

## Instagram para empresas: 10 dicas para promover seu negócio



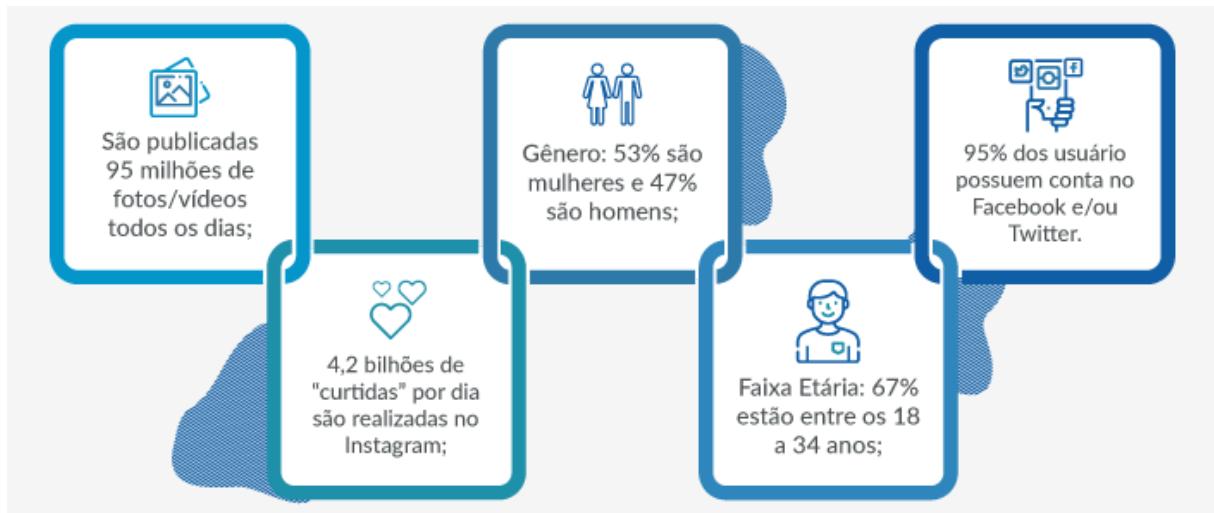
Confira dicas essenciais para divulgar sua empresa no Instagram e conquiste seu público-alvo.

- O que é
- 10 dicas de divulgação

### O que é



Aprenda a divulgar o seu negócio na **rede social que mais cresce no mundo**, o instagram. Em meio a tantos usuários essa rede social é um ótimo espaço para campanhas direcionadas, é necessário definir e conhecer ao máximo seu público além de ter uma boa estratégia de marketing digital. O Instagram virou uma das redes sociais preferidas para divulgar uma marca e engajar com os clientes.



