



**Dicas para usar os
Destques do Instagram
a favor do seu negócio.**

Ferramentas e recursos do Instagram

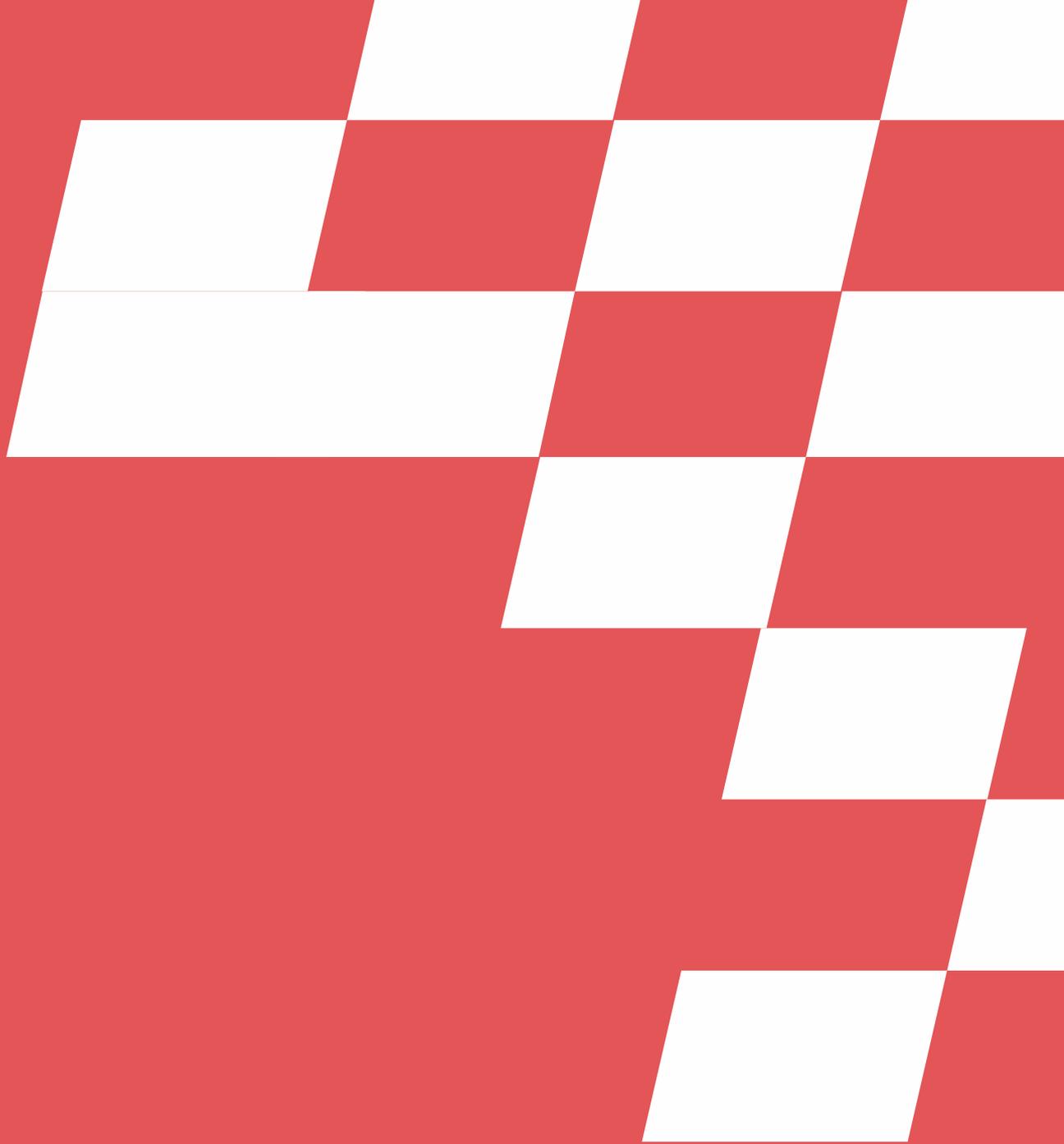


Para conseguir sucesso no Instagram, é preciso levar em consideração alguns fatores, como se você consegue utilizar a seu favor todas as ferramentas e recursos que a rede social disponibiliza para seus usuários.

