. As fotos postadas pela Disney no seu feed recebem um engajamento de 10.3% que é maior que o dobro que as maiores marcas conseguem."



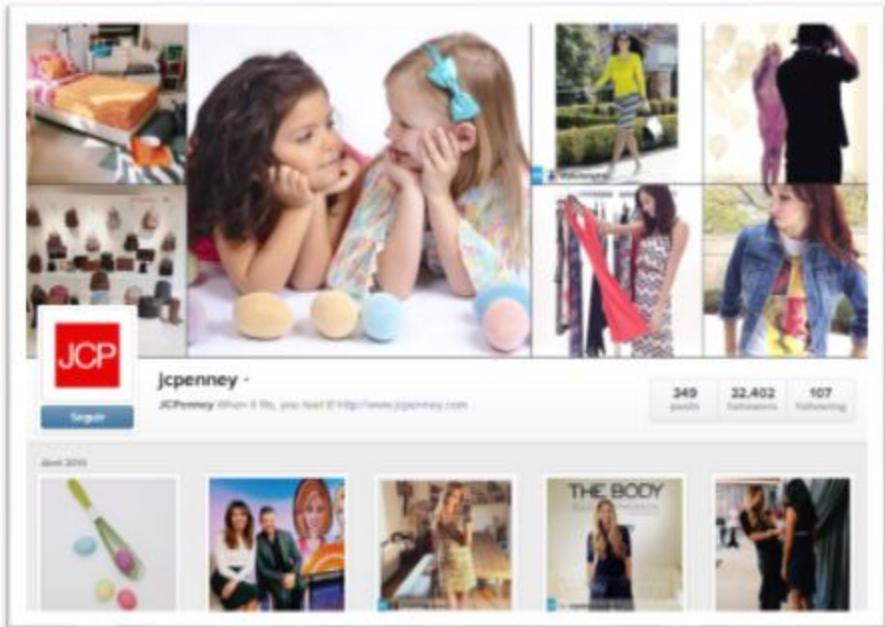
A Disney adotou uma estratégia um pouco diferenciada de muitas empresas. As suas fotos são originalmente muito profissionais, quase que uma perfeição. Para não criar uma grande distância entre suas fotos e as dos seus fãs, a Disney apenas reposta as fotos dos seus usuários. Essa forma de repostagem é muitas vezes chamada de re-gram.

Não é tão simples assim fazer o re-gram de uma foto. É preciso pedir permissão. Para todas as fotos que a Disney reposta, ela pede permissão para cada usuário para que possa utilizar a foto dele.

Quando eles iniciaram no Instagram, eles tinham 70.000 fãs. Ao iniciar a sua estratégia, os seus fãs postaram no dia seguinte mais de 13.000 fotos utilizando a hashtag da Disney. Desde então, eles cresceram 360% e hoje eles possuem mais de 250.000 seguidores.

JCPenney

“Nós começamos nossa presença no Instagram no ano passado e nosso objetivo foi engajar nosso consumidores que marcam a nossa marca. Nosso consumidores são os nossos melhores advogados e a opinião deles é muito importante para nós. Desde que começamos esse nosso destaque, nossos comentários e curtindo o que eles postavam, nós tivemos um grande avanço na qualidade do conteúdo gerado por nossos usuários. Isto tem sido muito bom para os dois lados.”



Os clientes da JCPenney já postaram cerca de 70.000 fotos ou vídeos no Instagram com a hashtag deles. Eles começaram sua entrada no Instagram fazendo comentários e curtindo fotos dos seus consumidores. Desde então, o números de fotos marcadas com a sua hashtag cresceu em 50% passando de 1.000 fotos para 1.500 e sua marca experimentou em 460% no aumento de seguidores.

De uma forma geral, eles cresceram o número de fotos postadas acompanhadas de um aumento da qualidade delas. Isto foi acreditado pelo engajamento que eles fizeram com os seus clientes.

Barney's Beanery

“Desde o ano passado, o Instagram se tornou o principal canal social para o Barney's Beanery. Nosso clientes têm, na faixa, de 20 a 30 anos e pelo Instagram eles demonstraram estar mais engajados do que o Facebook e o Twitter, embora ainda continuamos com esses. O programa de prêmios piloto mostrou quando o Instagram é flexível como um canal de marketing.”



Desde março de 2013, o restaurante decidiu estar presente nas redes sociais. Eles estão presentes no Foursquare, Facebook, Twitter e Instagram. Ao observar a qualidade das fotos que seus consumidores estavam fazendo em seu estabelecimento, eles tiveram uma ideia para fidelizar esses clientes. Eles criaram um programa de prêmios com a hashtag #barneycash para que todos pudessem participar.

