COMO

BOMBAR

SEU *Instagram*

7

dicas poderosas
que ajudarão você

vender mais

fatormix
marketing digital

O Instagram se tornou uma potência no que diz respeito à negócios e engajamento entre clientes e empresas.

Já ultrapassou a marca de *1 bilhão* de usuários, e cresce a cada dia na graça de quem está sempre conectado com o mundo virtual.

O Instagram tem gerado inúmeras possibilidades de negócios para empresas que lançam seu perfil na rede.

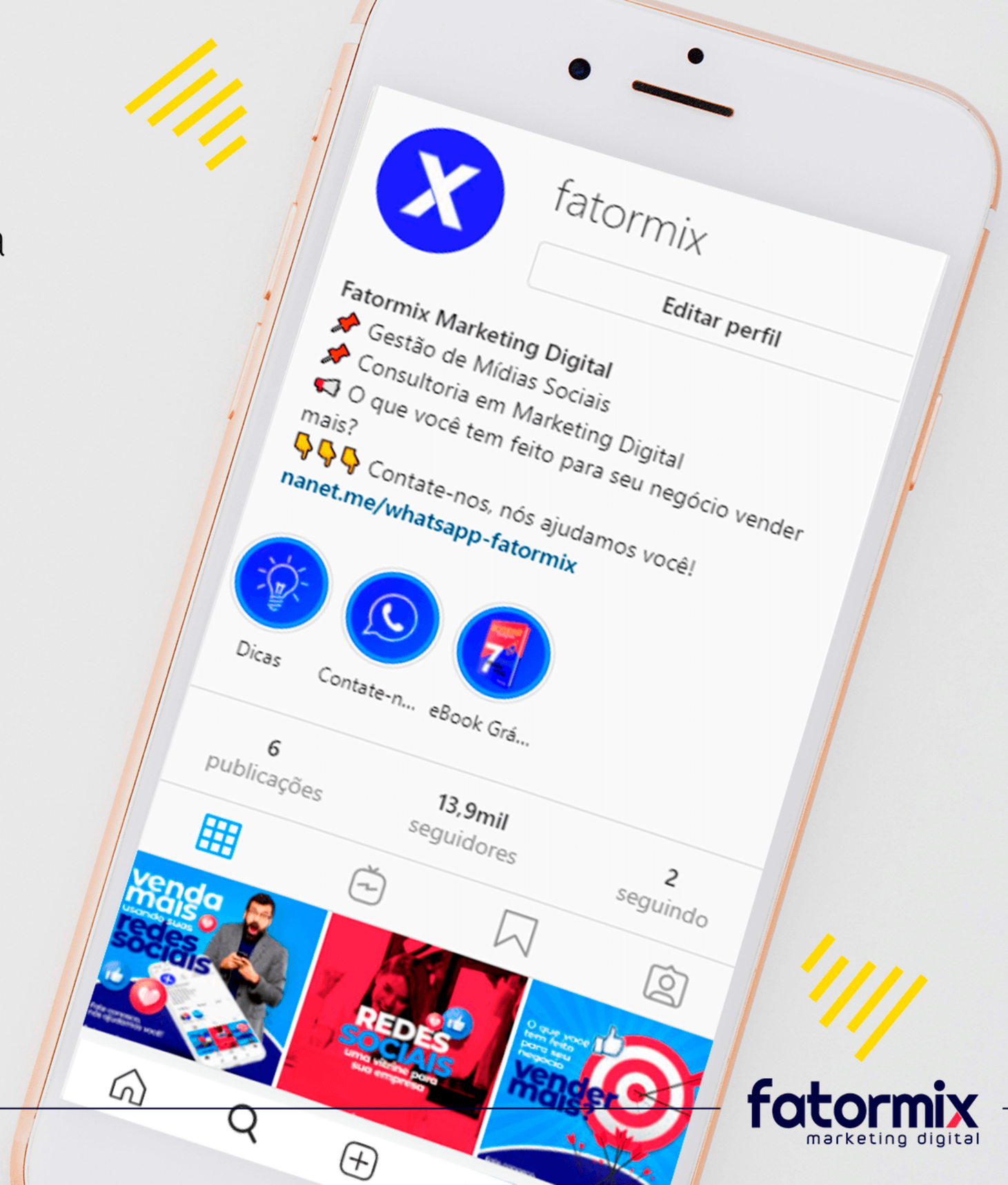
Nesse e-book você vai receber 7 dicas que vão fazer sua empresa vender mais, ter mais visibilidade e relevância, atraindo assim mais clientes e é claro, **lucrando mais.**

Se você procura uma ferramenta dinâmica, eficaz e que gere resultados para sua empresa, o Instagram com certeza é a bola da vez.

