
rockcontent
MARKETING NO
INSTAGRAM

## ESTE EBOOK É CERTO PRA MIM?

**Um dos nossos principais objetivos da Rock Content é ensinar. Para isso, produzimos posts, ebooks, whitepapers, webinars, infográficos e uma infinidade de materiais que são feitos apenas para você. Agora você confere qual é o grau de conhecimento necessário para usufruir ao máximo deste conteúdo.**

## BÁSICO

Se você está começando a trabalhar com Marketing de Conteúdo, Marketing Digital ou Inbound Marketing, este conteúdo é exatamente o que você precisa. Aqui abordaremos alguns assuntos de maneira bem introdutória e da forma mais didática possível. Estes são os principais conteúdos para quem deseja começar a aprender algo novo!

[ ESTE E-BOOK! ]

## INTERMEDIÁRIO

Nestes materiais o conteúdo é voltado para as pessoas que já estão mais familiarizadas com alguns dos conceitos de Marketing Digital. Este tipo de conteúdo costuma ser um pouco mais aprofundado, e aqui costumamos apresentar algumas soluções para problemas um pouco mais complexos.

## AVANÇADO

Estes são os materiais mais complexos produzidos pela Rock Content. Para usufruir ao máximo dos conteúdos avançados que produzimos, é essencial que você esteja em dia com o que acontece no mundo digital. Nossos materiais avançados são para profissionais com experiência na área que estão em busca de aprofundar em sua área de conhecimento.

## GUIA COMPLETO

Nesta categoria se encontram os materiais mais completos da Rock Content. Neles, os assuntos são tratados desde os seus conceitos mais básicos até os detalhes mais avançados e específicos. São indicados para qualquer pessoa que deseja começar, aprofundar ou reciclar o seu conhecimento em um determinado assunto.

Introdução 5

Como usar o Instagram para a sua empresa 8

Como criar um perfil campeão no Instagram para sua empresa 10

Dicas para ter sucesso com um perfil no Instagram 13

Um guia do Instagram Ads 26

Como conseguir seguidores no Instagram 39

Ferramentas para o marketing no Instagram 52

Empresas que fazem um marketing incrível no Instagram 57

Conclusão 62

Sobre a Rock Content 64

## TEXTO




**LIZANDRA MUNIZ**

Analista de Marketing

@ Rock Content

lizandra@rockcontent.com


## REVISÃO




**LAÍS BOLINA**

Analista de Marketing

@ Rock Content

lais.bolina@rockcontent.com


## DESIGN




**RAFAEL RALLO**

Analista de Marketing & Designer

@ Rock Content

rafael.rallo@rockcontent.com





**THIERS FERREIRA**

Designer Gráfico

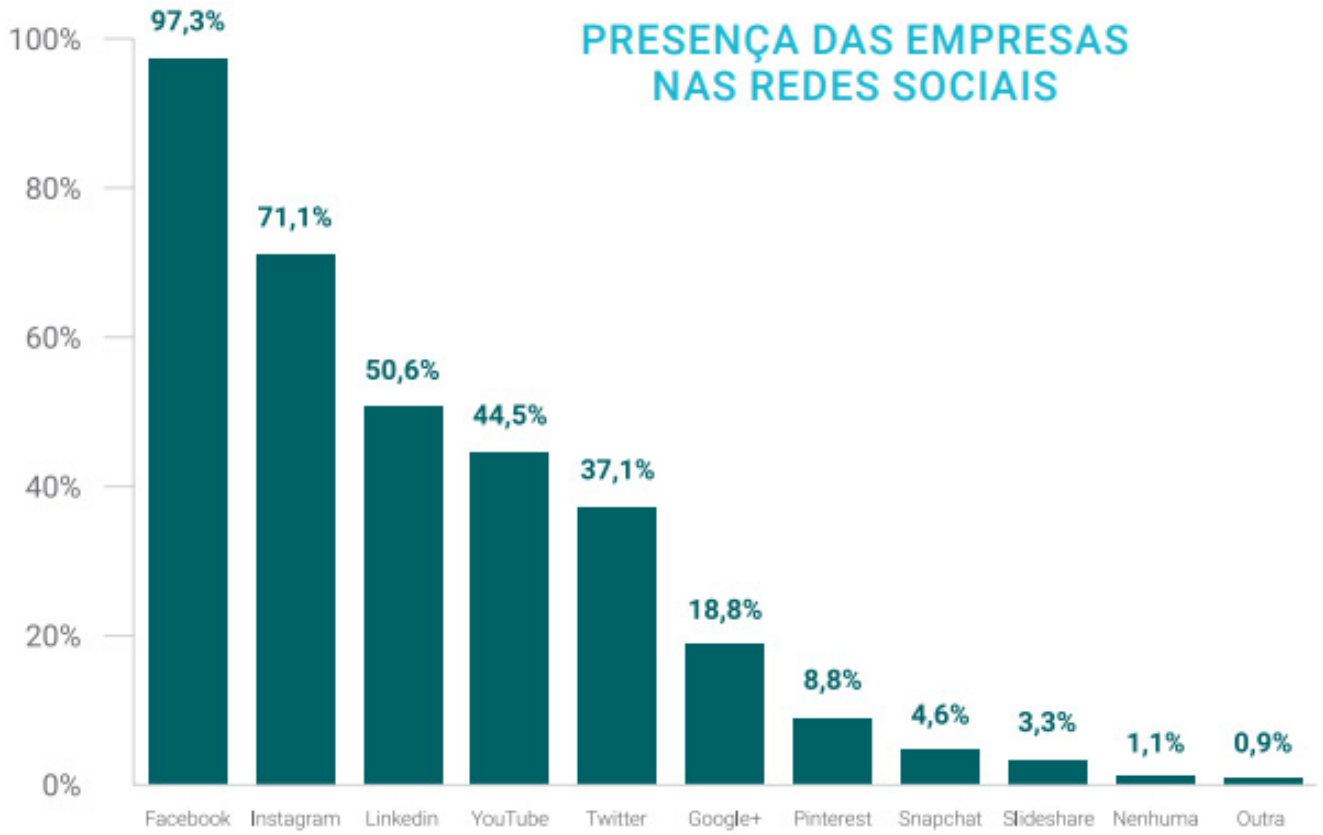
@ Rock Content

thiers.ferreira@rockcontent.com

# INTRODUÇÃO

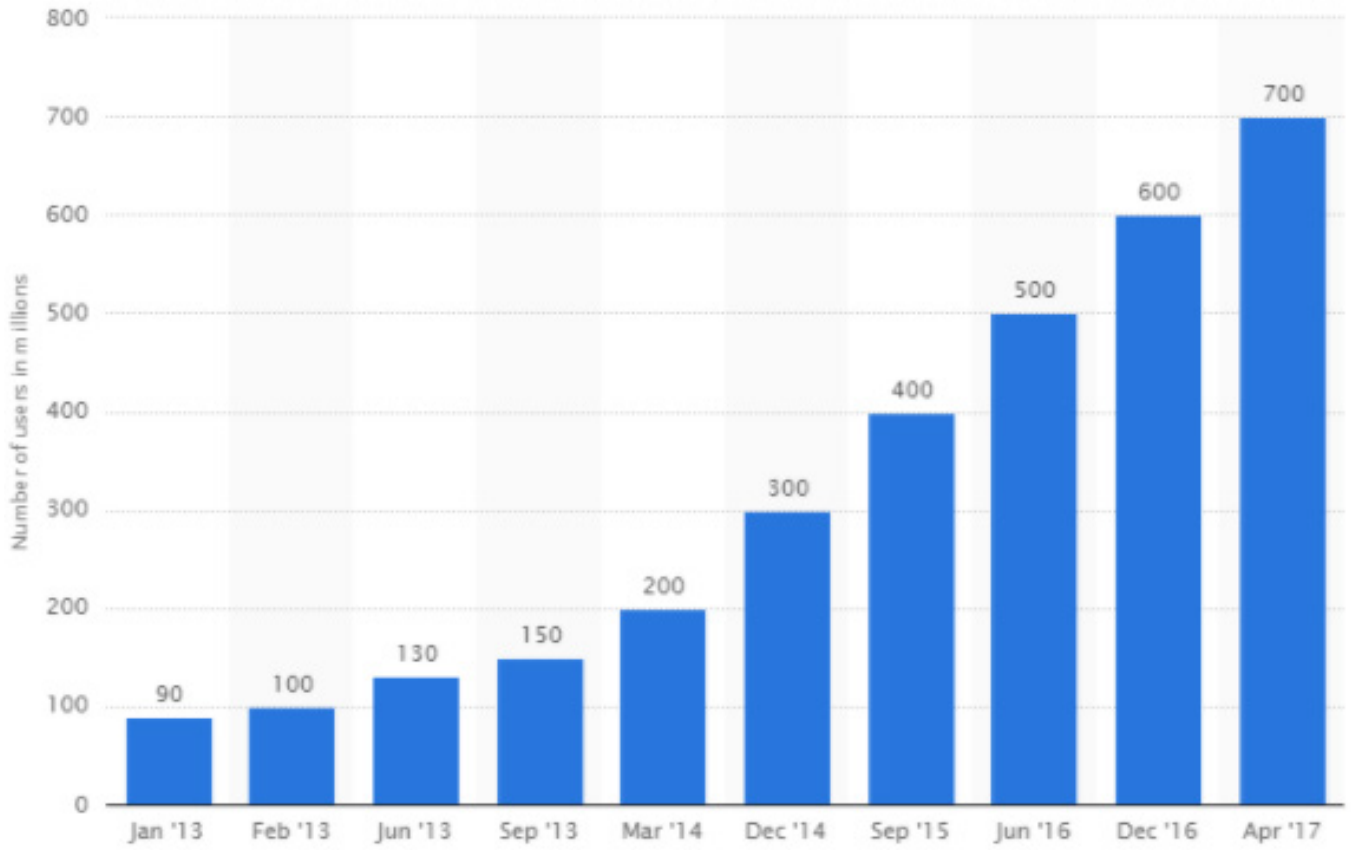
Hoje o Instagram é, sem dúvida, uma das redes sociais com mais potencial de investimento atual. A **rede cresce impressionantes 23% ao ano**, mais do que o dobro de crescimento das outras redes sociais.

Segundo a pesquisa **Content Trends**, o Instagram foi a rede social que mais cresceu no Brasil em 2017 e, além disso, já é a 2ª rede social mais utilizada por empresas brasileiras.



