

Caixa de Ferramentas >>>

Instagram

Parte 2

Ferramentas e dicas



O Instagram é a rede social com maior potencial de engajamento entre as atuais, mas para aproveitar ao máximo suas possibilidades, é fundamental entender seus recursos. Nesta parte do tutorial você aprenderá sobre as ferramentas da plataforma e receberá dicas para potencializar a atuação da sua marca.

Clique em **próximo** e acesse o passo a passo.

1. Tenha cuidado para não “queimar” a sua marca

Seja cauteloso com as postagens. Certifique-se de que a pessoa responsável pelas publicações:

- > Não dê opiniões pessoais nas postagens.
- > Não faça piadas de mau gosto, machistas, racistas ou de qualquer natureza que ofenda ao próximo.
- > Preze sempre pelo bom português: ponto final, vírgula, letra maiúsculas e acentos. O cliente merece uma boa grafia.

1. Tenha cuidado para não “queimar” a sua marca

- > Evite imagens de má qualidade.
- > Não replique fake news. Checar informações e fontes antes de compartilhar conteúdos é essencial.

DICA!

- > Se precisar posicionar a sua marca politicamente, faça isso com muito cuidado e sempre respeitando opiniões alheias.

2. Entenda as postagens orgânicas

Postagens orgânicas são os posts não promovidos. Eles têm alcances espontâneos, “crus”.

São postagens mais rápidas. Por isso, falam sobre algo pontual como:

- > Um produto novo.
- > Um carregamento de estoque.
- > Um aviso.



2. Entenda as postagens orgânicas

- > Esses posts podem ensinar algo, entreter pessoas, provocar reflexões ou gerar valor de alguma maneira.
- > Além disso, movimentam o Feed e geram engajamento.

DICA!

- > Pense sempre em conteúdos que gerem engajamento.



3. Aposte nos posts de *cards* com arte

- > Posts de *cards* são usados para divulgação, anúncios e aprimoramento da estratégia da rede social.
- > Neles, o conteúdo visual deve estar de acordo com a identidade da sua empresa.



3. Aposte nos posts de *cards* com arte

- > além do Instagram, esses posts podem ser veiculados em redes sociais como Twitter, LinkedIn e Facebook.
- > Use conteúdos e imagens interessantes e envolventes para atrair o público.

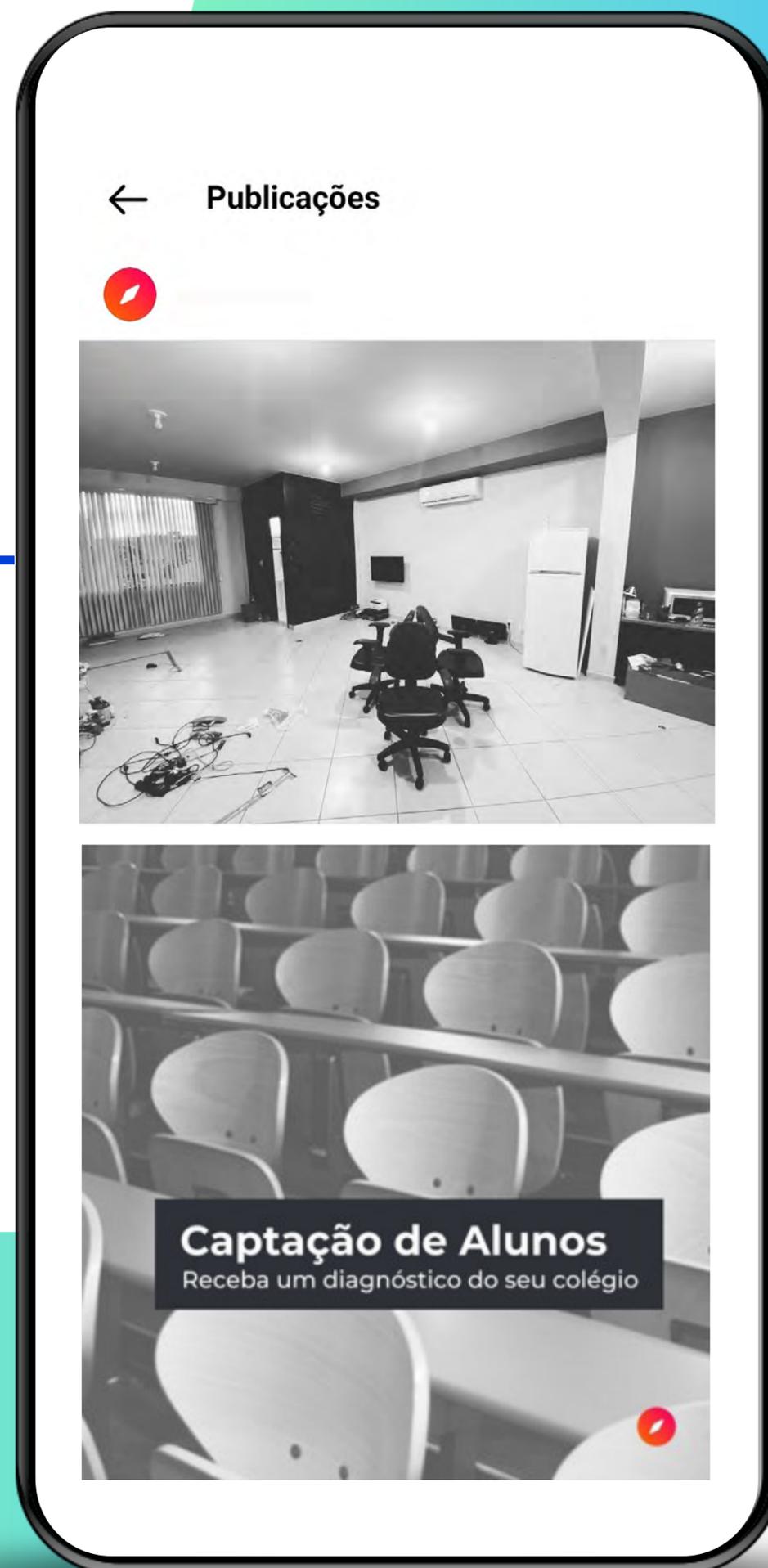
DICA!