Outro ponto importante é a função Destaques da rede social. Se você tem um negócio e gostaria de melhorar o engajamento e suas vendas, você precisa aprender como usar os Destaques: funcionalidade criada pela plataforma em 2018 para prolongar a vida útil dos Stories, aqueles vídeos que desaparecem do perfil em 24 horas.

Como os Destaques ficam em uma área privilegiada do perfil, eles podem se tornar aliados para te ajudar a expor os diferenciais do seu negócio, reforçar a sua marca e facilitar a vida do cliente ou futuro cliente a encontrar informações úteis de forma fácil.

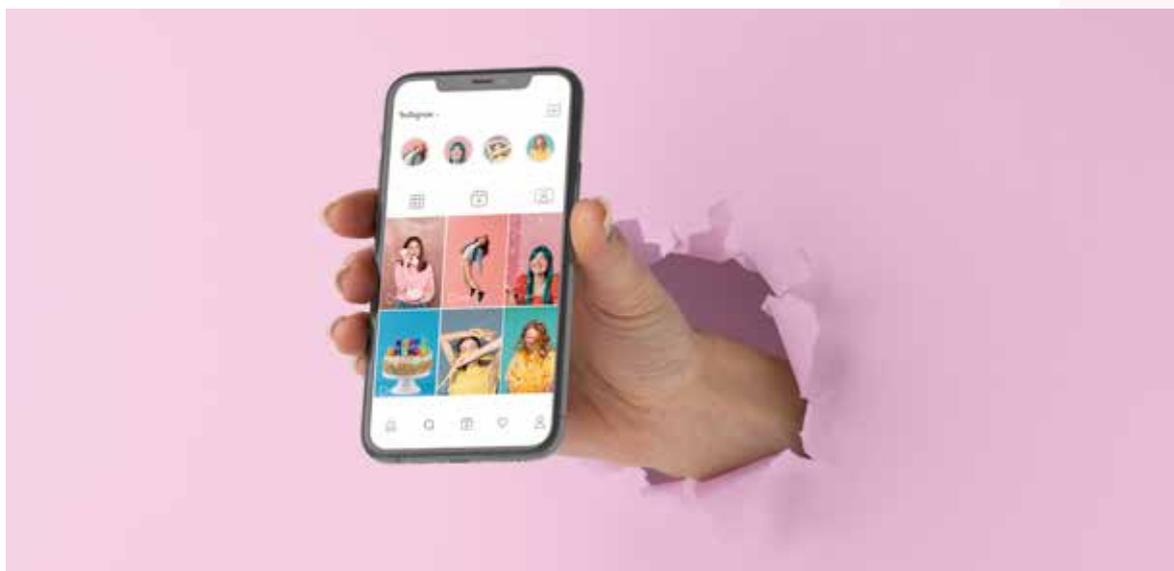
Quer aprender mais sobre os Destaques do Instagram e como eles podem ajudar o seu negócio a ter melhores resultados? Continue lendo.



A força do empreendedor brasileiro.

0800 570 0800
www.sebrae.com.br

Maneiras de utilizar o Destaques do Instagram



Agora que ficou mais simples entender que o Destaques do Instagram prolonga o seu stories por mais de apenas um dia, o Sebrae vai te levar ao aprofundamento das funcionalidades desse recurso.

Apesar de terem o mesmo formato dos stories, os Destaques ficam localizados em uma posição privilegiada do seu perfil: abaixo da biografia e antes do feed.

Portanto, os stories selecionados para aparecerem nos Destaques servem como uma vitrine para atrair o seu público com os seus principais e mais importantes conteúdos.

Ou seja, dependendo do assunto, é interessante fazer destaques para que o seu cliente possa acessar essas informações quando quiser e precisar.