Esses clientes que queriam participar teriam que se inscrever no site deles. E depois da inscrição, eles tinham que seguir alguns passos:

#1 Postar fotos no Instagram

Seus clientes eram incentivados a postarem fotos no Instagram enquanto estivessem no restaurante e teriam que utilizar a hashtag do programa. Ao fazer isso, eles entravam automaticamente no programa de prêmios.

#2 Bônus

Os clientes também tinham direito a um bônus de curtissem a foto deles no Facebook ou se a foto fosse compartilhada. Para o compartilhamento, a foto tinha que ser marcada, para mostrar a presença desse cliente.

#3 Recompensa

Os clientes que conseguiram pontos suficientes ganhavam cerca de U\$10,00 para consumo no restaurante automaticamente por email.

#4 Curtir e repetir

Os clientes consumiam os prêmios e continuavam a postar, curtir e compartilhar as fotos do restaurante.

Conclusão

O marketing digital chegou e ficou, ele é a nova era, ele é o centro da revolução digital. Ele vem dirigido por fotos e vídeos. Pode ser acessado de qualquer lugar, do computador, do tablete ou do celular. E os seus consumidores estão presentes em massa em todos os canais e, mais que isso, eles querem compartilhar e querem se divertir. No centro de todas essas ideias está o Instagram, que se solidifica como rede social e entretém que está presente nela.

O Instagram já se consolidou. Seu crescimento se mostra acelerado no mundo todo e no Brasil também. Com a era da internet e os smartphones, estão todos conectados e compartilhando fotos.

A ideia de começar com o Instagram é uma ideia média de marketing, que não leva muito investimento, leva dedicação e criatividade. E, mesmo assim, ela consegue um retorno imenso de engajamento de consumidores.

Sendo assim, não perca tempo. Esteja no Instagram e faça a melhor estratégia para manter todos os seus clientes por perto.

Anexo A

Aplicativos para gerenciar o seu Instagram:

- Fazer um backup de todas as suas imagens do Instagram
1. [Instaport.me](#)



O Instaport.me é um serviço da web que reúne todas as suas publicações do Instagram e faz o download para você em um arquivo .zip.

2. Instagram downloader

É um aplicativo que baixa todas as suas fotos publicadas no Instagram. Com ele, você consegue visualizar e baixar qualquer imagem.

- Gerenciamento do Instagram
1. [Satigr.am](#)



Com esse aplicativo você consegue estatísticas diretas do seu Instagram. Você consegue visualizar o número total de curtir que você recebeu, as suas fotos mais curtidas, a média de curtir e de comentários nas suas fotos, o gráfico de crescimento de seguidores e mais alguns dados analíticos avançados.

2. [Nitrogram](#)



O Nitrogram é uma plataforma com dados analíticos explosivos. Descubra, monitore e aumente a sua comunidade no Instagram.

3. [Simple Measured](#)



O Simple Measured fornece dados de Medida e Analíticos para a sua marca ou para a sua agência. Ele capta todos os dados analíticos de envolvimento com os seus fãs e exporta para uma planilha do excel.

- Busca de fotos e hashtag
1. [Hashgram](#)



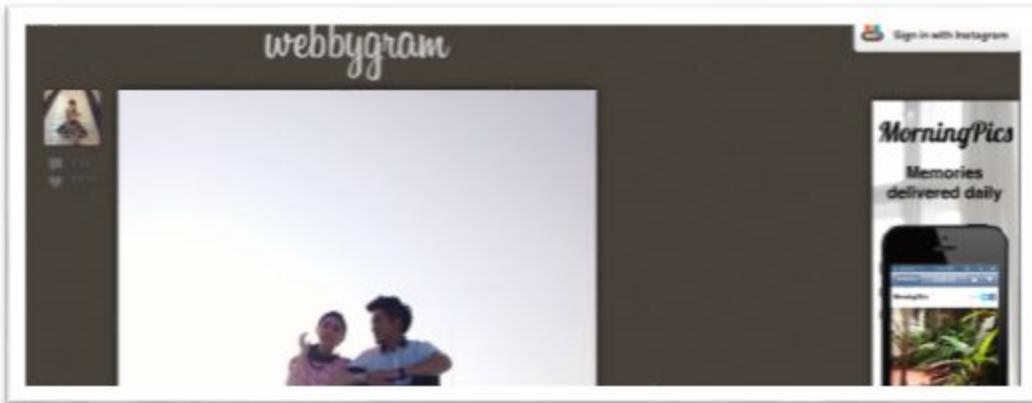
O Hashgram é muito bom para encontrar e descobrir o que está acontecendo no Instagram. Ele encontra as fotos através da busca por hashtags das fotos mais destacadas.