- > Os posts da sua empresa precisam sempre estar de acordo com o público que desejam alcançar.



4. Qual é a melhor opção? Fotos orgânicas ou posts de *cards*?

- > Os dois tipos de postagens têm suas vantagens.
- > As fotos costumam gerar mais **engajamento**. Já as artes alcançam mais pessoas, quando patrocinadas.

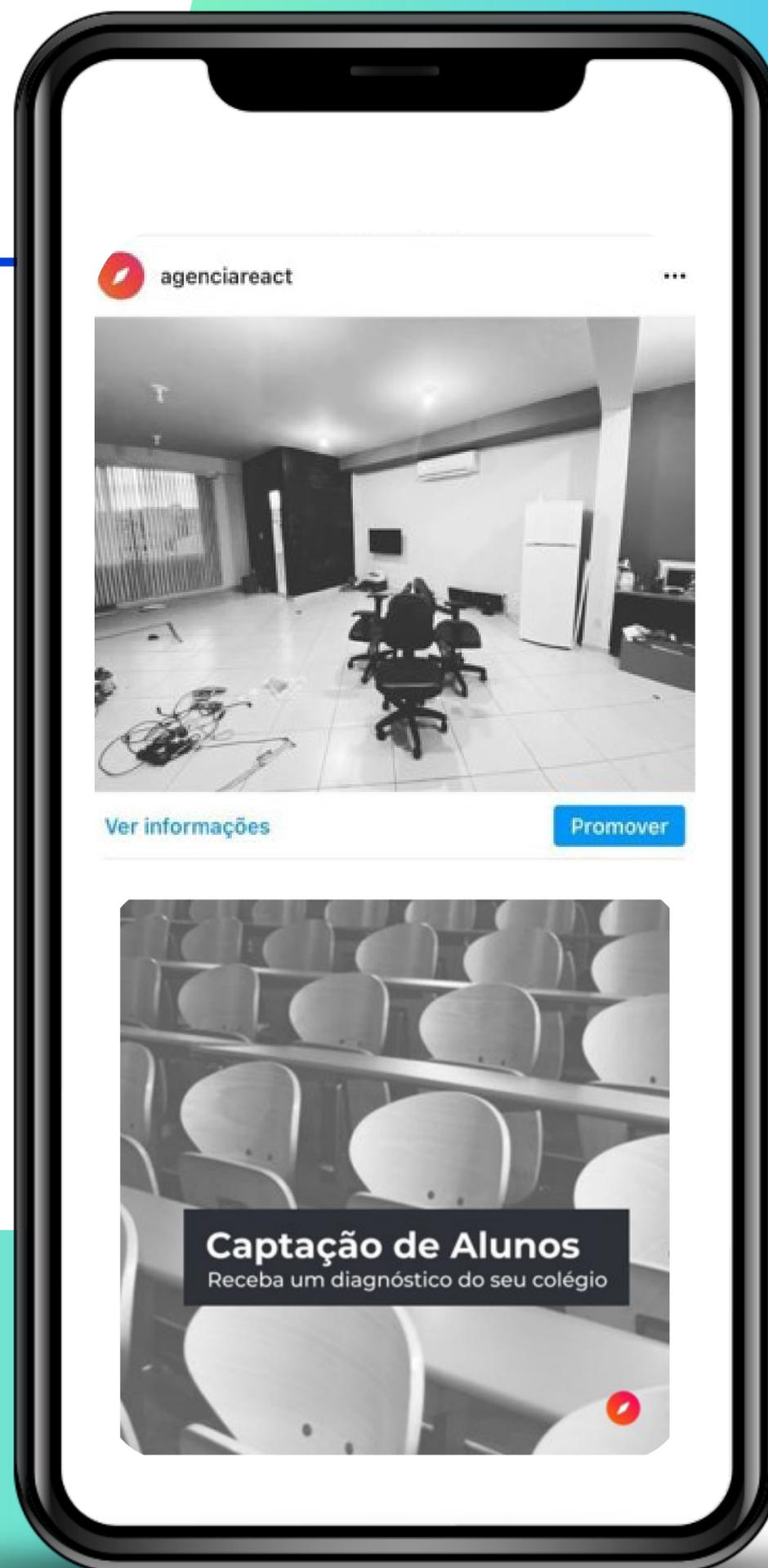


4. Qual é a melhor opção? Posts de *cards* ou fotos orgânicas?

É interessante mesclar as postagens e testar o que funciona melhor para a sua página.

