

AUMENTANDO AS VENDAS

COM O INSTAGRAM



COMO AUMENTAR AS VENDAS DA SUA EMPRESA UTILIZANDO O INSTAGRAM

Utilizar o Instagram como mais uma possibilidade para divulgação do seu negócio, não significa apenas criar um perfil e começar a postar fotos aleatórias dos produtos comercializados. É importante definir estratégias para uso e tornar-se atrativo, possibilitando conquistar novos clientes e fidelizar os que já fazem parte desta rede.

DICAS PARA UTILIZAR MELHOR O INSTAGRAM



CRIAR A CONTA

O primeiro passo é criar uma conta pública através do aplicativo Instagram ou do site, usando preferencialmente o e-mail da empresa e uma senha segura;

CRIAR A IDENTIDADE VISUAL

Crie uma identidade visual para o Instagram da empresa, escolha uma foto bonita para o perfil. Essa foto não pode distoar da identidade visual da empresa, pois loja física e mídia social devem estar conectadas;



DIVULGAR O PERFIL

Inclua o endereço do perfil nos cartões, folders e demais peças de divulgação da empresa. Convide também os clientes a acompanharem a página. Uma alternativa para aumentar o número de seguidores, é realizar promoções para os clientes que compartilhem uma postagem e curtirem o seu perfil;

GERAR CONTEÚDO

Saber o que falar e fazer, no momento exato, é uma excelente opção de estratégia nas redes sociais. Ter conteúdo relevante para entreter, educar e até mesmo inspirar os seguidores é a melhor forma de se criar conceito sobre sua marca, porque é isso que vai fazer com que eles tenham interesse em seguir ou continuar a seguir o perfil;



Você pode utilizar também para:

- Realizar pesquisas sobre quais assuntos seu público-alvo se interessa;
- Falar sobre curiosidades, com base no interesse dos clientes.

Nem toda postagem deve ser relacionada a promoções, a maioria delas deve ser voltada para conteúdos que gerem uma ação no consumidor, que pode ser a compra. Explicando e demonstrando os benefícios de seus produtos e/ou serviços com dicas, ao invés de apenas questões técnicas, permitirá que seu perfil seja bem visto nas redes. Com esta ação, o seu produto e/ou serviço estará exposto de forma indireta e conceitual.



CRIAR UM CALENDÁRIO DE POSTAGENS

É importante estabelecer uma programação lógica de publicações de modo a manter a constância e a atualização do Instagram. Pode ser elaborado periodicamente um calendário contendo as datas e horários de postagens, temas, prevendo por exemplo, as principais datas comemorativas e promoções. Dessa forma, o perfil sempre terá conteúdo novo atraindo os usuários. Depois disso, é importante cumprir a programação realizada.

MANTER A QUALIDADE

É importante manter a qualidade do conteúdo e das imagens postadas. Invista em fotografias com fundos contrastantes e bastante iluminação para evidenciar ao máximo os pontos positivos e seus diferenciais. Os vídeos não devem ser longos, para que a atenção do cliente não seja dispersada e o conteúdo não se torne cansativo. Nos textos, preze pela correção gramatical.



INTERAGIR

Responda as dúvidas, questionamentos e reclamações dos clientes. Use o Instagram para criar e manter relacionamento com esse público, preservando a imagem da empresa.

USAR HASHTAGS

As hashtags são fundamentais para expansão de seu negócio através do seu nicho de mercado. Após cada postagem é importante que utilize palavras-chave que estejam diretamente relacionadas ao post. Utilize as hashtags com e sem acento para garantir que irá alcançar o seu público.



INVESTIR EM MÍDIAS PAGAS

A mídia paga e o patrocínio de postagens têm como principal vantagem a possibilidade de segmentar seu público e ainda fazer com que determinadas postagens apareçam inclusive para pessoas que ainda não seguem o perfil. Nem sempre é caro investir em mídia paga, é possível começar com pequenos investimentos e ir aumentando à medida que for percebendo resultados.

CRIAR PARCERIAS

Perfis com muitos seguidores em suas postagens, tornam-se verdadeiras referências e formadores de opinião em determinados assuntos e, conseqüentemente, podem ser influenciadores digitais. Esses parceiros podem ser interessantes para aumentar o número de seguidores e divulgar seus produtos e sua página.



COMO O SEBRAE PODE TE AJUDAR?

O Sebrae – Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas é a instituição especialista em pequenos negócios. Entre as diversas ações que promovemos, com o objetivo de tornar a sua empresa mais competitiva, está o SEBRAETEC.

"O SEBRAETEC é uma linha de apoio que leva inovação e tecnologia aos pequenos negócios, desenvolvido por meio de serviços tecnológicos personalizados para sua empresa nas mais diversas áreas. Após uma avaliação de sua empresa, é sugerido um projeto que leva em conta a sua realidade.

Para contar com este serviço, basta procurar o Sebrae de sua região, que acionará um especialista para conduzir o processo de inovação da sua empresa.

PRODUTO OFERECIDO

Planejamento para atuação em mídias sociais.