Acompanhe a seguir as 7 dicas infalíveis que vão te ajudar a vender mais e atrair *mais clientes.*

Este conteúdo traz informações práticas e muito importantes para sua empresa *BOMBAR no Instagram.*

Então prepare-se para começar essa incrível jornada rumo ao sucesso!



Dica 1: Tenha um “Perfil Comercial”

Inicie seu perfil comercial

Esse tipo de perfil está no ar desde 2016, e com ele você pode adicionar informações de contatos, endereço, etc.

Essa opção possibilita a você uma séries de opções para configurar campanhas, como melhor horário para fazer posts e muito mais.

Dica 2: **Cuide da Organização do seu Feed**

- Lembre-se que no Instagram as pessoas são atraídas pelo visual, portanto fotos de boa qualidade, posts profissionais e bem editados são de extrema importância.

- Evite usar aplicativos de edição rápida e também não repita as mesmas imagens sempre, para não ficar com seu Feed poluído.

Dica 3: **Crie uma agenda periódica de publicações**

Seja constante

Nada de deixar seu Instagram esquecido. Agende publicações diárias ou semanais em horários específicos.

Dica: pesquise seu público alvo, observe seu comportamento e faça posts nos horários em que ele se engaja mais e mantenha esse fluxo.

Dica 3: **Crie uma agenda periódica de publicações**

Isso vai garantir
um maior engajamento
de seus seguidores.

Se você não tem tempo
para isso, busque uma
empresa ou profissional
que possa executar
essa tarefa por você.

Dica 4: Direct

Responda seus clientes

Nunca esqueça de responder as mensagens que você recebe no direct de sua conta.

Você pode estar *perdendo um negócio.*

Dica 4: Direct

Acompanhe constantemente seu direct, vale lembrar que no geral as pessoas têm um senso de urgência em ter uma solicitação e/ou mensagem atendida

Dica 4: Direct

Boas -vindas 😃

Lembre-se sempre de dar boas vindas para seus novos seguidores, isso gera um maior engajamento do seu novo contato com suas publicações e uma maior satisfação em continuar lhe seguindo

Dica 4: **Direct**

Sabemos que gerar uma mensagem de boas vindas em grandes escalas de forma manual pode ser massante e tomar muito tempo, mas para isso existem muitos sistemas de automação que colocam essa função em *“piloto automático”* fazendo esse trabalho por você.

Faça uma busca no Google e encontrará muitos sistemas de automação que podem desempenhar essa função para você.

Dica 5: Conteúdo relevante e direto

Crie sempre que possível *posts interessantes*, que fortaleçam o nome da sua empresa e/ou produto, utilizando chamadas de impacto e texto curto.

Defina o número de palavras que vai escrever para não se tornar muito extenso.