Por isso:

- > Faça uma análise do perfil do seu consumidor e entenda qual o tipo de postagem é mais atrativa para ele.
- > Lembre-se de que cada público reage melhor a um tipo de publicação. Para entender isso, use o recurso “**Alcance e Engajamento**” para descobrir qual é a ideal para você.



5. Atente-se ao Feed de notícias

Esteja atento aos interesses dos seus consumidores. Escolha quem seguir e ver no seu Feed de notícias e fique de olho nos concorrentes e nas contas que sejam interessantes para a sua empresa.



5. Atente-se ao Feed de notícias

DICAS!

- > Não siga apenas os concorrentes. Para fazer isso, crie uma conta pessoal, que pode ser privada.
- > Veja as postagens que dão certo para outras contas e adapte-as para o seu negócio.
- > Mantenha uma frequência de, pelo menos, um post por semana para manter a conta atualizada.



5. Atente-se ao Feed de notícias

DICAS!

- > Podem ser feitas postagens todos os dias e, de acordo com relevância e do conteúdo e interesse do público, até mais de uma vez.
- > No caso de minimercados, podem ser feitas promoções duas a três vezes por semana ou o anúncio de produtos novos.



6. Não se esqueça dos Stories!

- > Stories são muito usados para fluxo de posts diários.
- > Por isso, é interessante que você poste, pelo menos, 2 Stories por dia.
- > O ideal é ter **frequência** nas postagens. Caso não consiga publicar conteúdo novo todos os dias, tente fazer isso pelo menos três vezes por semana.

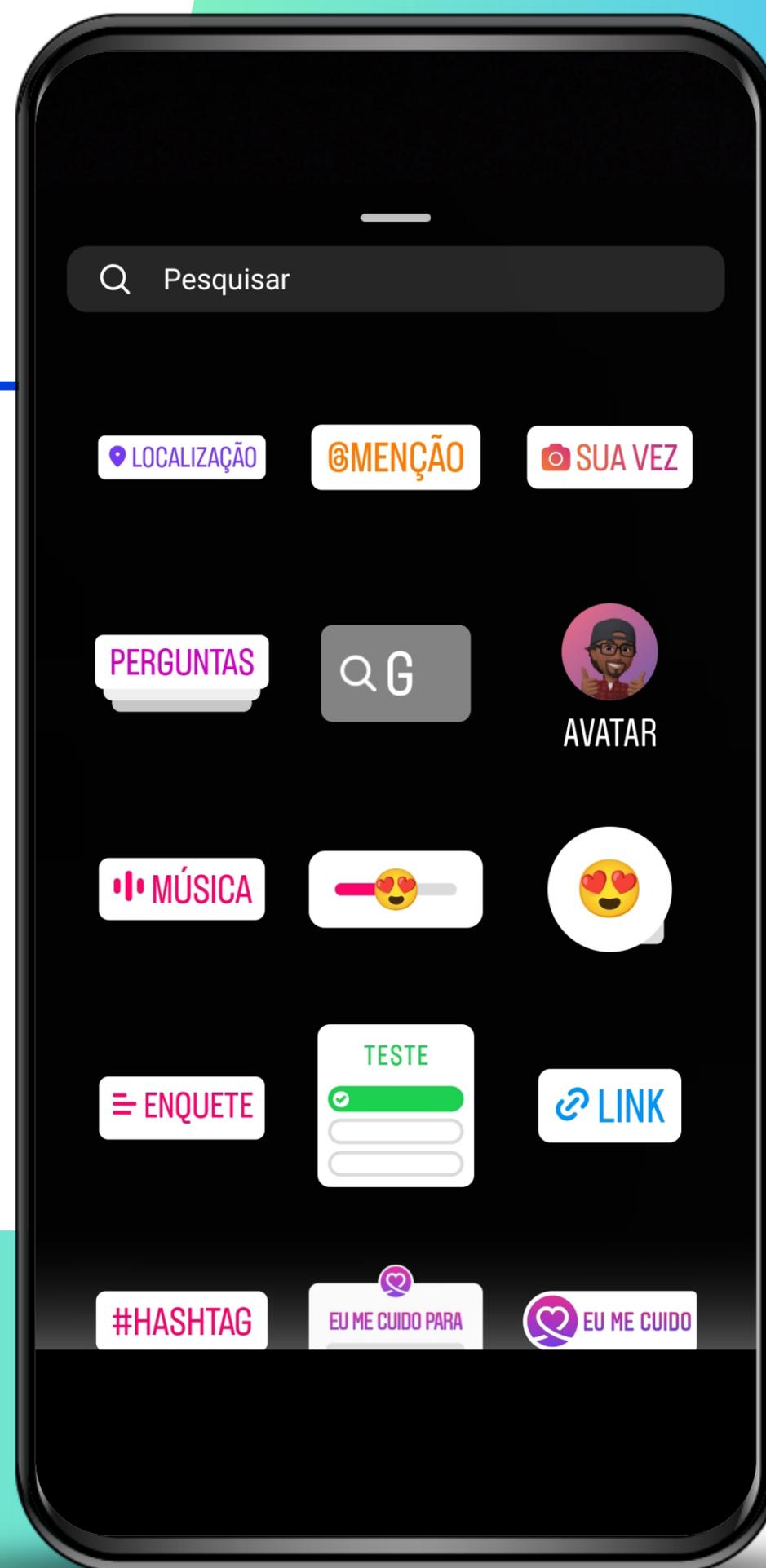


6. Não se esqueça dos Stories!

- > Você pode publicar foto, texto, desenho, vídeo e *boomerang*.
- > É fundamental que a página do Facebook esteja conectada ao Instagram.