Por exemplo, se o seu negócio está no ramo alimentício, um dos seus destaques poderia conter o cardápio do restaurante ou as opções disponíveis para entrega via aplicativo.

Você pode apresentar o seu negócio através dos Destaques também, com algumas informações, vídeos, ou o que quer que combine com o seu negócio e mantenha o seu potencial cliente informado.

Importante lembrar: mantenha os seus Destaques organizados para facilitar a navegação do consumidor.

Abaixo, listamos algumas dicas para você utilizar esse recurso de maneira estratégica:

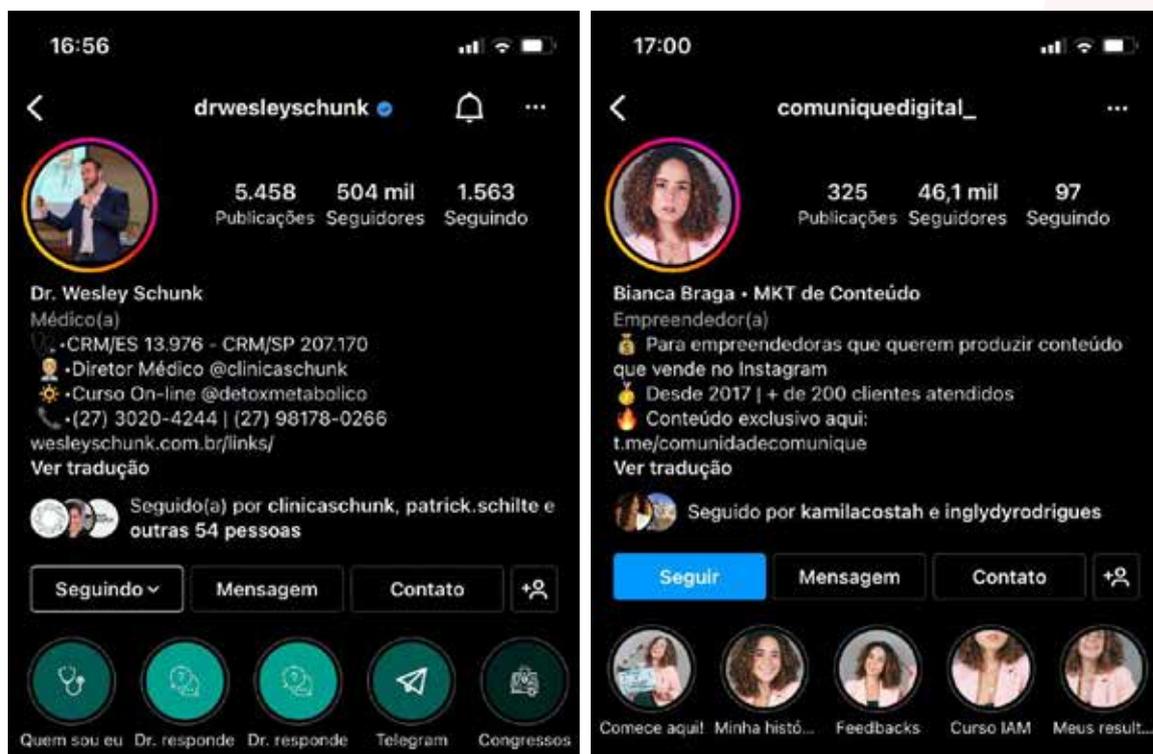
1. Comece com as principais informações

Pense naquelas informações extremamente importantes sobre o seu negócio mas que não cabem apenas na biografia, teria lugar melhor para organizá-las do que nos seus Destaques?

“Quem sou eu” ou “Comece aqui” são exemplos de títulos onde o empreendedor pode se apresentar, falar um pouco sobre o seu negócio e sua trajetória profissional.

Lembre-se de apresentar a sua marca e o seu propósito. Essas são informações importantíssimas para os consumidores que encontrarem o seu perfil pela primeira vez.