Os números do Instagram são incríveis: com cerca de 800 milhões de usuários ativos, o Brasil ocupa o terceiro lugar de usuários na rede, perdendo apenas para o EUA e a Rússia.

Você pode ver no gráfico a seguir da **Statista** o crescimento da rede social: em dois anos — de 2014 a 2016.







Suas vantagens são imensas: a rede social é extremamente simples de usar — basta postar uma boa imagem e pronto: seu conteúdo já está pronto para atingir sua audiência! — e o número de pessoas que você pode atingir através dela é incrível.

Não é atoa que ele é considerado o rei do engajamento nas redes. Suas taxas de engajamento superam de forma impressionante a de redes sociais maiores, como o Facebook.

Apesar de simples, o Instagram também tem suas funcionalidades próprias. Nem tudo que funciona em outras redes sociais vai funcionar no Instagram.

Preparamos este ebook para tirar suas dúvidas e te ensinar em detalhes o que você precisa saber para ampliar sua estratégia de marketing no Instagram e ter sucesso na rede social. Esperamos que ele seja muito útil para você!

Boa leitura!



# COMO USAR O INSTAGRAM PARA A SUA EMPRESA

Se você está pensando em investir no Instagram, a primeira coisa que você precisa saber é como **criar uma conta para sua empresa** na rede social. Se você já tem uma conta ativa, pode **pular este capítulo**!

O primeiro passo é criar uma conta para empresas no Instagram. Para isso será solicitado a **página** da empresa no Facebook, o que auxilia a manter as suas redes sociais conectadas. Com isso todas as suas informações também serão exportadas do Facebook.





**Importante:** O Instagram só indica a criação de páginas na seção **Business Tools** para empresas.

Pessoas físicas e celebridades, por exemplo, podem continuar utilizando o perfil tradicional. Porém, a versão Business vai te auxiliar a avaliar os resultados da sua página e mostrar métricas valiosas para a sua empresa.

Caso você já tenha criado uma página como usuário normal e queira migrar para a versão para empresas, basta ir em "Opções" e na parte "Conta" clicar em "Mudar para o perfil comercial". Você será transferido para a tela "Instagram para Empresas" e, a partir daí, é só seguir o passo a passo.

Além da conexão com o Facebook, é importante **configurar o Instagram sincronizado com outras redes sociais**, como Tumblr, Twitter, etc, para facilitar que você compartilhe conteúdo entre uma rede e outra. Isso aumentará a visibilidade do seu perfil e fará com que você ganhe mais seguidores, já que eles poderão te encontrar mais facilmente.

# COMO CRIAR UM PERFIL CAMPEÃO NO INSTAGRAM PARA SUA EMPRESA

É importante tem um perfil bem feito e completo.

Isso pode parecer básico, mas muitas empresas ainda não sabem o que colocar ou não em seu perfil no Instagram. Siga nossa check list e veja abaixo como seu perfil deve ficar:

- [ ] **1.** Adicione seu nome;
- [ ] **2.** Faça o upload de uma foto de perfil;
- [ ] **3.** Escreva uma descrição;
- [ ] **4.** Inclua um link na descrição;

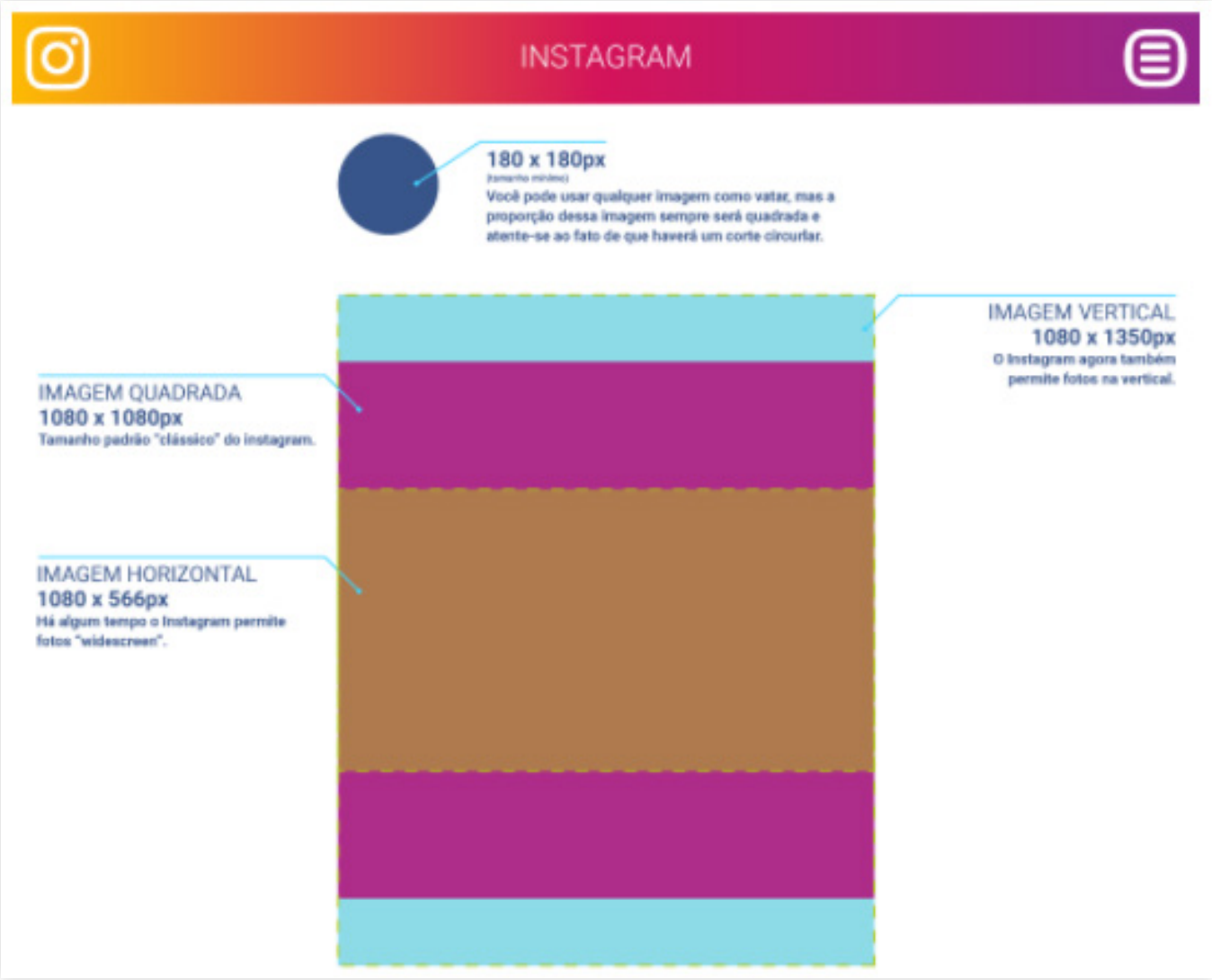
Sua foto do perfil deve ser de qualidade e facilmente reconhecível como sua marca.

# TAMANHO DAS IMAGENS NO INSTAGRAM

O Instagram é maior plataforma baseada em conteúdos visuais no mundo e uma das redes sociais que mais cresce. Um dos motivos disto é o aumento do acesso e tempo de conexões em dispositivos móveis.

Por já ter nascido como um aplicativo de compartilhamento de fotos e vídeos, além de rede social, o Instagram é a plataforma social que melhor trabalha a experiência mobile do usuário.

Ele também permite que o usuário compartilhe os conteúdos do seu perfil com diversas outras redes sociais.







## PROFILE (FOTO DO PERFIL)

# 180 x 180 pixels

## FEED

# 1080 x 1080 pixels

Com o Instagram Camera você poderá obter o máximo de resolução. Porém fotos regulares, tiradas por outros dispositivos, vão ser carregadas com uma resolução menor (600 x 600 pixels).

## VÍDEO

No Instagram os vídeos podem ter entre 3-60 segundos de duração, e a visualização do clipe será de 1080 pixels de largura.

Agora que você já sabe o tamanho correto das imagens no Instagram, pode planejar suas publicações e otimizar o visual do seu perfil na rede social.



# DICAS PARA TER SUCESSO COM UM PERFIL NO INSTAGRAM

Ok, até aqui pelo menos você já tem uma conta ativa. Mas como você pode ter sucesso de verdade com a rede social? Vamos dar para você as principais dicas para realmente ter lucro e visibilidade com o Instagram.

## TENHA OBJETIVOS DEFINIDOS

Não importa se você já tem um perfil ativo ou está começando seu perfil agora: é muito importante que você tenha em mente o que pretende atingir com uma conta no Instagram para sua empresa.

O que a rede social pode te oferecer? Quem é seu público-alvo? Qual linguagem você usará?

Não poste no Instagram apenas porque a rede social se tornou popular: **faça algo de valor** com o conteúdo que você irá compartilhar.

Saber seus objetivos com clareza também te ajudará a selecionar e postar conteúdos que dialoguem com a cultura e valores da sua marca. Faça uma lista do tipo de conteúdo que você acha interessante postar e que podem te ajudar a gerar engajamento.

É muito fácil cair no uso de clichês quando estamos falando do Instagram. Mas **não faça mais do mesmo**: seja autêntico e crie uma personalidade para sua marca que vá conversar verdadeiramente com seus seguidores.

Compartilhe conteúdo importante e de qualidade, pensando nas suas personas

Você irá focar no seu produto? Na sua equipe? Que tipo de imagem você irá postar? E vídeos? Qualidade importa na rede social e é essencial que suas postagens sejam bem feitas.

Tenha tudo isso bem planejado, do contrário o Instagram não trará resultados impactantes para sua empresa.



## TENHA UM CALENDÁRIO DE POSTAGEM DEFINIDO, MAS SEJA FLEXÍVEL

Tenha uma frequência definida de postagens em mente por semana e temas, para que você não fique sem conteúdo.