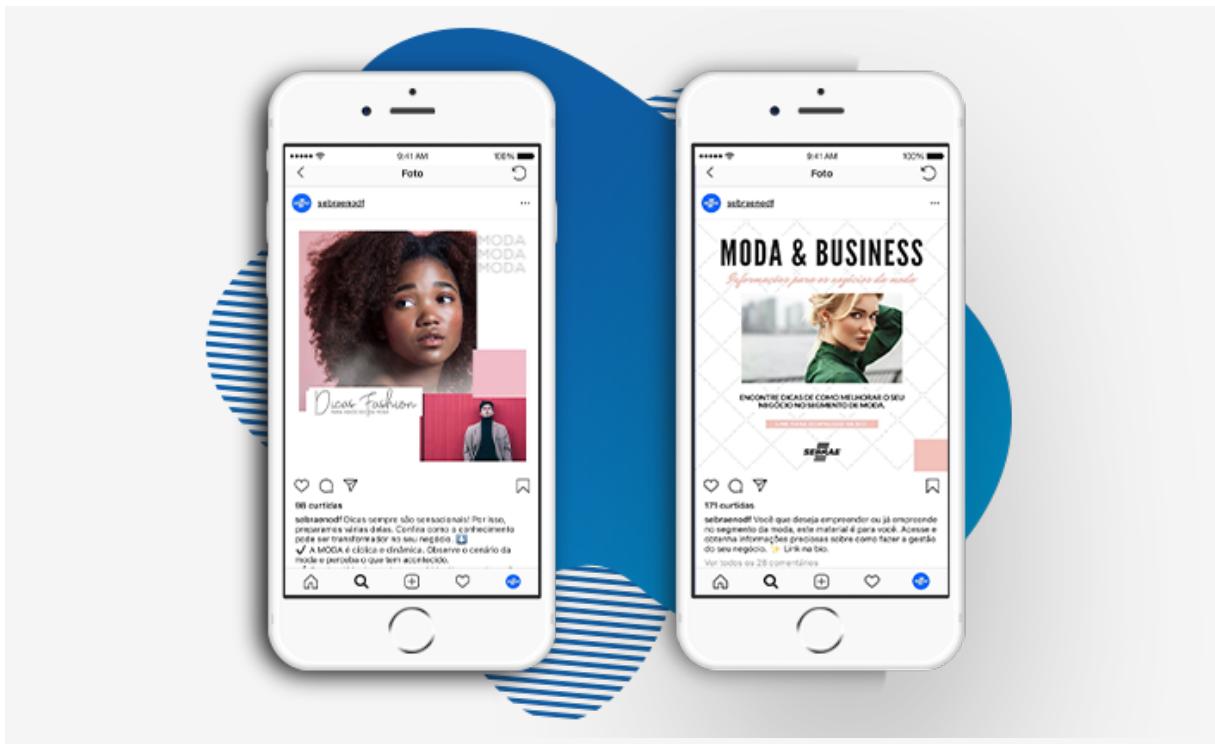
## 10 dicas de divulgação

•

Com todas essas informações, você ainda vai ficar de fora desse mercado? Não perca mais tempo e promova o seu negócio no Instagram. Confira abaixo, as dez dicas para divulgar seu negócio com sucesso nessa rede social.

### 1) Faça do seu Instagram uma revista online do seu negócio

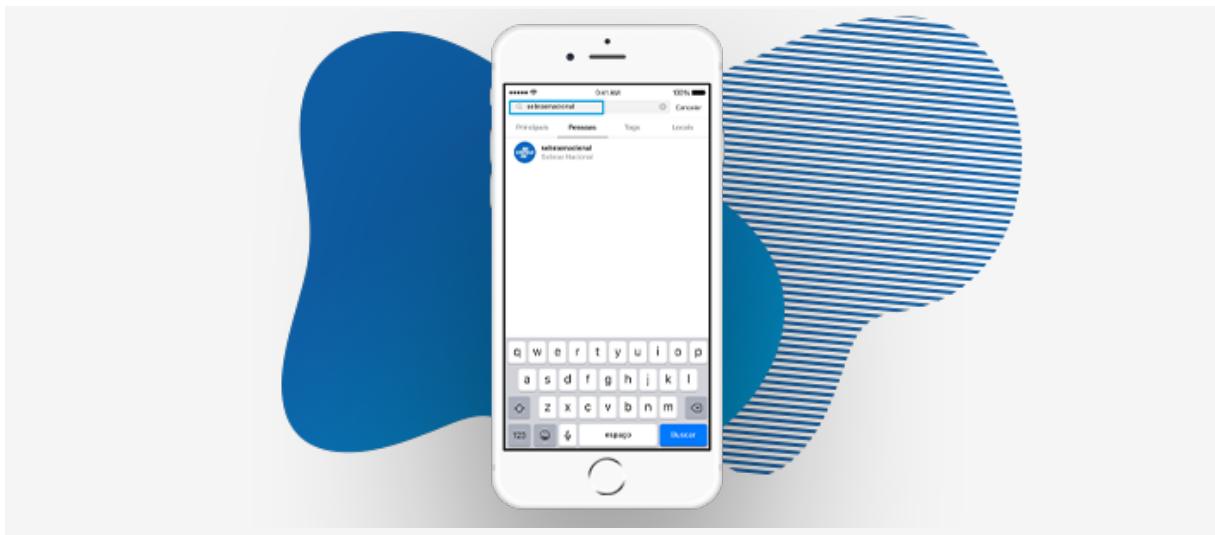
Nada adianta criar um Instagram e ficar empurrando somente postagens sobre as vendas dos seus produtos e serviços para o seu cliente. **As pessoas se conectam com histórias e estão interessadas em conteúdo.** Então pense que seu instagram é uma revista com várias seções. **Faça um cronograma** para suas publicações diárias e utilize o hootsuite para programar suas publicações.