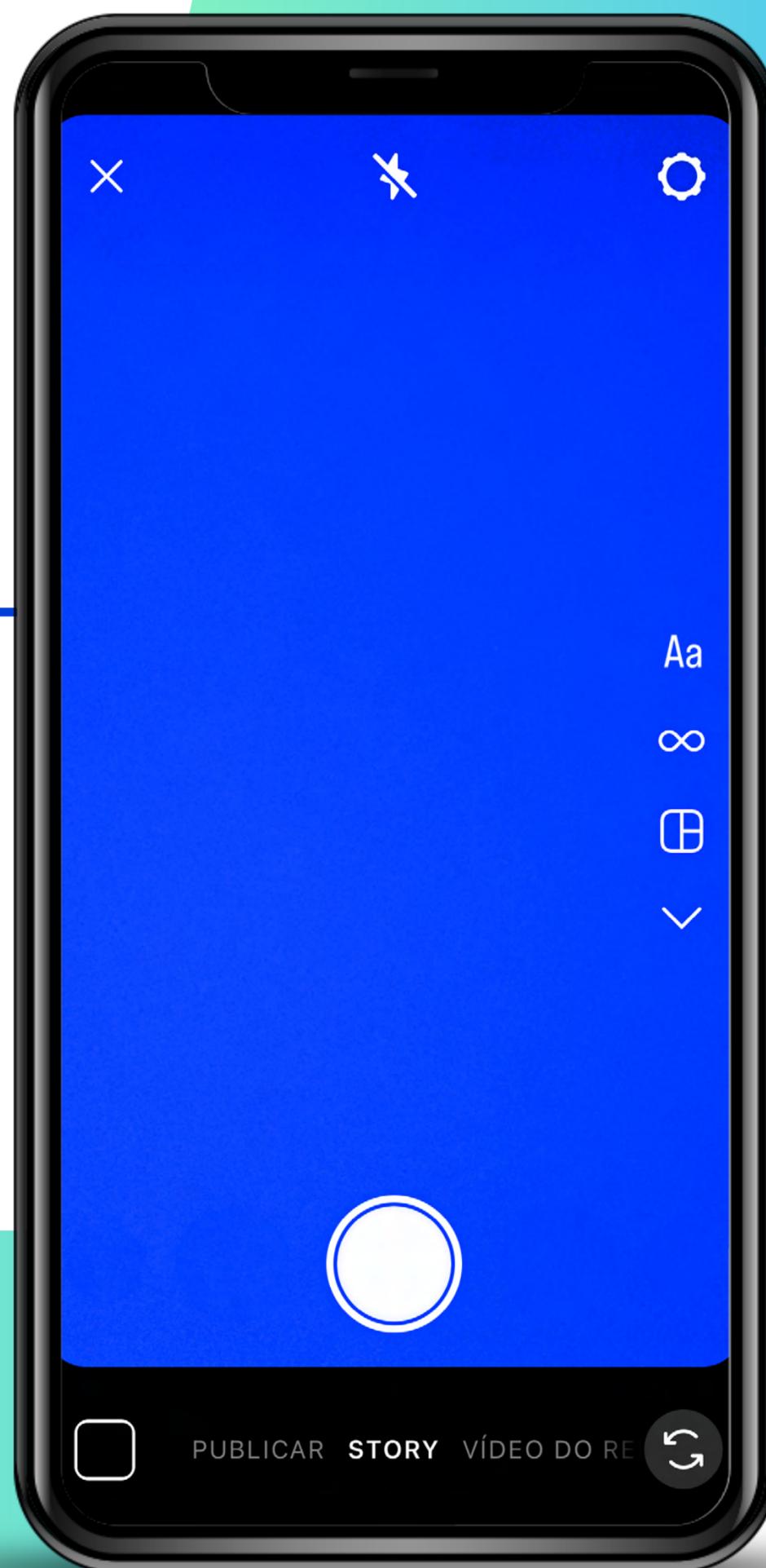
DICA!

- > Por serem fáceis de produzir e editar, Stories são ótimos para mostrar o dia a dia e contar novidades de forma rápida.