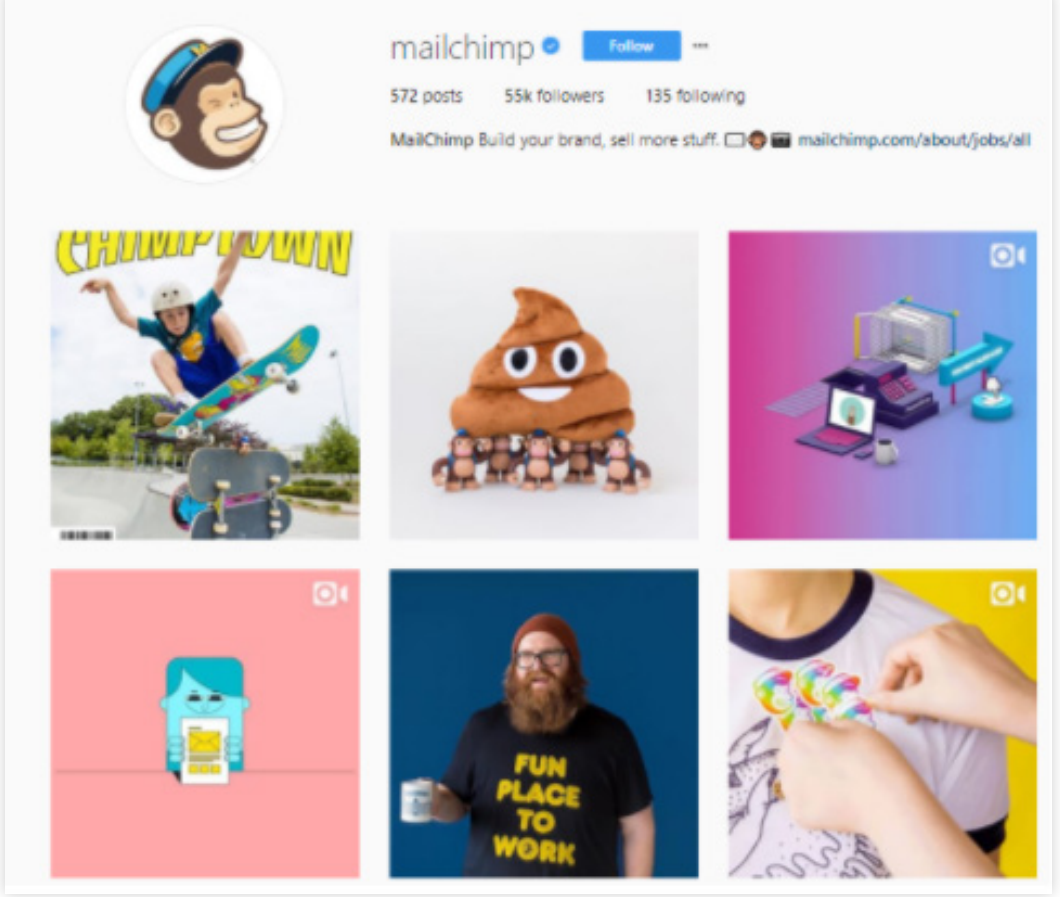
Mas é importante notar que o Instagram não permite a programação de publicações — pelo menos não dentro da rede social, apenas com a ajuda de ferramentas externas —, então flexibilidade é chave aqui.

Seja espontâneo e saiba aproveitar as oportunidades interessantes de produção de bom conteúdo que aparecerem para você.

## TENHA UM ESTILO DEFINIDO

Não é só uma questão de filtros: **ter um estilo definido que dialogue com a cultura da sua marca é uma maneira de garantir que sua estética seja sempre consistente**. Você pode editar sua foto e vídeo das mais diversas maneiras, então garanta que a postagem converse com os valores da sua empresa.

O **Instagram do MailChimp** é um ótimo exemplo de uma marca com um estilo definido. Suas postagens respeitam a identidade visual da marca, usando suas cores e mantendo sua estética.






# TEXTOS DAS POSTAGENS

O Instagram permite que você insira até 2.200 caracteres no texto que acompanha suas postagens, mas o ideal aqui é ser objetivo: texto demais pode incomodar seus seguidores.

Mas use o espaço como mais uma oportunidade de interagir com quem te segue na rede. Tente manter um diálogo, sempre estimulando o engajamento com seus usuários. Tenha um padrão de linguagem e tom de voz estabelecidos para que sua marca seja facilmente reconhecível.

A **Lola Cosmetics**, por exemplo, é mestre em conversar com seu público de maneira que gera um engajamento genuíno com seus seguidores no Instagram.





## USO DE HASHTAGS

As hashtags são os famosos símbolos (#) que permitem que os usuários pesquisem e descubram posts de um determinado assunto.

O Instagram permite que você insira até 30 hashtags por post, mas não exagere: usar demais o recurso ou usar hashtags que nada tenham a ver com sua postagem pode fazer com que seus seguidores te vejam como um spammer.

Use apenas o essencial e pense no que você está dizendo com a imagem ou vídeo que você está compartilhando.

Afinal, #ninguém #tem #paciência #para #uma #postagem #dessa #maneira, não é mesmo?

## USE VÍDEOS

Desde que o Instagram habilitou a opção de produzir vídeos de até 60 segundos em seu aplicativo, as marcas viram uma nova oportunidade na ferramenta: compartilhar com seus seguidores momentos únicos, mostrar sua equipe, fazer preview de novos produtos, compartilhar notícias importantes sobre a marca...

As opções, aqui, são imensas! Use essa funcionalidade para engajar ainda mais com seu público-alvo.

## PENSE NA QUALIDADE DOS ARQUIVOS POSTADOS

As postagens, tanto vídeos quanto fotos, podem receber um zoom dos usuários. Para isso, basta fazer um movimento com os dedos na tela, ampliando um trecho do conteúdo.

Por isso é importante que tanto seus vídeos quanto suas fotos tenham resolução suficiente para que os usuários consigam aplicar essa ferramenta sem perder a qualidade da imagem e, dessa forma, tendo a melhor experiência possível.

# TENHA UM EQUILÍBRIO ENTRE FOTOS DIVERTIDAS E FOTOS DO SEU NEGÓCIO

O Instagram é uma rede social perfeita para compartilhar momentos mais divertidos e informais da sua equipe no dia a dia. Use essa função para mostrar quem você é e o que você faz.

Mas não exagere: **seu perfil ainda deve ser profissional**. Saiba manter o equilíbrio entre esses dois tipos de imagens e veja de que seus seguidores mais gostam para futuras publicações.

Um dos melhores exemplos disso é a **Netflix Brasil** — eles sabem equilibrar muito bem os momentos profissionais e os momentos divertidos. Chamaram até Gretchen, a rainha da internet brasileira, para divulgar uma de suas novas séries!



## RECOMPENSE SEUS SEGUIDORES

Recompensar seus seguidores é uma maneira incrível de ganhar novos e manter os atuais sempre fiéis à sua página.

Se você tem um produto a ser vendido, por exemplo, ofereça códigos exclusivos de desconto para quem te segue ou faça sorteios interessantes. É um meio de gerar interesse sobre sua marca e garantir que seus clientes retornarão para conferir suas novidades.





## SIGA OUTRAS CONTAS

Siga perfis de marcas influentes na sua indústria — isso te ajuda a se atualizar em conteúdo interessante que pode ser útil para você.

Além disso, é interessante que você siga também usuários que interagem constantemente com seu perfil — isso mostra que você está prestando atenção nos seus seguidores fiéis.

## ENGAJE COM SEU PÚBLICO

Criar um engajamento com seu público é essencial para humanizar sua marca e mostrar aos seus clientes que você se importa.

Curta fotos que mencionem sua marca, comente em posts de seus clientes e use hashtags relevantes e populares. Estabelecer esse diálogo é o que pode te diferenciar dos seus concorrentes — e ainda vai fazer com que você ganhe seguidores!



## USE O INSTAGRAM STORIES

A opção Instagram Stories funciona basicamente como o Snapchat: uma plataforma em que você consegue compartilhar fotos e vídeos que duram 24 horas.

Esse conteúdo aparece no topo do feed do usuário, por isso é uma oportunidade para, além de evitar o excesso de postagem em seu feed, permitir que o usuário acompanhe novidades em tempo real.

A função gera uma oportunidade de gerar no seu público uma **sensação de proximidade** e até mesmo intimidade com a marca.

Além disso, ele pode ser utilizado para mostrar o dia a dia da empresa, os processos por trás dos produtos, ou quaisquer outros conteúdos que despertem o sentimento de inclusão do usuário.

Você também pode usar o Stories para divulgar conteúdo do seu blog, ofertas exclusivas, cobrir eventos, fazer promoções e sorteios... como o conteúdo desaparece depois de 24h, as possibilidades de criação aqui são imensas — e os Stories têm altas taxas de visualização por parte dos usuários!

Descubra como usar o Instagram Stories:

## COMO USAR O INSTAGRAM STORIES

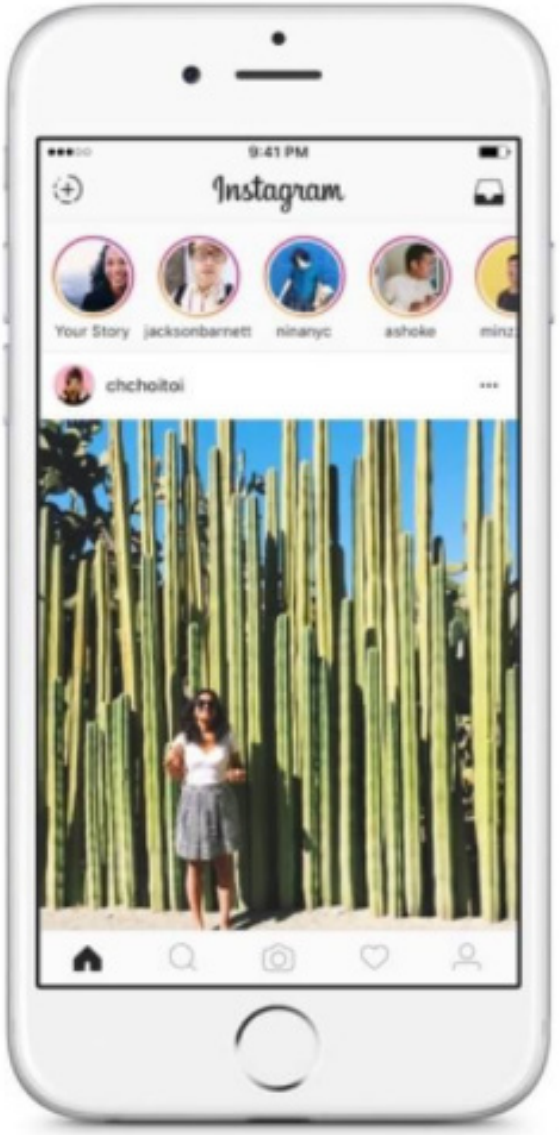
Clique no + no canto superior esquerdo da sua tela.