**Por exemplo:** se você lida com moda mescle suas postagens de venda com dicas de como combinar peças de roupa, faça postagens de looks do dia, publique algo de humor, atualidades, motivação e claro esteja sempre relacionando essas postagens com o seu universo de atuação.

## 2) Crie um nome de usuário

É essencial que o nome seja **facilmente reconhecido e encontrado pelo seu cliente**, é recomendado que você utilize o nome da sua empresa. Caso o nome já esteja sendo usado, utilize sinais (ponto, underline, traço) para criar um perfil que identifique seu negócio.



### 3) Edite o seu perfil de acordo com o seu negócio

- Coloque uma **foto bacana com a logomarca da sua empresa**.
- Faça uma **biografia simples e direta** sobre o que a sua empresa faz. A dica aqui é: fazer tópicos e utilizar emoticons na descrição do seu perfil.
- **Leve tráfego para seus outros canais**, adicione o link do seu site ou fanpage na sua biografia. Se tiver outros canais como YouTube, Twitter, Snapchat ou Pinterest uma menção no seu perfil também pode ser legal.

### 4) Mude o seu perfil para o Instagram comercial

O processo é simples, vá nas configurações da sua conta e clique em “Mudar para perfil comercial”, **vincule a conta com a sua fanpage do Facebook e tenha acesso à plataforma de Instagram de negócios**.

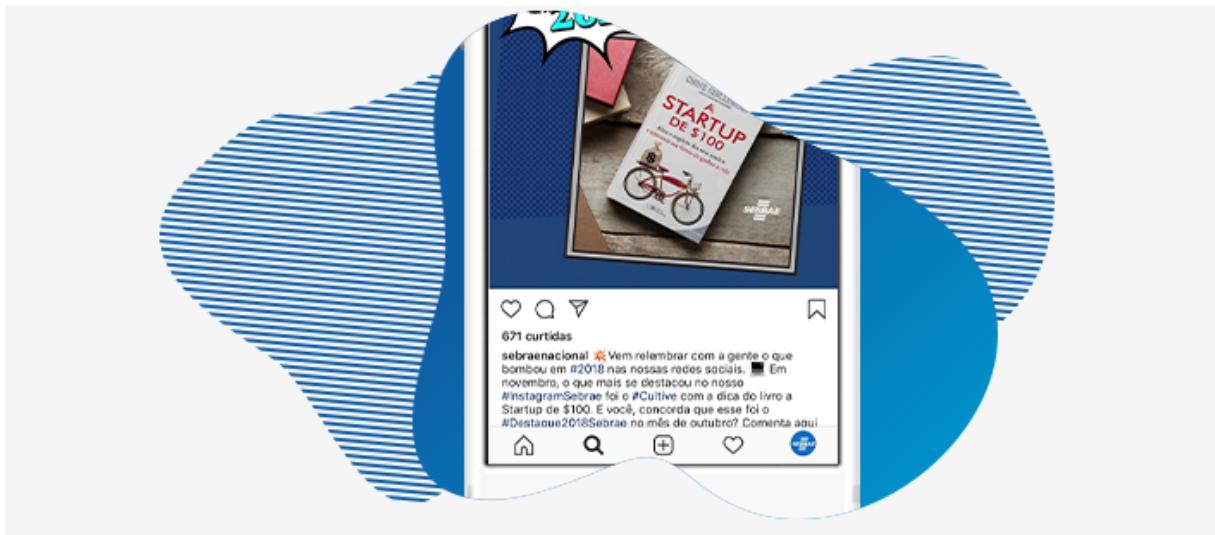
No perfil comercial você poderá acompanhar o perfil dos usuários que estão lhe seguindo e **analisar o melhor horário para publicar suas fotos e vídeos**. Além disso, é possível adicionar um botão “Entrar em contato” na sua biografia, onde você pode colocar o seu telefone, e-mail e endereço. Facilitando a vida do cliente que deseja entrar em contato com você.