6. Não se esqueça dos Stories!

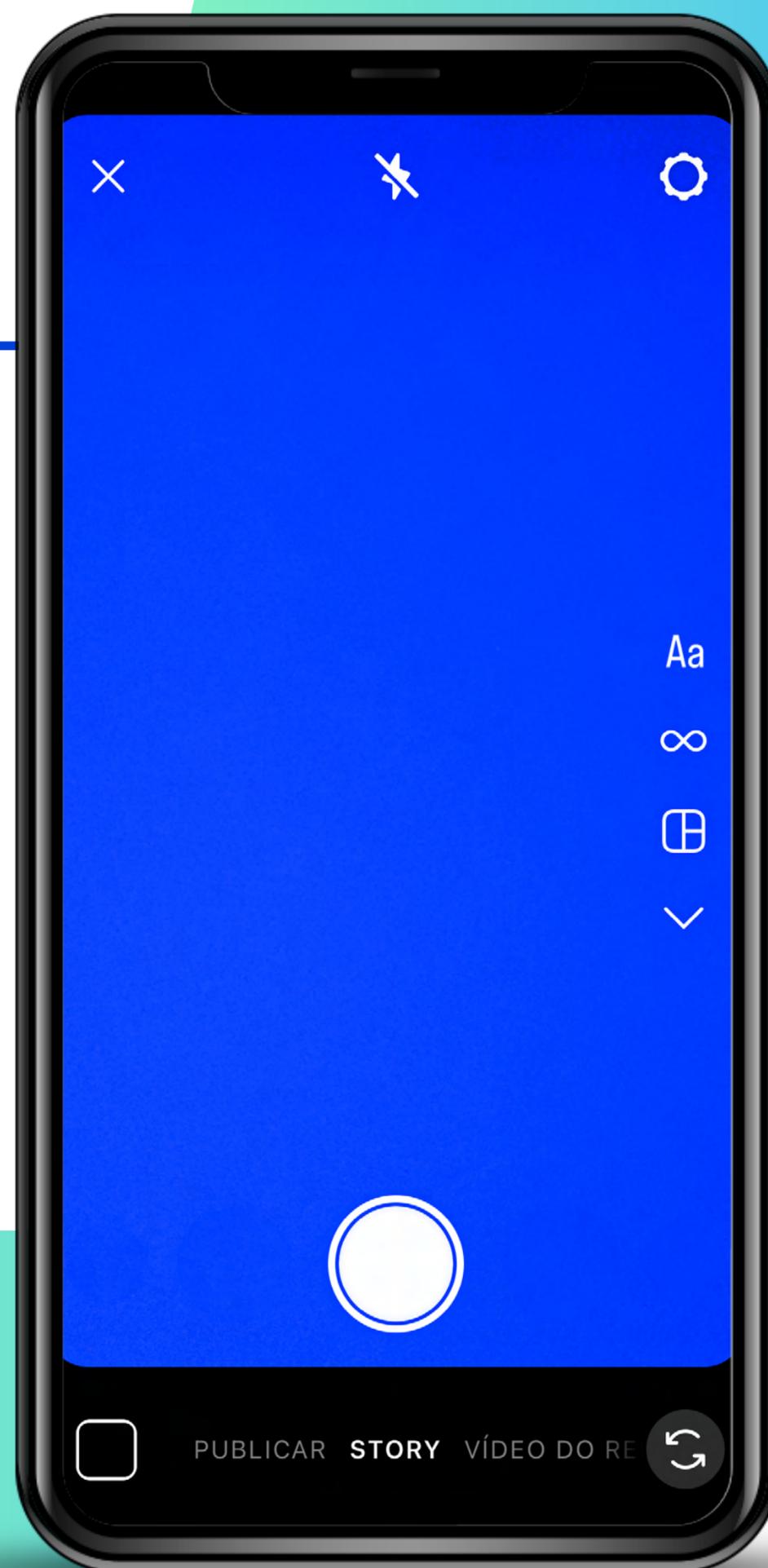
Você também pode utilizar outros recursos dos Stories, como enquetes e perguntas, para se conectar ao seu público.



6. Não se esqueça dos Stories!

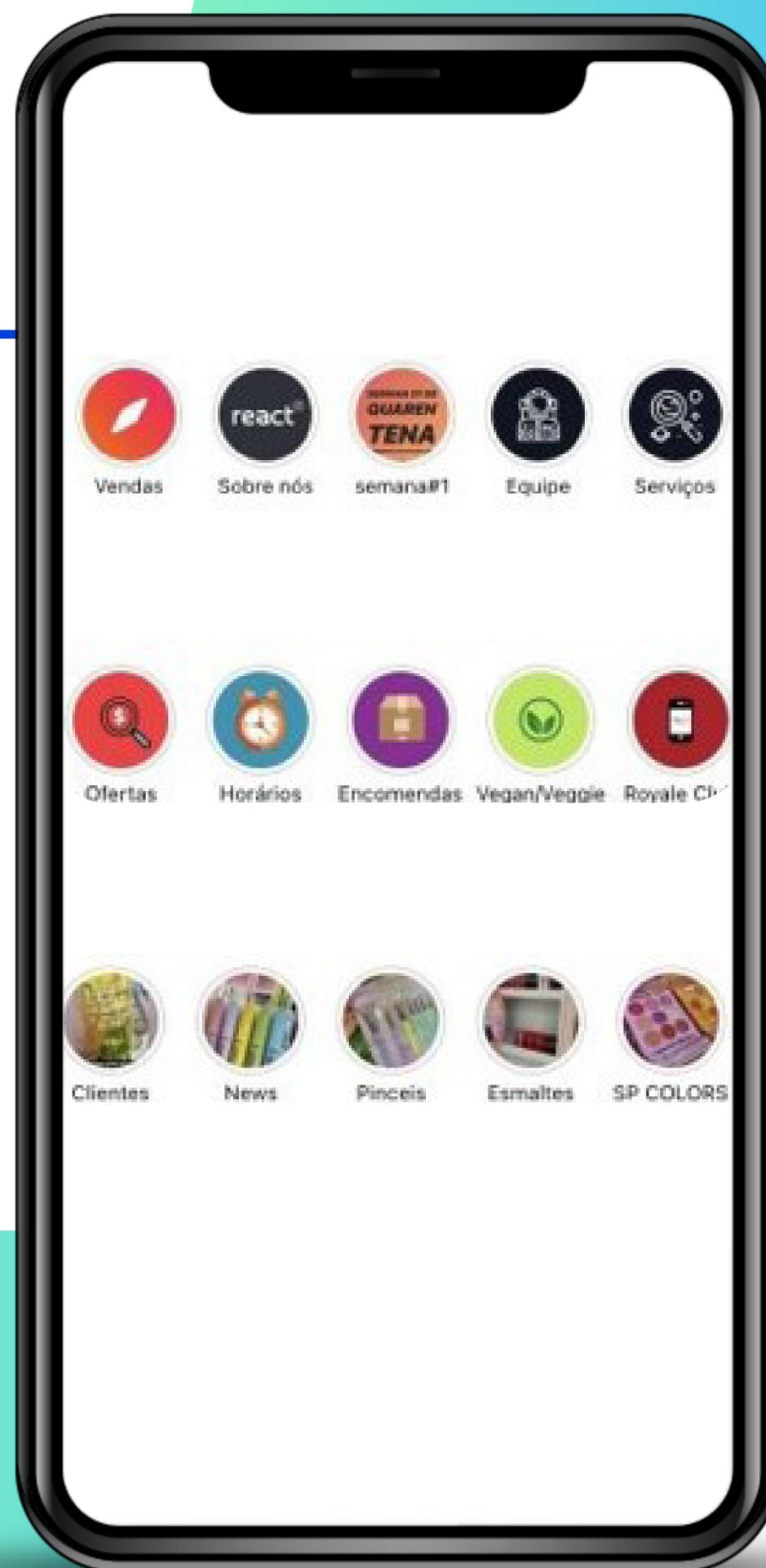
DICAS!