Então, você grava um vídeo, tira um foto ou cria um boomerang — que é um mini vídeo em loop — coloca os efeitos, stickers, os comentários que quiser, marca as pessoas e algumas páginas já podem até colocar links! Aí é só publicar.

A partir do momento em que foi publicada, você consegue acompanhar quem visualizou o seu conteúdo, e elas podem interagir com ele através de comentários.

Use localizações — quem sabe seu Stories não aparece no Stories local da sua cidade? —, hashtags, brinque com os stickers do momento.

O Instagram Stories se tornou uma funcionalidade tão popular desde seu lançamento (pobre Snapchat!) que hoje você consegue inclusive fazer anúncios por lá — falaremos disso no próximo capítulo.





## USE O INSTAGRAM LIVE

Já pensou em fazer um live para o Instagram? Assim como no Facebook, os usuários são notificados quando algum usuário que eles seguem começa uma transmissão ao vivo no Instagram.

As taxas de engajamento são altíssimas em transmissões ao vivo e você pode aproveitar a oportunidade para divulgar novidades exclusivas em tempo real para seu seguidores.

# UM GUIA DO INSTAGRAM ADS

É possível realizar inúmeros anúncios no Facebook, Twitter, LinkedIn e várias outras mídias sociais.

O Instagram é um dos integrantes mais interessantes desse grupo e, claro, você não vai querer ficar para trás.

No começo da funcionalidade, o Instagram selecionou algumas das agências e marcas mais relevantes no mercado mundial para anunciar na plataforma, a fim de realizar uma curadoria de conteúdo para não empobrecer a experiência dos usuários e deixar muita gente irritada.

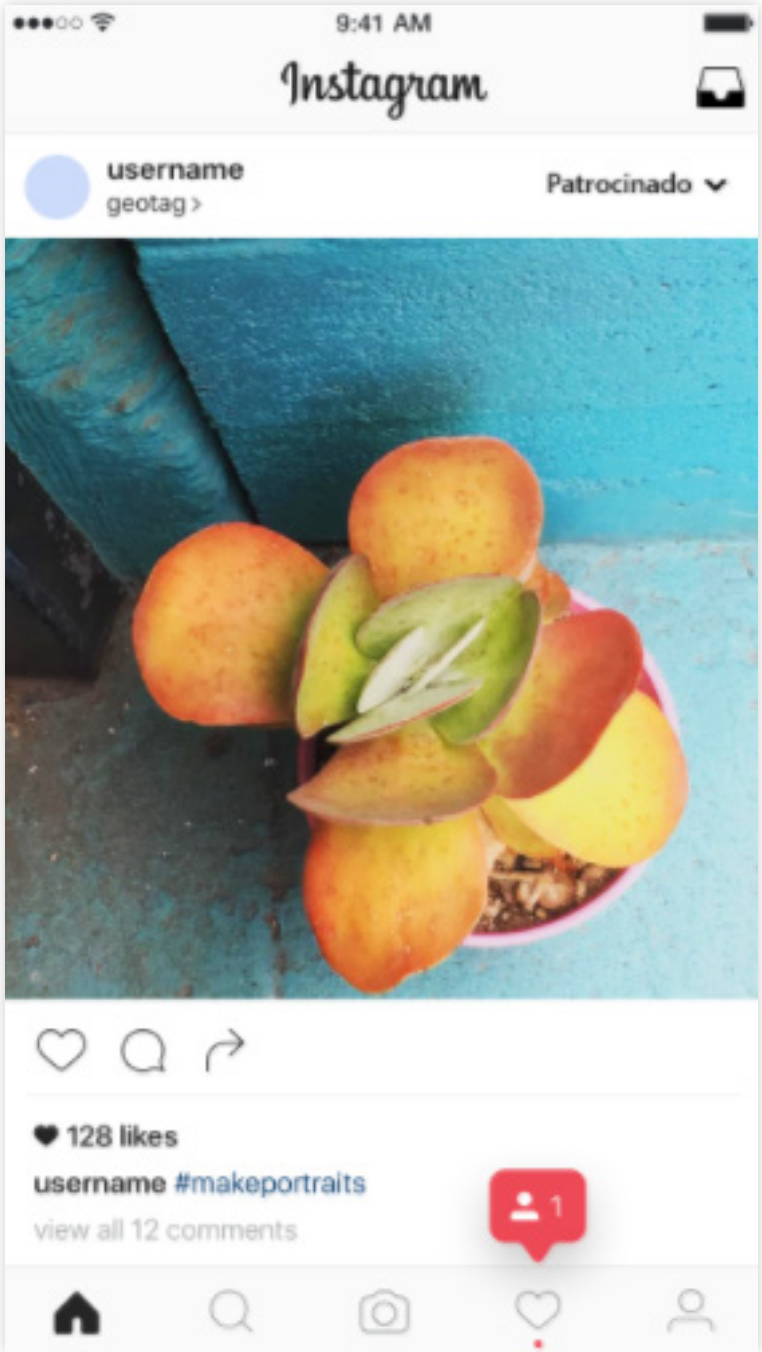
Muitos de vocês já devem ter visto alguma publicação patrocinada de grandes marcas no seu feed no Instagram (Avon, CloseUp, Coca-Cola, Mitsubishi, Mondelez, Visa, Vivo e Volkswagen foram as primeiras marcas a anunciarem na rede no Brasil).

A premissa é de que esse conteúdo criado por essas marcas não seja apenas publicidade comum, mas sim campanhas criativas e relevantes para o público.

Empresas brasileiras também já podem há um tempo fazer publicações patrocinadas na rede social, o que torna essencial o entendimento do funcionamento dos anúncios no Instagram, caso você deseje anunciar por lá.

Então vamos lá!

É importante que todos saibam que no layout da plataforma a única diferença que há entre uma foto ou vídeo comum e uma foto ou vídeo patrocinado é a tag "sponsored" — patrocinado, na nossa velha e boa língua — que virá logo em cima da fotografia, a fim de distingui-la, como na figura a seguir:



## O QUE SÃO ANÚNCIOS NO INSTAGRAM?

Os anúncios criados no aplicativo podem ter diversos formatos — fotos, vídeos, carroussel e stories — e estão fazendo com que as empresas possam investir cada vez mais em um contato direto com clientes e possíveis clientes.

A ferramenta, desde o começo, deixou claro que os anúncios devem ajudar ainda mais a aprimorar a experiência do usuário, garantindo assim que ele possa continuar recebendo conteúdo de qualidade em seu feed.

É permitido que os usuários dêem likes na foto ou comecem a seguir a marca, assim como fariam com qualquer usuário ou empresa presente no Instagram. No entanto, é também possível fornecer feedback a respeito dos anúncios. Basta clicar na opção apropriada no botão reticências (...) logo na parte inferior esquerda do anúncio.

## POR QUE DEVO ANUNCIAR NO INSTAGRAM?

A **GlobalWebIndex** lançou na rede uma análise a respeito dos usuários do Instagram e constatou que se trata da rede social com a maior presença de jovens, o que é um dado altamente relevante para os anunciantes.

Essa base de clientes só tende a crescer e o próprio Instagram revelou que, ao todo, cerca de 700 milhões de pessoas possuem contas ativas em todo o mundo e que trata-se da rede social que mais cresce atualmente.

Ninguém quer ficar de fora de uma oportunidade tão grande quanto essa, não é mesmo?

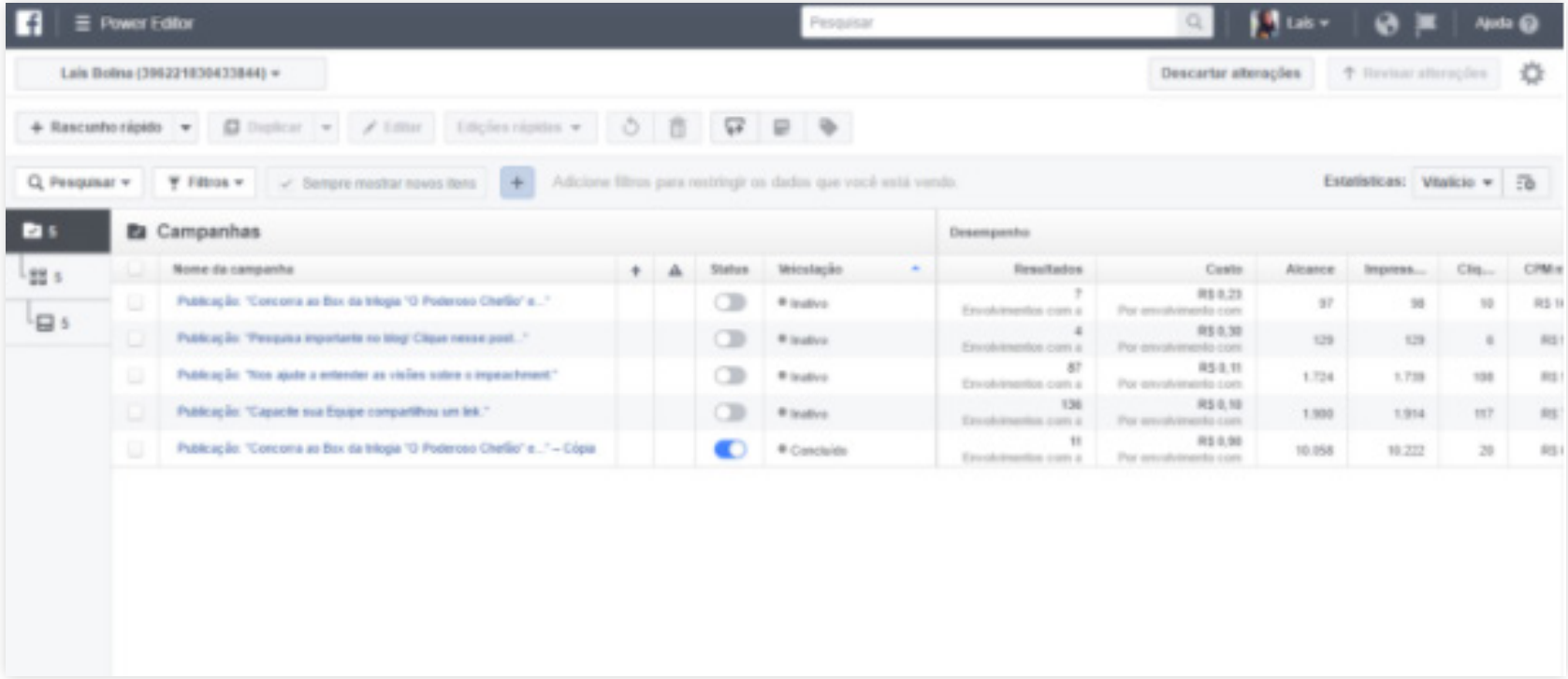
Dica: para conhecer mais novidades a respeito dos anúncios no Instagram, é importante seguir o blog da empresa "**Instagram for Business**".