Dica: não prolongue nos textos de apresentação e, caso prefira publicar vídeos, atente-se à roupas, fundos e narrativas. Faça um roteiro sobre o que gostaria de falar antes de gravar, pode fazer toda a diferença.



“Como comprar” é uma estratégia de Destaques para que seu possível cliente não deixe de comprar com você por falta de informações. Mesmo que algumas destas informações já estejam na sua biografia, não deixe de repeti-las ali.

Sempre reforce ao cliente como ele pode fazer negócio com você.

Por exemplo, se o seu negócio tiver apenas a loja digital, explique e registre essa informação logo nos primeiros Destaques do seu perfil.

Vá direto ao ponto: explique se a compra pode ser feita somente via Instagram, Facebook, WhatsApp, por direct, site ou todos estes. Você pode destacar também informações sobre as formas de pagamento do seu negócio. Essa é uma informação que todos os clientes irão atrás em algum momento.

2. Organize informações

Faça uma curadoria, uma seleção de conteúdos importantes e que mereçam destaque no seu perfil por mais de um dia.

“Perguntas ou dúvidas frequentes” pode ser o título de um Destaque sobre aquelas informações postadas com certa frequência e de maneira repetida como respostas sobre entregas, forma de pagamento, feedbacks de clientes e outros.

Portanto, separe e organize seus stories agrupando em um único Destaque os conteúdos que têm conexão entre si.



Caso queira evitar responder sempre os mesmos questionamentos vindos dos seus seguidores, você pode criar um destaque intitulado como “Perguntas Frequentes”.

E esse é um destaque imprescindível para o empreendedor conseguir reunir perguntas e respostas sobre as dúvidas mais comuns.

Importante lembrar: você deve sim focar nos Destaques, mas não pode se esquecer das publicações no próprio stories ou feed da plataforma. A ideia é utilizar todas as estratégias que tenham relação com o seu negócio e o seu público.

3. Realce seus serviços e/ou produtos

Aproveite esse Destaque para detalhar melhor cada produto ou serviço que o seu negócio oferece. Coloque o seu portfólio, catálogo ou cardápio também, informe o que o seu cliente precisa saber, inclusive preços.

Dica: dê preferência aos itens mais vendidos, o carro-chefe do seu catálogo de produtos.

Se você tem uma loja de roupas, por exemplo, você pode criar um Destaque para os produtos da nova coleção. Ao chegar uma outra nova coleção, exclua o anterior, deixando sempre à mostra as novidades para os seus clientes.

Se você tem um restaurante, lanchonete, cafeteria, padaria ou algum outro estabelecimento de vendas de comidas, nunca cometa o erro de não publicar o seu cardápio em destaque.

Essa é a primeira informação que o cliente que visitar o seu perfil estará procurando.



4. Separe as avaliações e opiniões do seu público

Use a opinião positiva dos seus clientes a favor do seu negócio.

Deixando as avaliações em destaque, você ajuda os novos clientes que estão chegando a tomarem suas decisões de compra baseadas em outras compras bem sucedidas do seu negócio.

E este é o gatilho da prova social, onde as pessoas compram com mais facilidade quando veem a experiência positiva de outras pessoas.

Como sugestão de título para esse Destaque, um simples "Feedbacks" atrairia atenção suficiente para o seu propósito.



Se for em formato de vídeo, melhor ainda! O vídeo confere credibilidade para a sua marca e ajuda naquele empurrãozinho em um cliente que ainda estava em dúvidas sobre finalizar ou não a compra.

A cereja do bolo, então, é postar o feedback de um produto com o respectivo link de compra, seja do catálogo de produtos do próprio Instagram, do seu site ou do seu canal de vendas via whatsapp. Dessa forma, você facilita e simplifica ainda mais a compra.

Se os seus clientes costumam postar stories usando o seu produto, peça autorização e compartilhe as imagens no seu perfil. Reunindo esses stories no destaque "Clientes", você também passa a influenciar outras pessoas a comprarem com você.