- > Pergunte do que gostam, deixe que votem no que querem ver, interaja ao máximo. O público adora!
- > Reposte stories quando os clientes marcarem sua empresa.
- > Poste fotos de produtos prontos para entrega.
- > Mostre um pouco da rotina.



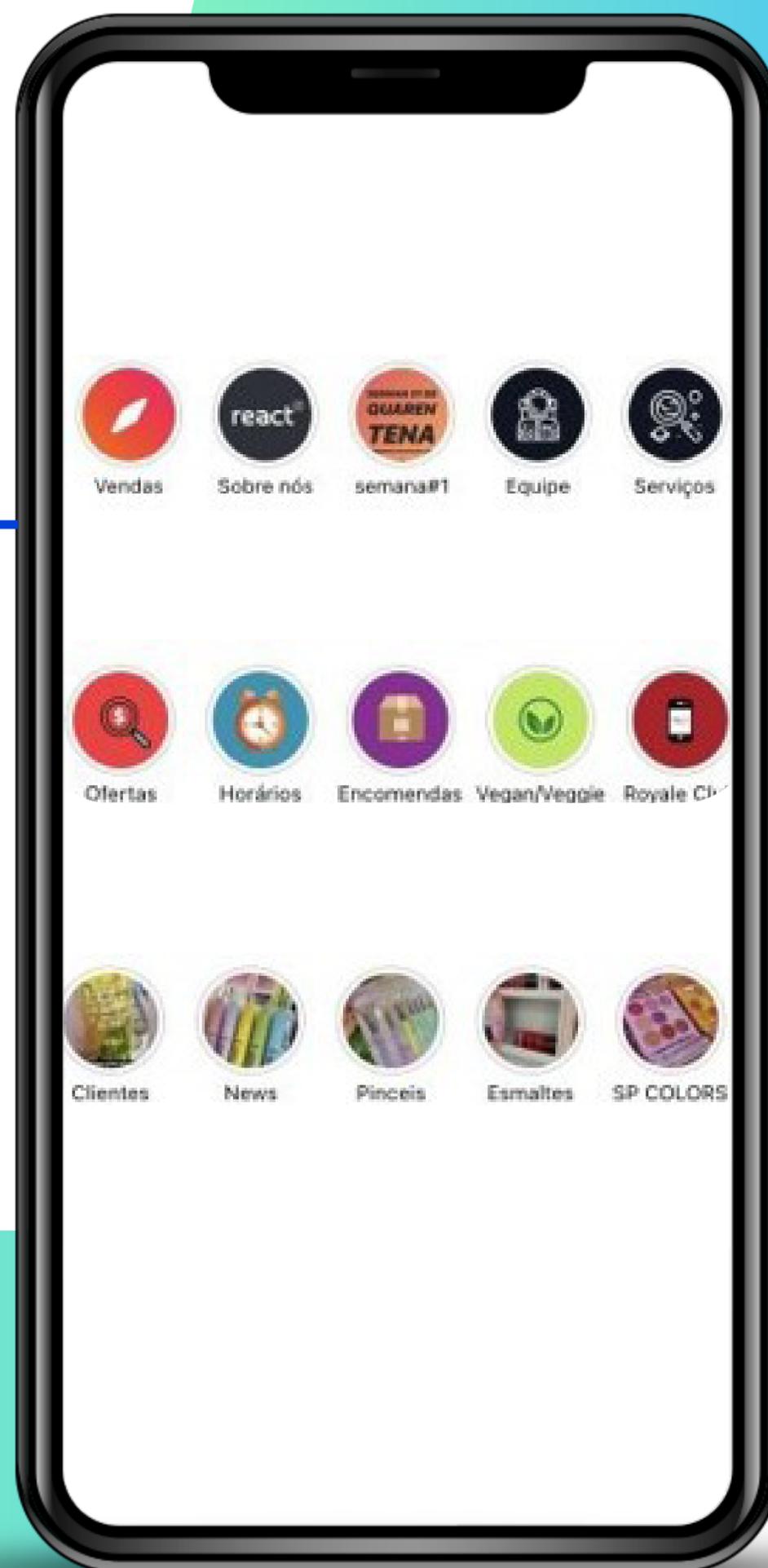
7. Fixe Stories nos destaques

- > Destaques são Stories que ficam disponíveis no seu **perfil**, em cima do seu Feed.