# COMO ANUNCIAR NO INSTAGRAM?

Para anunciar no Instagram você não precisa nem ter uma conta na rede social. É necessária apenas uma página no Facebook. Mas, como já dissemos, todas essas ações dependem diretamente da sua estratégia e de quem é o seu público. Agora, veja os passos necessários para criar um anúncio:

## PASSO 1) ACESSE O POWER EDITOR OU O GERENCIADOR DE ANÚNCIOS

Entre na plataforma Power Editor do seu Facebook e faça o login.



## PASSO 2) CRIAÇÃO DA CAMPANHA

Escolhemos fazer o nosso anúncio no Gerenciador de Anúncios, que usaremos aqui como exemplo. No canto superior esquerdo da tela, clique em “Gerenciador de anúncios” e depois, logo abaixo, clique em “Criar campanha”.

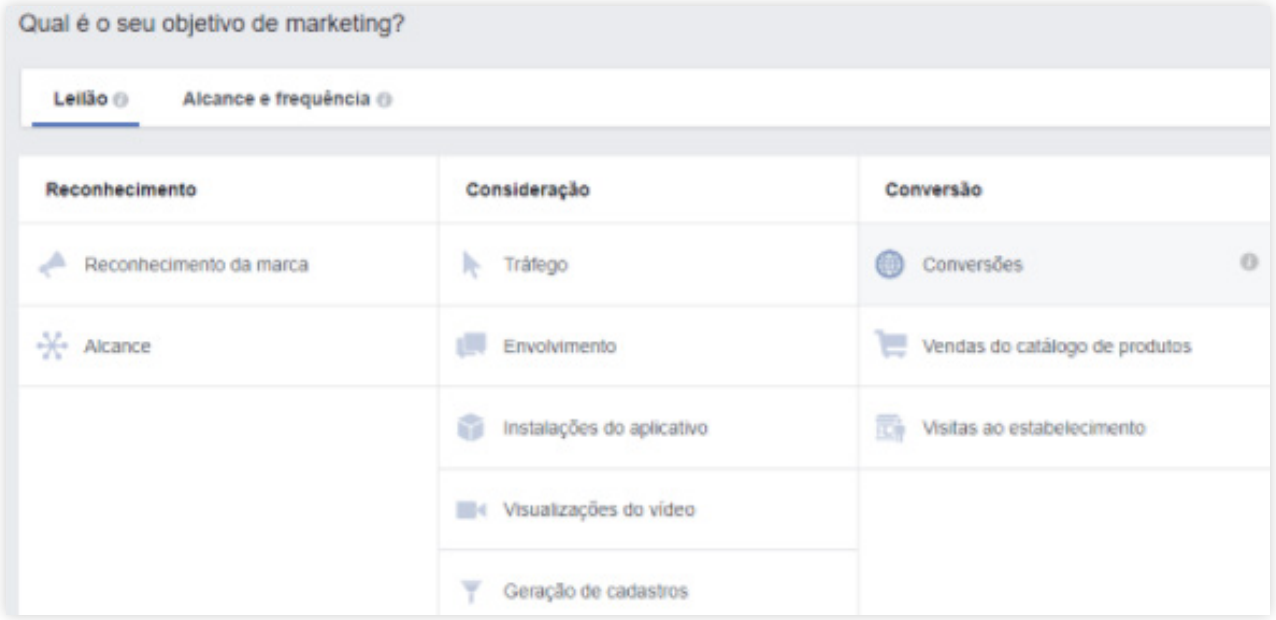
Uma vez selecionada essa opção, a seguinte janela abrirá e você poderá criar um anúncio no Instagram assim como criaria um no Facebook.

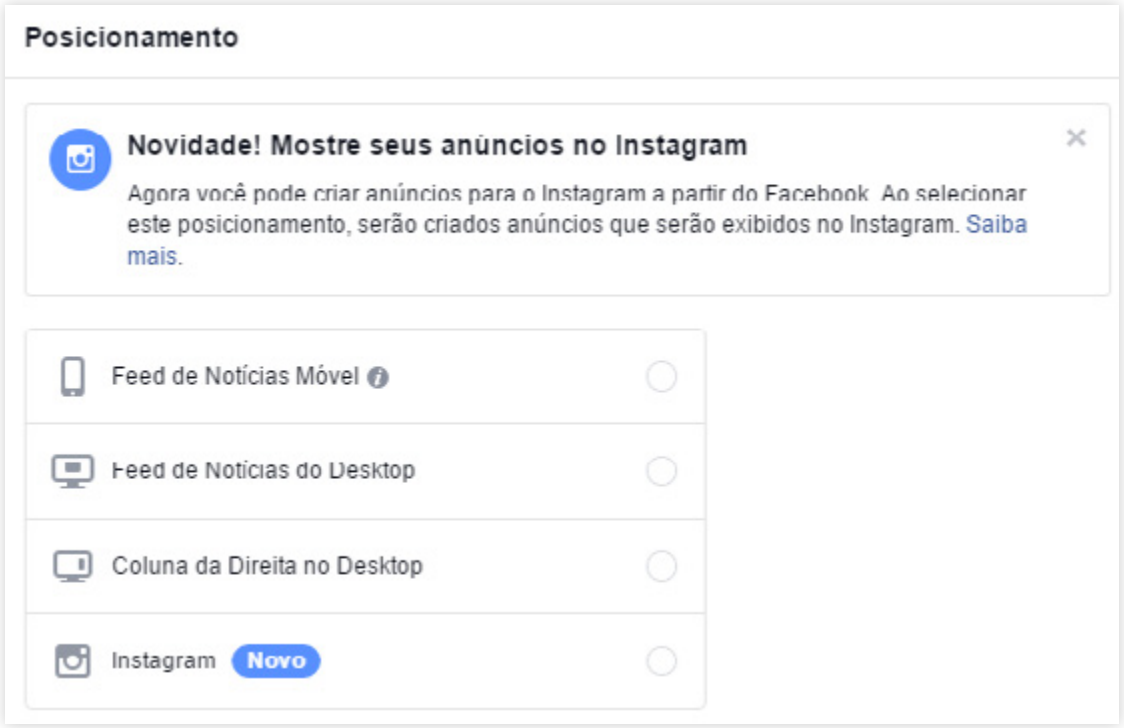
Nomeie sua nova campanha e escolha:

# O tipo de compra: você pode escolher entre **leilão e preço fixo**

# O objetivo: a ferramenta oferece diversas opções! Escolha o que mais se encaixa na meta da sua empresa.

Em seguida, defina o nome do seu anúncio.






## PASSO 3) CONFIGURAÇÕES DO ANÚNCIO

Com o anúncio criado, é preciso configurá-lo:

Na seção "Orçamento", escolha um valor para investir, que pode ser diário ou vitalício. Caso escolha a segunda opção, defina uma data de término na configuração de "Programação";

Em "Programação", defina o período pelo qual o anúncio permanecerá ativo, com datas e horários de início e término

Na configuração "Público", escolha as características do público-alvo do seu anúncio, como sua localização, idade, gênero e idioma.

Por fim, em "Posicionamento", você define se seu anúncio aparecerá:

- No feed de notícias do Facebook Móvel
- No feed de notícias do Facebook para Desktop
- Na coluna da direita do Desktop
- No Instagram

A ferramenta permite que você selecione quantas opções quiser. Ou seja, você pode veicular seu anúncio em todas as opções, ou apenas no Instagram, por exemplo.



## PASSO 4) CRIAÇÃO DO ANÚNCIO

Nesta etapa, você deve escolher uma página do Facebook e uma conta do Instagram para associar ao anúncio, caso você tenha escolhido divulgar em ambos. Em seguida, acrescente as informações necessárias, como a URL de destino, texto do anúncio, o *call-to-action* (opcional) e o formato do conteúdo.

Existem quatro opções de formato: imagem, vídeo, carrossel e stories.

- **Imagem:** apesar de inicialmente todas as imagens do Instagram apresentarem formato quadrado, hoje o aplicativo já permite postagens de fotos retangulares também. Além disso, as imagens não podem conter textos que ocupem mais de 20% da sua área;

# **Vídeos:** devem ter duração máxima de 60 segundos;

# **Carrossel:** nesse formato, você pode escolher de 3 a 5 imagens e/ou vídeos, que são roladas. Esse recurso já é muito comum no Facebook Mobile — como na imagem abaixo — e agora também está disponível para anúncios no Instagram.

# **Stories:** segundo o próprio Facebook, "você pode usar o Facebook para criar anúncios que são veiculados no Instagram Stories. Você pode carregar uma foto ou um vídeo (até 15 segundos) que aparecerá entre as histórias das pessoas. Use o Power Editor, o Gerenciador de Anúncios ou a API para veicular anúncios no Instagram Stories. Observação: somente vídeos e imagens verticais 9:16 podem ser usados para anúncios em histórias."



Fonte: **Guias para anunciantes - Facebook Business Manager**

Em seguida, defina as configurações de rastreamento:

O uso das tags de URL é um dos métodos mais comuns para monitorar as visitas em seu site geradas por suas campanhas. para "taguear" seus links, utilize o **Criador de URLs do Google**.

Na opção "Monitoramento de conversão", você pode definir se prefere rastrear as conversões por meio do pixel de conversão do Facebook ou de um pixel específico.

Com as configurações finalizadas, envie sua campanha clicando em "Carregar alterações" e aguarde a aprovação.