😉 **Lembre-se: se tratando de texto no Instagram, menos é sempre mais!**

Dica 6: **Interação nas postagens**

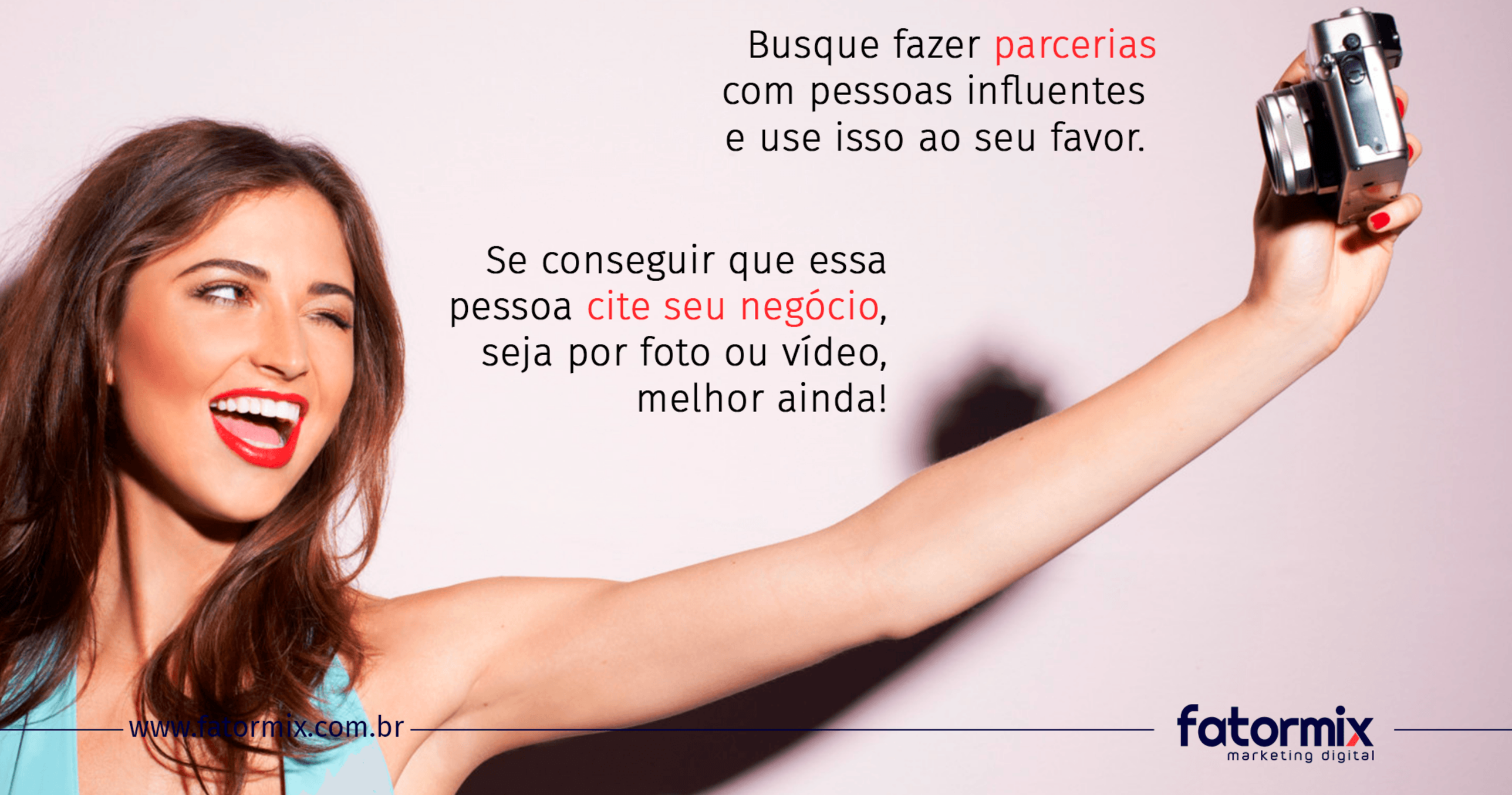
Não deixe seu público falando sozinho! Dedique um tempo para responder as perguntas e objeções que podem ocorrer abaixo de suas postagens.

Relacione-se com seus seguidores para demonstrar que sua empresa está interessada em saber o que seu público pensa.

Dica 7: **Faça parcerias estratégicas**

Busque fazer parcerias
com pessoas influentes
e use isso ao seu favor.

Se conseguir que essa
pessoa cite seu negócio,
seja por foto ou vídeo,
melhor ainda!



Dica 7: **Faça parcerias estratégicas**

O resultado aparece

Trabalhe sempre
para que seu Instagram
demonstre a todos
que você é ou está
se tornando
uma autoridade naquilo
que faz/vende/oferece.

fatormix
marketing digital
fatormix
www.fatormix.com.br