- > Quando repostar Stories de clientes que marcaram sua empresa, salve-os nos destaques como feedbacks, pois depoimentos são ótimos para a empresa.
- > Salve nos **destaques** os produtos mais procurados e mais vendidos.



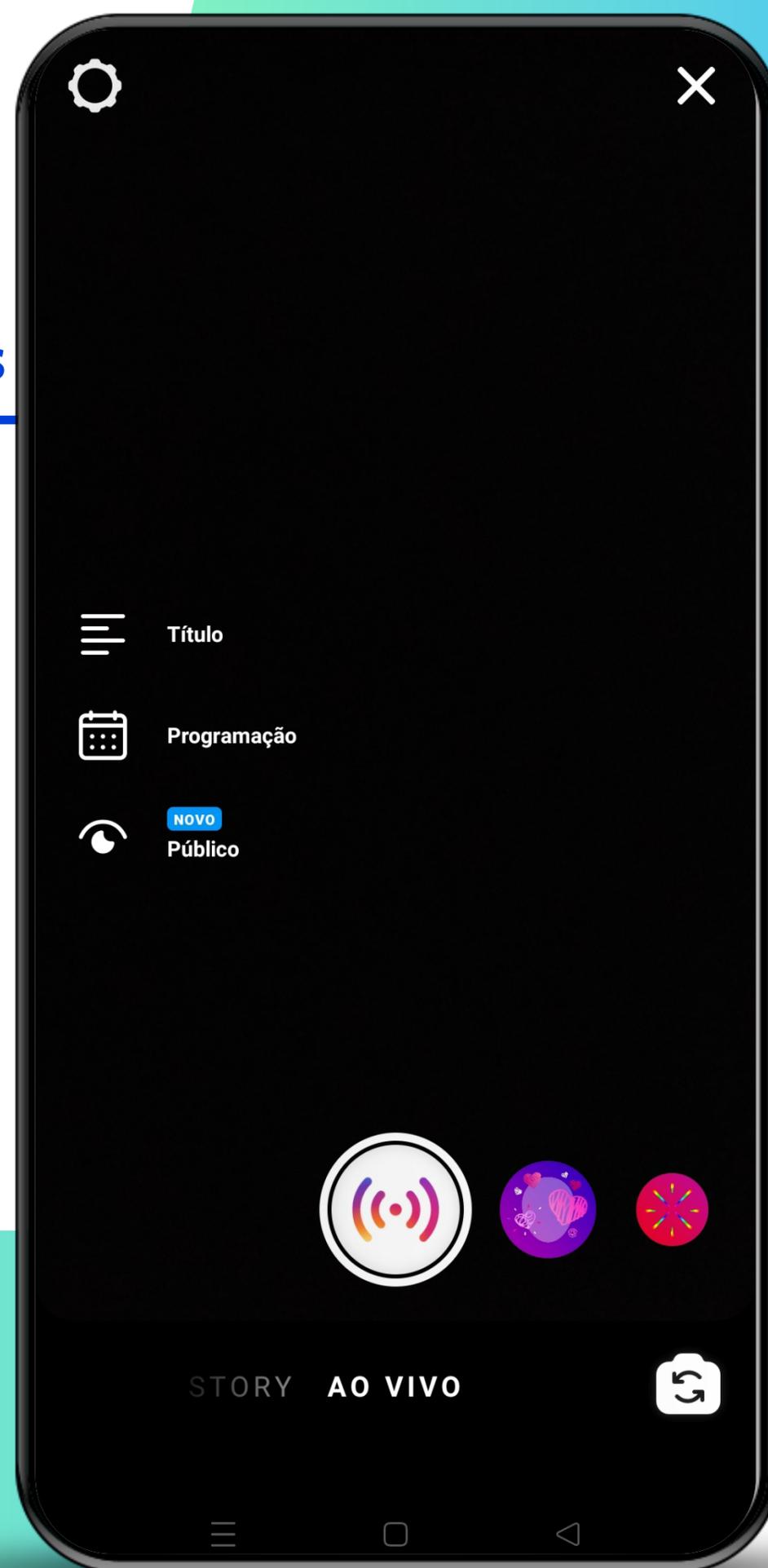
7. Fixe Stories nos destaques

- > Você também pode salvar dicas para seu público.
- > Todo conteúdo de Stories ao qual você deseja que o público continue tendo acesso deve estar nos destaques.