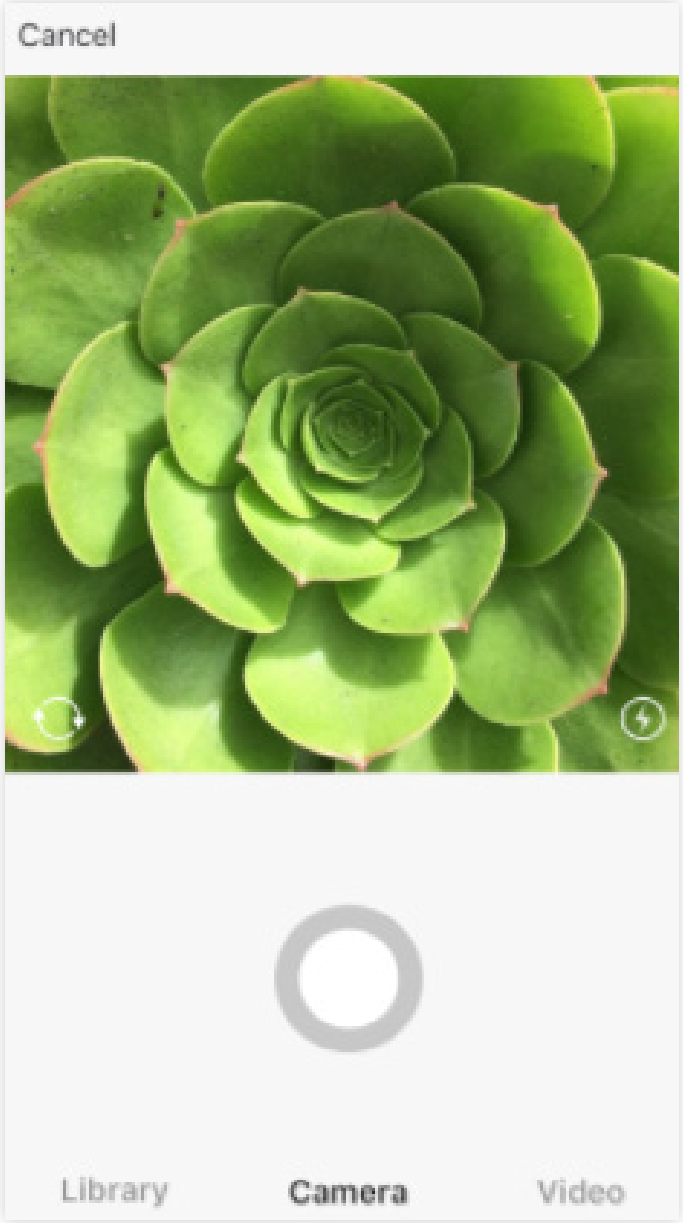
## ALGUMAS DICAS PARA TER SUCESSO COM ANÚNCIOS NO INSTAGRAM:

Mais dicas para que os seus anúncios consigam converter ainda mais para o seu negócio!

### FOQUE NA IMAGEM

Não precisamos explicar muito essa dica: o Instagram é uma rede puramente visual e ter uma imagem impactante e que chame a atenção dos seus leitores é essencial para o sucesso do seu anúncio.

Use imagens bem feitas e de qualidade, que demonstrem bem quem sua marca é.





## USE HASHTAGS

Muitas marcas procuram utilizar o uso de hashtags associadas à marca ou ao estilo de vida que agrada o público-alvo que as segue no Instagram.

É uma boa maneira de chamar mais atenção para seu conteúdo, além de ser uma ótima forma de mensurar quem e o que estão falando sobre sua marca.

## NÃO FAÇA PRODUÇÕES EXAGERADAS

O Instagram é uma rede social com uma linguagem própria: superproduções com um aspecto fake não se encaixam bem no site.

Seja real, mostre sua personalidade, passe uma mensagem verdadeira: seu anúncio deve vender seu serviço e produto de uma forma que encante os usuários do Instagram o suficiente para eles se interessarem por sua marca.

## INCENTIVE OS COMPARTILHAMENTOS

Talvez seja a intimidade ou facilidade de ter acesso a fotos e conteúdos na palma da mão, mas, normalmente, usuários de dispositivos móveis estão mais propensos a interagir com as marcas através desses dispositivos do que apenas através das redes sociais com o uso de um laptop ou desktop.

Sabendo dessa facilidade — pelo fato do Instagram ser uma plataforma utilizada através do seu smartphone — muitas marcas procuram estimular os usuários a compartilhar todo tipo de conteúdo postado em suas contas do Instagram com seus amigos e seguidores.

Essa é uma ótima notícia: se seu anúncio for bem feito, ele definitivamente será notado pelos usuários da rede social.

**Dica: Quando um cliente posta algo sobre sua marca, aposte na repostagem desse conteúdo.**

Essa é uma ótima estratégia que favorece tanto a marca quanto o seguidor que postou sobre ela.

O cliente recebe a visibilidade dentro de um grande volume de seguidores da marca e a marca se torna cada vez mais visível a públicos que talvez não atingia antes.



## USE CALLS TO ACTION

Ao fazer um anúncio no Instagram, existe a possibilidade de acrescentar um call-to-action, ou seja, uma **chamada para uma ação**, seja migrar para sua página no Facebook, ou até o seu site.

Essa é uma ótima opção para aumentar o tempo de contato entre o usuário e a sua empresa, além de direcioná-lo a um novo tipo de conteúdo, aumentando o engajamento.

Por isso, pense muito bem no conteúdo que será anunciado.



# COMO CONSEGUIR SEGUIDORES NO INSTAGRAM

Depois te tudo que te falamos até agora, você pode estar encontrando algumas dificuldades em ganhar seguidores no Instagram.

E para te ajudar nessa tarefa, vamos mostrar agora algumas dicas incríveis para aumentar sua base de seguidores na rede social.

## CONECTE SUA CONTA DO INSTAGRAM A SUAS OUTRAS REDES SOCIAIS

Já falamos disso antes, mas é essencial repetir: para divulgar seu perfil e aumentar o número de seguidores, a primeira coisa que você precisa fazer é conectar sua conta às suas outras redes sociais.

Muitos usuários do Instagram também estão no Facebook, o que aumenta bastante as chances de que seus amigos da rede vejam suas postagens e interações e passem a te seguir também no Instagram.

Você ainda pode compartilhar suas imagens em outras plataformas, como o Twitter, Flickr, Tumblr, Posterous, Google+ e Foursquare, aumentando ainda mais o alcance de suas fotos e as chances de ser descoberto por outros usuários.

## NÃO ESQUEÇA DE USAR AS HASHTAGS

Antes de postar a foto, **capriche na legenda e também nas hashtags**. Assim como no Twitter, essas marcações geram uma lista de postagens com o mesmo tema, criando uma espécie de conversa entre todos os usuários que postaram aquela #.

Isso aumenta drasticamente as chances de outras pessoas descobrirem as suas fotos e, consequentemente, o seu perfil.

Por isso, fique por dentro das hashtags do momento e não deixe de marcar a sua foto.

Em sites como o **Webstagram** é possível descobrir as tags mais populares.

Algumas das mais famosas atualmente

#instagood, #instagram, #photooftheday, #love, #instamood, #cute, #instagramers, #android, #nature, #sun, #colors, #nice, #cool, #beautiful, #followme, #sky, #me, #clouds, #dog, #cat, #smile, #tbt, #picoftheday, #girl, #tweegram, #summer, #follow, #iphoneonly e #bestoftheday

Mas é importante lembrar que o Instagram só permite que você marque **até 30 hashtags** nos comentários de cada foto. Por isso, escolha somente aquelas que têm mais a ver com a sua publicação.






## CAPRICHE NAS FOTOS

Outro fator que faz toda a diferença no engajamento dos usuários do Instagram é a qualidade dos conteúdos. Por isso opte sempre por ângulos diferentes, capriche na iluminação e publique apenas imagens de boa qualidade.

Quanto mais bonitas forem as imagens, mais atraente será o seu perfil e maior será o seu número de seguidores.

Outro cuidado fundamental que você deve ter é com o conteúdo de suas fotos.

Imagens pessoais e que contenham elementos que contém um estilo de vida interessante costumam receber mais atenção dos usuários. Usar aplicativos que fazem colagem de várias fotos ou aplicam efeitos diferentes também podem ser boas opções para ganhar mais seguidores.

Também é importante saber escolher o melhor filtro para cada publicação, além de combiná-los para que fiquem harmoniosos em conjunto e chamem a atenção dos novos seguidores.

Alguns aplicativos já oferecem novas opções de filtro e importam as fotos automaticamente para o Instagram — vale a pena procurar alguns deles.





## INTERAJA SEMPRE QUE POSSÍVEL

Sua conta não vai receber interações se você não tomar a iniciativa. Portanto, dê o primeiro passo e estimule esses novos contatos. Curta, comente e marque as fotos mais legais que descobrir e deixe que o tempo e a constância se encarregará do resto.

Uma informação relevante para quem está buscando alavancar a popularidade da sua conta no Instagram aponta que os comentários têm mais efeito nos usuários da rede do que os likes.

Isso porque as pessoas tendem a valorizar quem dedicou seu tempo para escrever algo em sua foto. Legal, não é mesmo? Então sempre **lembre-se de interagir com os seus usuários**! Siga perfis relevantes, comente, curta suas fotos... conecte-se com sua rede.

# USE A REDE SOCIAL COM FREQUÊNCIA

De nada adianta você seguir todas as dicas, postar fotos incríveis, fazer os melhores comentários e só usar o Instagram de vez em quando. Para aumentar as taxas de engajamento, você precisa ser *heavy user* da rede social.

Por isso, seja para postar uma imagem de algo legal que encontrou na rua, um momento especial em família ou uma mensagem que achou bonita: **o importante é estar presente sempre**. Estar sempre curtindo, comentando e descobrindo novas fotos e perfis também é essencial para criar uma rede leal de seguidores.

O *timming* de postagem é outro fator que deve ser considerado.

O algoritmo do Instagram age de acordo com a relevância daquele conteúdo para o usuário, então é importante você se atualizar nos momentos de pico de uso da rede, para tentar aparecer na timeline do usuário no momento certo.

O horário vai depender do seu público, é claro — mas o Instagram recebe alguns picos de acesso em horários como 12h (horário de almoço) e fim da tarde, quando acaba o horário comercial.