5. Destaque promoções e outras ações

Tanto promoções quanto as ações específicas, como as de datas comemorativas ou lançamentos, por exemplo, tem data para início e fim. Destacar este tipo de conteúdo é muito importante, já que a sua urgência em promover ou vender um produto específico será maior.

O consumidor pode ter chegado ao seu perfil procurando pela promoção específica em seu site, por isso, facilite para ele encontrar esse tipo de conteúdo dentre todas as outras informações do seu perfil.



6. Mostre os bastidores

Essa é a principal forma de tornar a sua marca mais humana.

Mostre o caminho que seu produto faz até chegar ao cliente, os colaboradores envolvidos no processo e as curiosidades do dia a dia da sua empresa. Isso faz com que o cliente se sinta parte da sua rotina e valorize o seu trabalho.



7. Dicas e tutoriais

Pequenas demonstrações sobre como o seu produto funciona e quais as formas de utilização são extremamente úteis para o seu cliente conhecer o negócio, conhecer o atendimento, te conhecer e conhecer também quais os tipos de soluções que você entrega.

Essas informações precisam ganhar um Destaque único.



8. Crie uma identidade visual

Criar uma identidade visual para as capas dos seus Destaques serve para que eles se comuniquem entre si. Opte por aquilo que se parecer melhor com o seu negócio, podendo ser um padrão de capas com fotos, imagens e cores.

Os destaques precisam estar de acordo com a sua marca e o seu branding, ou seja, ele precisa combinar com o tom de voz da sua marca. Sua empresa é mais formal ou mais descontraída? Quais são os sentimentos e sensações que sua marca deseja transmitir ao seu cliente? Tudo isso precisa ser pensado antes de escolher a capa ideal. Aproveite a ferramenta Canvas para isso. Veja alguns exemplos:



Criação de Destaques no Instagram

Os Destaques só podem ser criados a partir de stories já publicados. Você pode usar um story publicado há menos de 24 horas clicando em “Novo”, conforme foto abaixo.



(Imagem retirada da internet)

Outra opção é buscar pelos seus stories arquivados, selecionar os que você gostaria e então concluir o Destaque.



(Imagem retirada da internet)

Para adicionar uma nova capa, clique em "Editar Capa", escolha a imagem que você salvou no seu aparelho e faça os ajustes necessários para que ela fique centralizada no botão circular. Toque em "Concluir" e seu grupo de destaque estará com uma nova capa.



(Imagem retirada da internet)

Última dica de ouro: não exagere na quantidade de

destaques. destaques em excesso é tão ruim quanto não ter nenhum destaque. O excesso de informações confunde o visitante do seu perfil e, muitas vezes, pode fazer com que ele desista de buscar o que precisa.

Os Destaques do Instagram são um recurso muito flexível e você pode e deve editá-los e atualizá-los conforme for necessário. Defina um alerta na sua agenda e/ou telefone para separar um tempo apenas para atualizar seus Destaques.

A prática traz a perfeição e, quanto mais o empreendedor buscar melhorar seus Destaques, melhor cumprirá os objetivos deste recurso: reforçar a identidade da sua marca, conquistar novos clientes e oferecer um espaço onde os usuários podem acessar para te conhecer melhor e encontrar informações que precisam.

Se você, empreendedor, ainda não utiliza os Destaques do Instagram, ao finalizar este e-book estará pronto para começar.

Caso já utilize e saiba do que estamos falando, aproveite para revisar seus Destaques e adequá-los de acordo com o que você aprendeu aqui.

Empreendedor, coloque a mão na massa e até a próxima.

Saiba mais:

Fortaleça seu perfil com os destaques do Instagram.

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/ms/sebraeaz/fortaleca-seu-perfil-com-os-destaques-do-instagram,3612e3594ef5b710VgnVCM100000d701210aRCRD>

Como montar sua loja no Instagram: Biografia, destaques, stories e feed.

<https://www.youtube.com/watch?v=3LQJHYUOtmo>