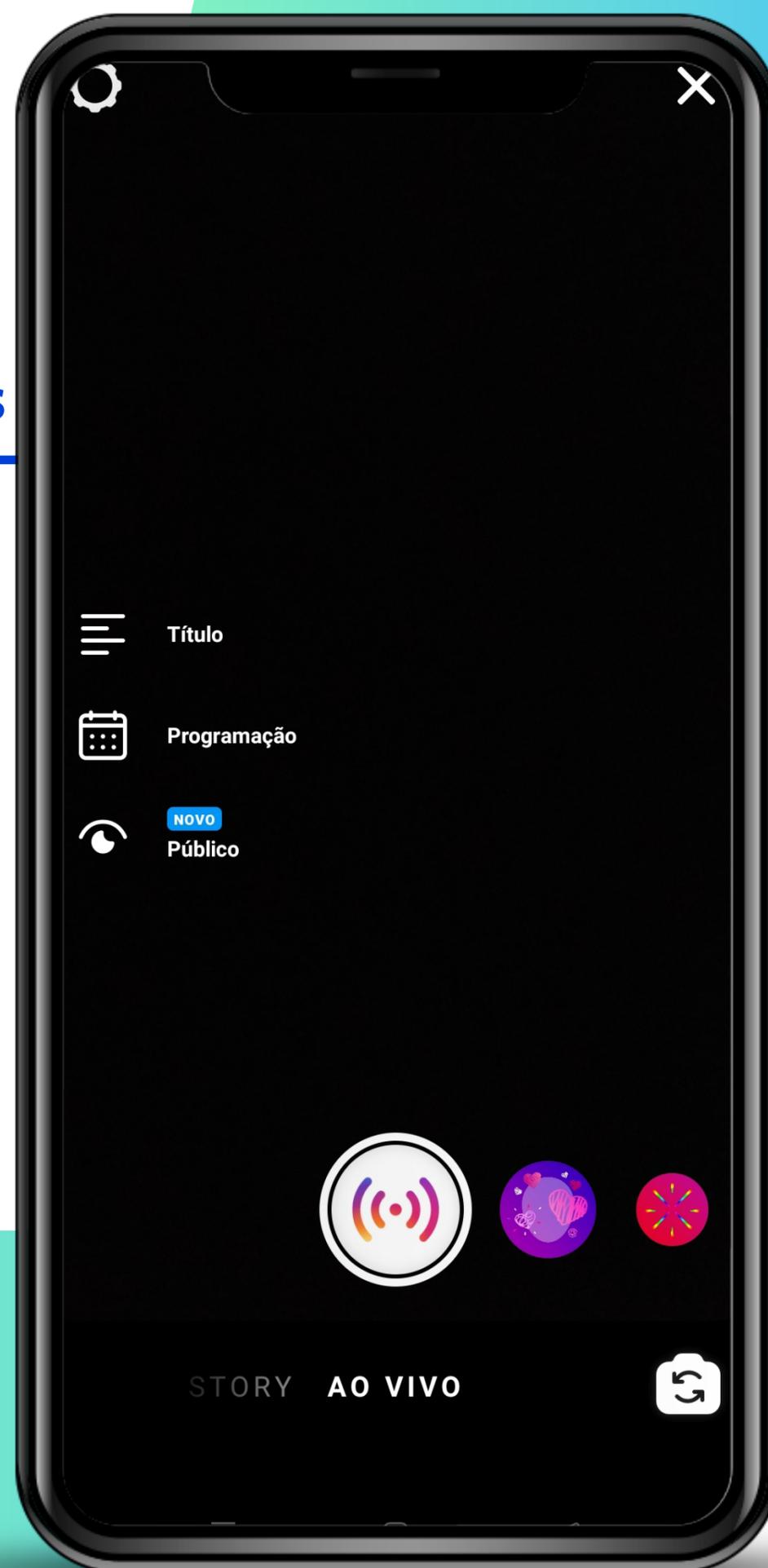
8. Aposte nas transmissões ao vivo: as lives

- > No seu feed de notícias, arraste o dedo na tela, da esquerda para a direita. Na parte de baixo, onde está escrito “**Story**”, role até ver “**Live**” ou “**Ao vivo**”.
- > Crie um título para a sua live tocando nas linhas que aparecem no centro à esquerda.
- > Para iniciar uma live, basta selecionar o ícone na tela.



8. Aposte nas transmissões ao vivo: as lives

- Sugerimos que pense em um tema interessante ou que dê opções de temas para o público escolher e divulgue a data da live.
- Você também pode pensar em uma série de lives para gerar visibilidade ou lançar produtos.



8. Aposte nas transmissões ao vivo: as lives

DICAS!

- > Defina um tema interessante ou dê opções de temas para o público escolher.
- > Divulgue a data da live nas redes sociais.
- > Você também pode pensar em uma série de lives para gerar visibilidade ou lançar produtos.



IMPORTANTE!

- > Não faça lives diárias. Escolha um dia da semana e tente manter as transmissões interessantes para o seu público.
- > Monte um roteiro para não se perder nos assuntos.
- > Acompanhe e responda os comentários da sua live.
- > Dê importância para quem está assistindo.
- > Garanta que há boa câmera, microfone, iluminação e internet.
- > Analise os resultados no final da live para saber o que deu certo e o que pode melhorar.

Na **parte 3**, preparamos mais dicas para você aprimorar a atuação da sua marca na plataforma. Não deixe de conferir!