# PREFIRA FOTOS SEM FILTROS #NOFILTER

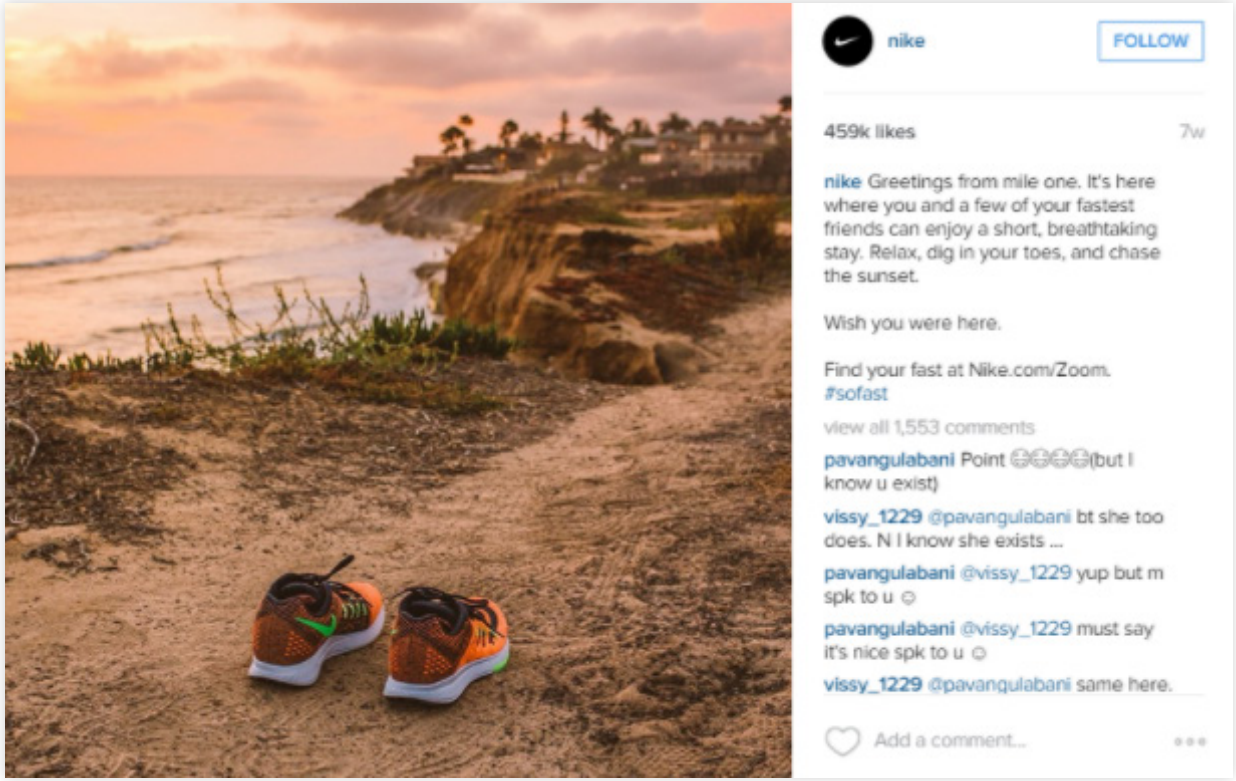
Segundo **Dan Zarella**, "cientista" das redes sociais, fotos sem filtros conseguem mais engajamento do que fotos com filtros. É só ver a popularidade da hashtag #nofilter para ver que isso é verdade.



## CURTA AS FOTOS DE OUTROS USUÁRIOS

Neil Patel, guru do Marketing Digital, fez um experimento interessante nesse sentido: ele curtia fotos aleatórias de outros usuários que ainda não o seguiam e o que ele descobriu foi impressionante. **De cada 100 curtidas que ele distribuiu, ganhou 21.7 mais curtidas em suas fotos e 6.1 mais seguidores**.

Isso aconteceu porque, ao curtir fotos de outros usuários, eles começaram a perceber a presença do perfil de Patel online, aumentando sua visibilidade e fazendo com que ele ganhasse mais seguidores.




## NÃO TENHA MEDO DE MOSTRAR SEU ESTILO DE VIDA

Vamos ser sinceros: as pessoas não estão no Instagram para se depararem com posts profissionais ou sobre produtos todos os dias. Fotos pessoais e sobre um estilo de vida recebem mais engajamento do que fotos sem esses elementos.




## FAÇA SORTEIOS

Uma das maneiras mais fáceis de conseguir seguidores no Instagram é realizar um sorteio no qual as pessoas devem seguir seu perfil e curtir sua postagem para participarem.

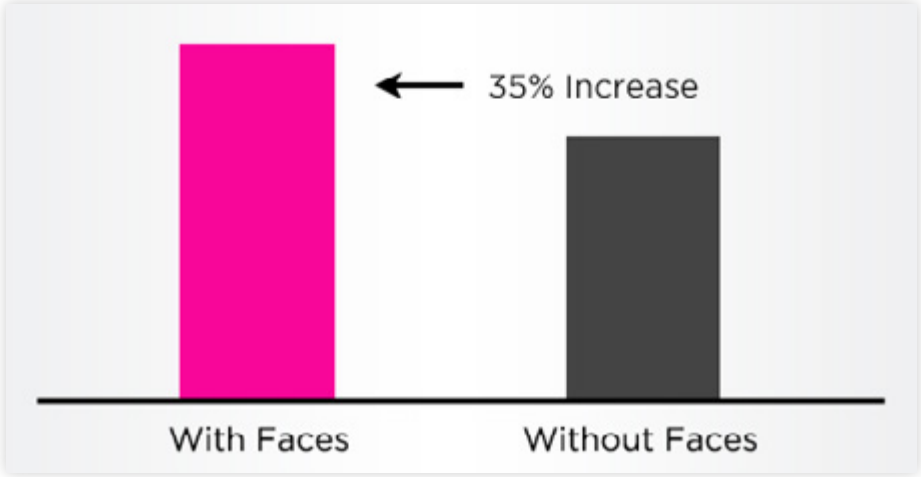



## NÃO SE ESQUEÇA DAS PALAVRAS-CHAVE E CALLS-TO-ACTION

Lembre-se de colocar palavras-chave, hashtags e um link para seu site na sua bio no Instagram. Deixe outras informações, como produtos e serviços, para a descrição das suas imagens. Inclua calls-to-action que incentivem o engajamento do usuário, como perguntas.

## USE FOTOS DE PESSOAS

O Dan Zarella (que já citamos mais para cima) analisou mais de 1000 fotos no Instagram e descobriu que fotos com rostos de pessoas recebem 35% mais engajamento do que fotos sem. Impressionante, não é mesmo?




Fonte: **Postplanner**

## USE O MAPA DE FOTOS

Marcar locais em sua foto facilita que pessoas em sua região vejam suas fotos, atraindo a atenção de usuários locais! Então, sempre que possível, lembre de adicionar a localização do conteúdo que você postará no Instagram.

## CONVIDE PESSOAS PARA POSTAREM NA SUA CONTA

Assim como nos blogs, convidar pessoas influentes no mercado para postarem no seu perfil no Instagram é sempre uma boa ideia. Se a pessoa tiver muitos seguidores e fãs você verá seu engajamento e número de seguidores aumentar de maneira considerável!

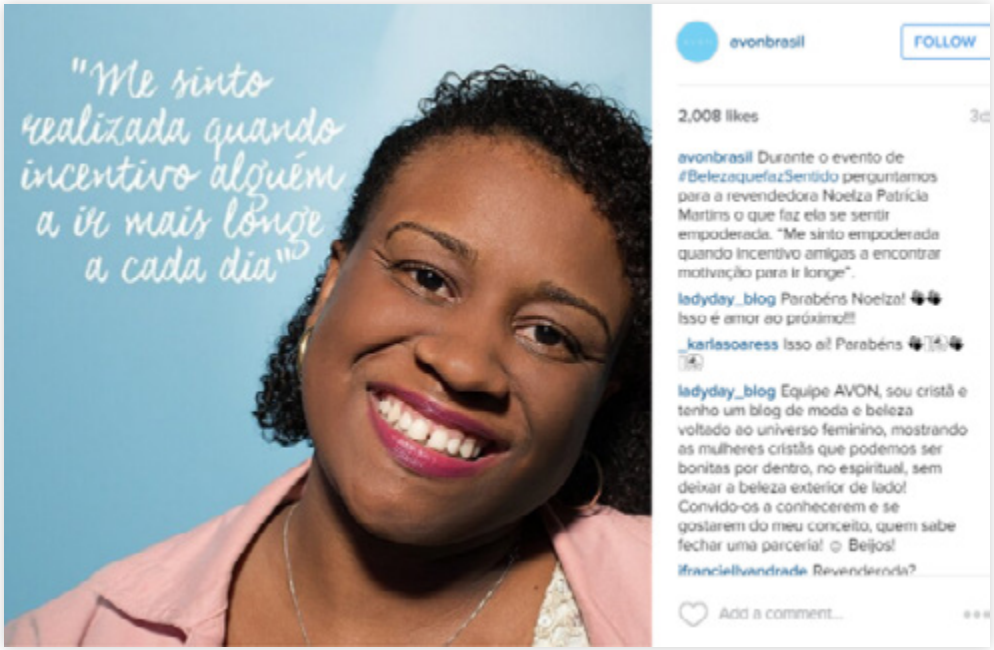
## COMPARTILHE FOTOS DOS SEUS SEGUIDORES

Se seus seguidores postaram imagens mencionando você ou seu produto de uma maneira positiva, é uma boa estratégia compartilhá-las em seu perfil no Instagram. Isso encoraja outros usuários a fazerem o mesmo para aparecer na sua página.



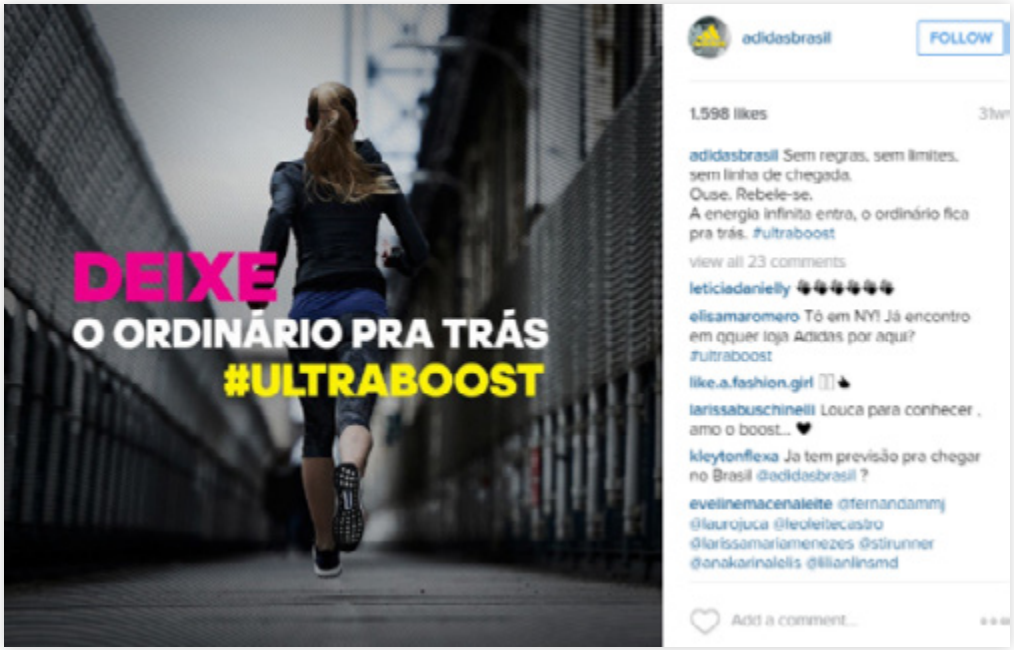

## PROMOVA SUA CONTA

É importante promover sua conta fora do Instagram. Promova-a via email marketing, outras redes sociais, materiais físicos que você produzir e etc. Isso aumenta a chance de ter um perfil reconhecido fora da rede social.