## 5) Utilize hashtags e crie links para suas postagens

No Instagram **você pode utilizar até 30 hashtags por postagem**. Sabe o que isso significa? Você tem 30 oportunidades de aparecer na busca de algum usuário sobre determinado assunto. Então, é essencial você **utilizar hashtags relacionadas ao seu negócio**.

A dica é que você estude quais as hashtags estão sendo mais buscadas no seu segmento. Você pode utilizar hashtags mais gerais que possuem muitas menções no Instagram, exemplo `#marketing`, `#startup`, `#inovação`, como também pode trabalhar hashtags mais regionais, exemplo `#alagoas`, `#maceio`, `#sururuvalley`. O mais legal é que você pode criar uma hashtag do seu negócio e divulgar no seu perfil e publicações.



Ah e só pra deixar claro, a quantidade de hashtags publicadas por postagem vai do seu bom senso, não existe uma regra.

## 6) Imagem é tudo

No Instagram imagem é tudo, tudo mesmo! Não adianta ir para o Instagram e publicar imagens de baixa qualidade, montagens mal feitas, ângulos desfavoráveis, isso só vai queimar a sua marca e fazer com que usuários percam o interesse em seguir seu perfil.



Existem aplicativos para aqueles que não tem condições de contratarem um fotógrafo profissional, que ajudam na edição das fotos,

postagens comerciais e filtros interessantes para as publicações. Então confira abaixo três destes aplicativos que você pode utilizar nas suas postagens

- **Canva**, uma verdadeira mão na roda para quem tem um perfil comercial, com ele **você pode criar layouts incríveis para as suas postagens**, utilizando modelos prontos, fazendo o upload de sua foto e editando o texto e imagens como quiser, e pode escolher a rede social que deseja publicar. Você pode utilizar ele no computador ou baixar no IOS ou Android.
- **Enlightapp** - esse **editor de imagens é pago**, mas vale muito a pena para quem deseja produzir fotos diferentes do convencional e de forma rápida no seu celular. Além disso, eles oferecem alguns tutoriais no próprio perfil do aplicativo no Instagram @enlightapp . Pode baixar no IOS ou Android.
- **Snapseed** - Nele **você pode editar fotos gratuitamente e colocar diversos filtros**. Vale a pena para clarear aquela imagem que saiu mais escura ou dar aquele tom retrô na sua foto. Mas, nada de exagero nos filtros viu!? Pode baixar no IOS ou Android.

## 7) Se relacione com os seus seguidores

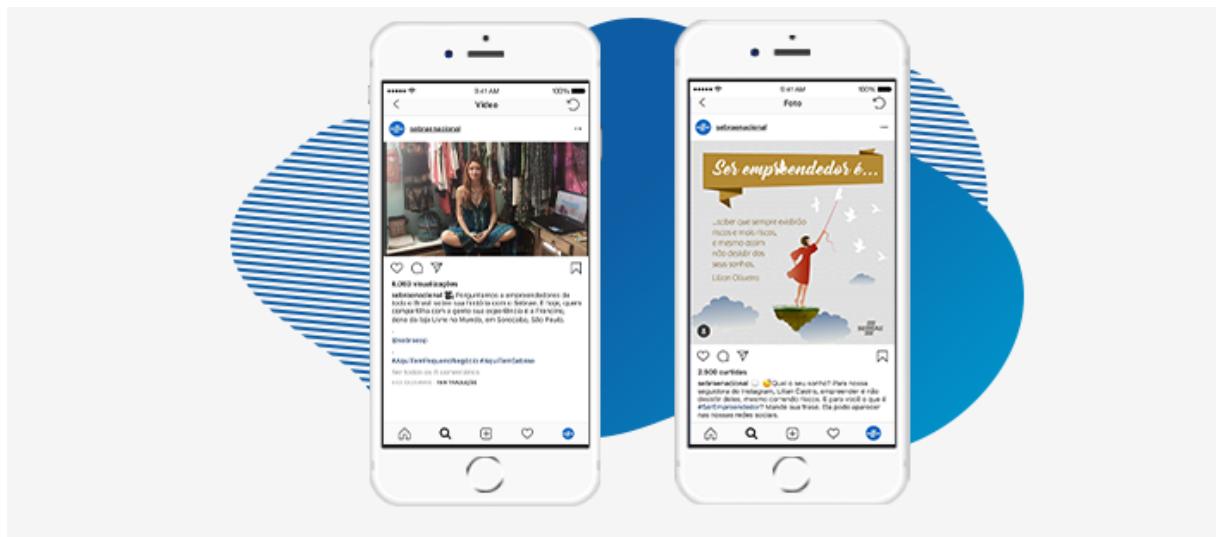
**As pessoas que se conectam com a marca, esperam que ela estejam próximas e de alguma maneira conectadas a elas.** Os usuários interagem, curtem, comentam, compartilham, replicam postagens e hashtags, portanto tire um tempo para se relacionar com seus clientes. Abaixo algumas tarefas podem trazer mais engajamentos para seu negócio:

- Curta algumas fotos dos seus seguidores todo dia.
- Responda os comentários em todas as suas publicações.
- Mencione os seus clientes ao responder as postagens.
- Comente nas fotos dos seus seguidores.
- Mencione pessoas influentes do seu meio em publicações: Blogueiras, Celebridades, Lojas parceiras, YouTubers etc.

## 8) Seja autêntico e criativo

Utilize fotos do seu produto e composições de outros elementos para suas postagens, improvise, abuse da criatividade em ações que vão conectar as pessoas ao seu negócio:

- **Crie vídeos curtos do seu cotidiano**, você pode utilizar aplicativos como o “filmorago” e editar o seu vídeo com textos, acelerar ou deixar em câmera lenta, o aplicativo é gratuito e disponível para IOS e Android;
- **Colha depoimentos** dos seus clientes;
- **Poste fotos de clientes utilizando os seus produtos**;
- **Conte a história da sua marca** através de fotos que mostram a essência do seu negócio;
- **Publique fotos da sua equipe em momentos de diversão**.



Uma outra dica é **contar uma história por dia** no Instagram Stories, lembrando que toda história tem um enredo: início, meio e fim. Portanto, não publique histórias avulsas que confundem a cabeça do cliente com elementos soltos e desconexos.

## 9) Aumente o número dos seus seguidores

É muito comum pessoas com bastantes seguidores divulgarem perfis de terceiros utilizando-se da permuta, que nada mais é que ganhar o produto ou serviço em troca da divulgação. Em alguns casos cobra-se um valor por postagem. Então **identifique as pessoas que são importantes para o seu negócio no Instagram** e também:

- Liste as blogueiras regionais, empresas parceiras, formadores de opinião, celebridades e busque formas de parceria para divulgar o seu negócio.
- Crie sorteios, hashtags e faça parceria com outros perfis.

É Importante também, listar os concorrentes do seu negócio e acompanhar o perfil deles e ver qual o estilo de fotos tem mais curtidas e comentários, como eles oferecem conteúdo para o cliente e até as hashtags que eles estão utilizando. Depois disso, é trazer as informações para a sua realidade e criar sua própria identidade e meio de se relacionar com os clientes no Instagram.

## 10) Crie Personas dos seus clientes

Isso mesmo, **crie o perfil do seu cliente ideal** ou a buyer persona. Coloque idade, profissão, hábitos, estilo de vida, necessidade, problemas e nomeie esse seu cliente. Crie alguns avatares dos possíveis clientes do seu negócio, o ideal é que você **crie entre 3 a no máximo 5 perfis de clientes para que você não diversifique demais suas publicações e saia** muito da proposta de valor do seu negócio.



Morgana, 32 anos, casada, mãe de 2 filhos, gosta de praticar esportes, comer alimentos saudáveis, busca emagrecer, mas tem como problema a falta de tempo.

As pessoas do seu negócio são todos os seus clientes que possuem problemas (dores) diferentes, e cabe a você através das suas postagens trazer o solução (remédio) específica para cada uma dessas pessoas.

Para facilitar o processo de criação de personas, os seguintes sites podem ajudar:

- [Crie sua Persona](#)
- [Gerador de Personas](#)