2. [Instamazing](#)



O Instamazing é um banco de dados fotográfico. Ele descobre as fotos que estão sendo tiradas no mundo todo em tempo real ou também descobre hashtags e usuários.

- Visualização de fotos
1. [Webbygram](#)

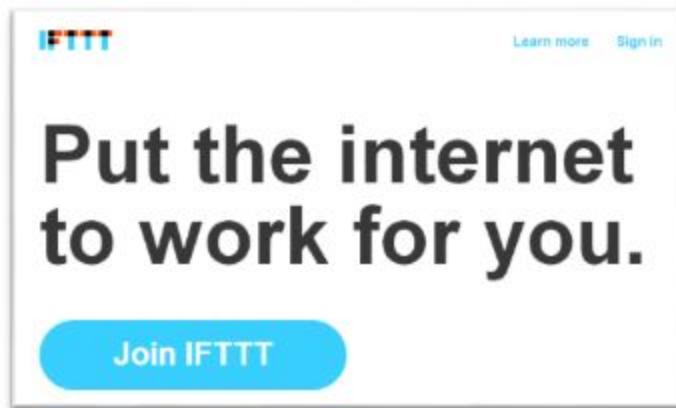


O Webbygram é um visualizador de fotos dos seus contatos. Ele conta com uma interface simples e de fácil navegação.

Anexo B

Aplicativos para administrar todas as suas redes sociais:

1. [IFTTT](#)



Eu acredito que esse é o único que consegue integrar o Instagram com as demais redes sociais. Este aplicativo faz a integração e a automatização das redes sociais. Seu processo de integração se baseia no: Se isso então aquilo, ou seja, se fizer uma ação em uma determinada rede social, então faça nas outras também.

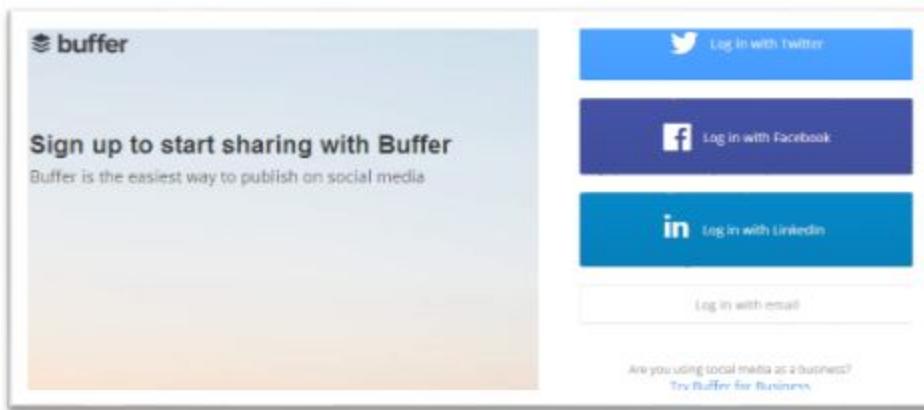
2. [Hootsuite](#)



Este aplicativo permite o gerenciamento de várias redes sociais como: Facebook, Twitter, Linkedin, Foursquare e Wordpress. Você consegue agendar seus posts em um horário e uma data

específica. Além disso, ele ainda te ajuda automatizar esse agendamento através de uma própria verificação do aplicativo sobre melhor dia e horário.

3. Buffer



O Buffer é o concorrente número 1 do Hootsuite. Ele possui a grande vantagem de ter um visual mais limpo, mais simples. Ele também permite a integração do Facebook, Twitter, Linkedin e Google +. Ele consegue fornecer informações analíticas sobre dados de acesso e interatividade.

Referências

Sites consultados em 18/04/2014:

<http://exame.abril.com.br/pme/noticias/3-ferramentas-gratuitas-para-gerenciar-suas-redes-sociais>

<http://hotelernews.com.br/2013/02/felipe-touro-10-ferramentas-para-gerenciar-suas-redes-sociais/>

Sites consultados em 16/04/2014:

<http://www.entrepreneur.com/article/229901>

http://www.mediabistro.com/alltwitter/perfect-social-posts_b56214

<http://ticsyformacion.com/2014/02/06/28-herramientas-gratuitas-para-instagram-infografia-infographic-socialmedia/>

Guias consultados:

The complete guide to Instagram -

<http://blog.mainstreethost.com/>

Instagram for brands –

The year of the Instagram strategy - <http://momentfeed.com/>