## USE STORYTELLING

Use suas imagens para criar uma história que irá entreter seus seguidores. O uso do storytelling no marketing é uma ferramenta incrível para encantar e conseguir fãs fiéis. Além disso, uma boa história sempre é mais compartilhada e curtida.




## USE CITAÇÕES

Redes sociais recebem muito bem esse tipo de postagem e no Instagram não é diferente. Você pode ser inspiracional, engraçado, motivacional... você decide!



## CONSTRUA UMA COMUNIDADE

Ter uma comunidade é muito mais do que simplesmente ter uma conta no Instagram. Construir uma comunidade é **gerar conteúdo interessante e de valor para seus seguidores**.

É realmente interagir com os usuários e manter um diálogo aberto e sincero. Só assim você conseguirá converter seguidores em clientes.



# FERRAMENTAS PARA O MARKETING NO INSTAGRAM

Sabemos que seguir todas essas dicas podem ser trabalhosas, por isso vamos indicar aqui algumas ferramentas para o marketing no Instagram que vão otimizar todo o processo e facilitar — e muito! — a sua vida.

## ICONOSQUARE

O Iconosquare te mostra análises detalhadas das suas métricas no Instagram, além de permitir que você interaja de maneira mais fácil com o conteúdo postado no Instagram, já que essa ferramenta é baseada na web.



## REPOST

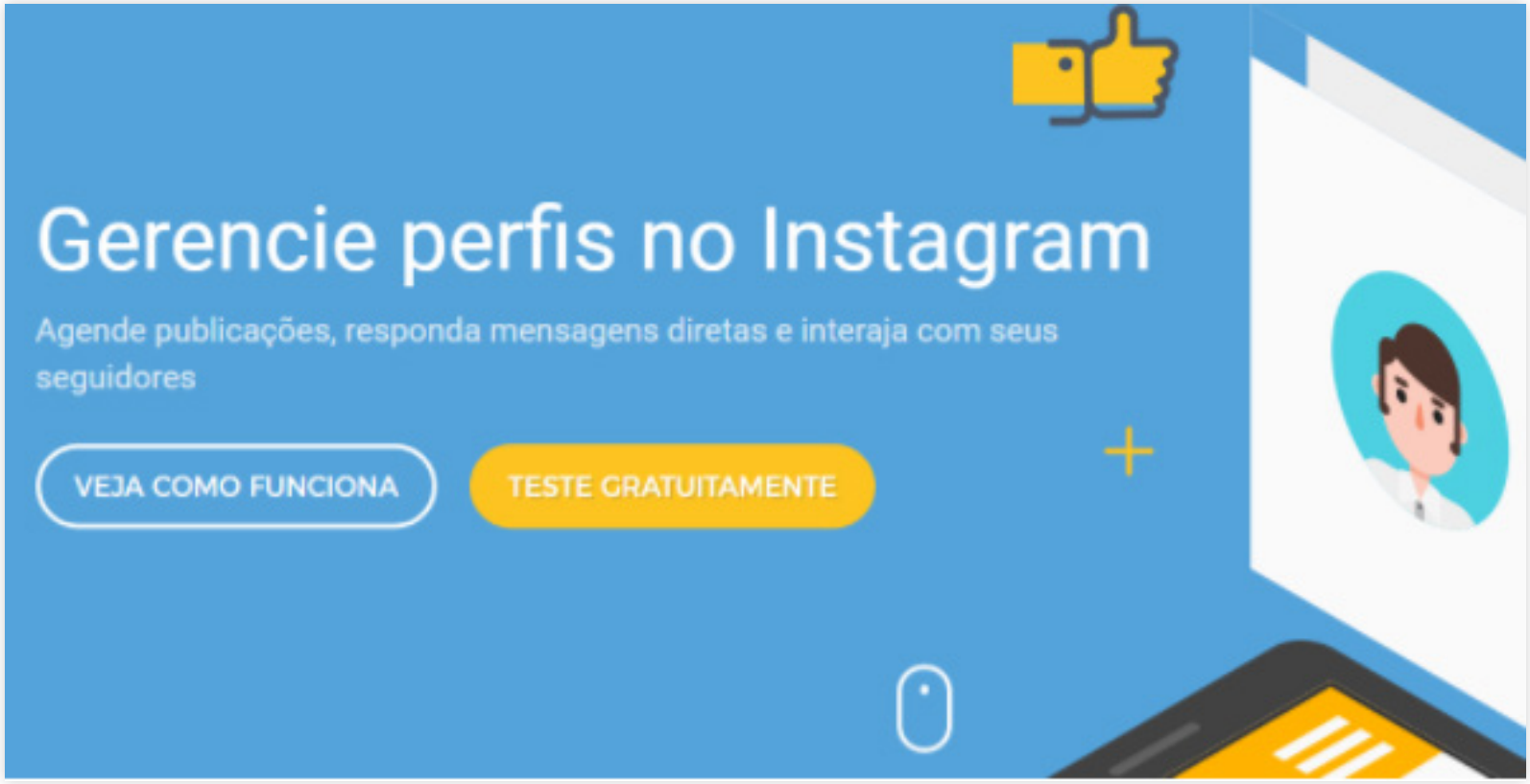
Lembra que demos uma dica acima sobre a importância de compartilhar conteúdo gerado pelo usuário? O repost te deixa fazer exatamente isso!

Uma ferramenta simples, mas eficaz para suas estratégias de marketing no Instagram.



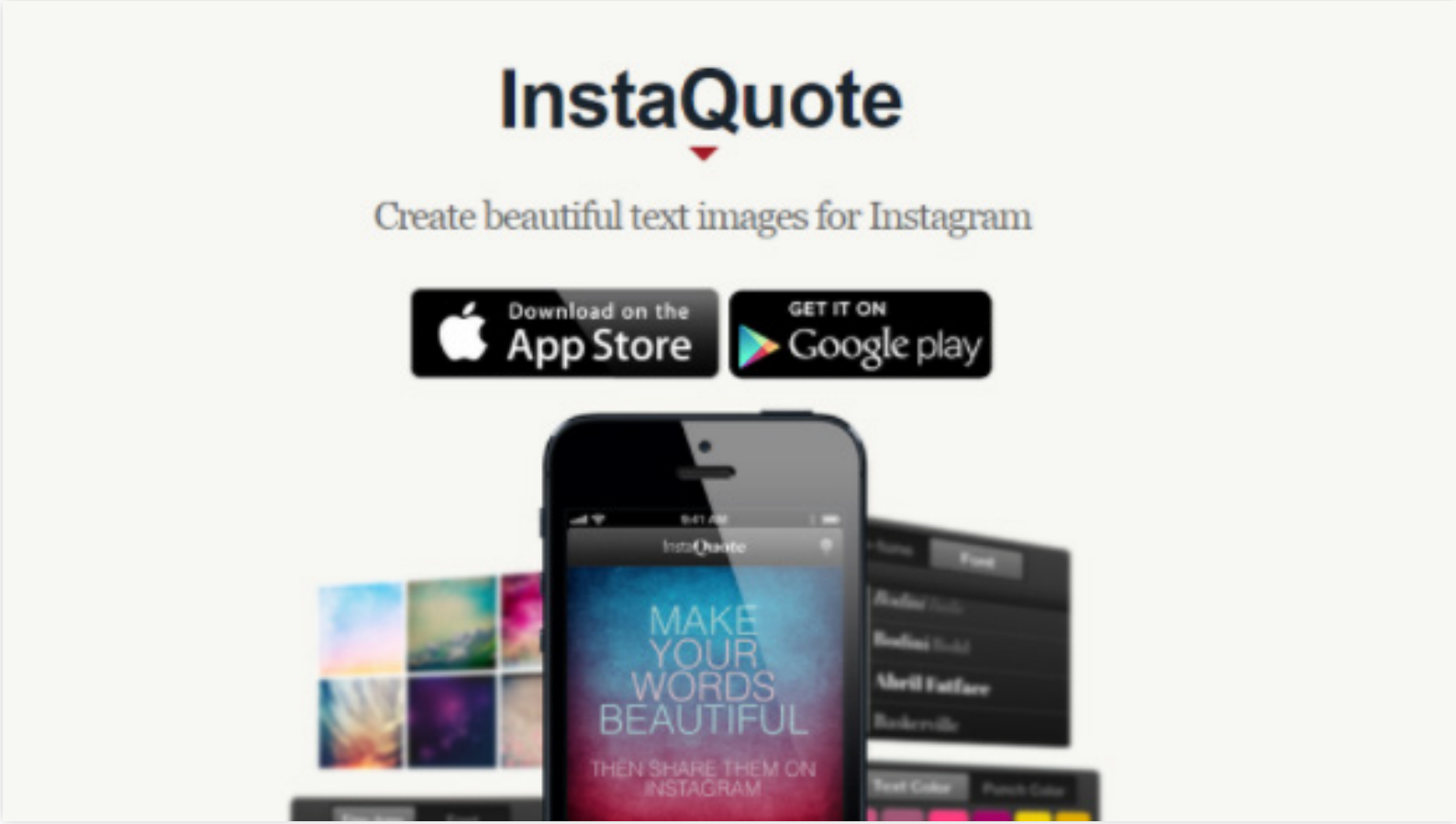
## Postgrain

Ferramenta brasileira, o Postagrain deixa que você agende publicações no seu perfil do Instagram, monitore comentários, menções e mensagens e acompanhe suas métricas relevantes e veja o crescimento do seu canal.



## INSTAQUOTE

Falamos como citações podem aumentar o engajamento do seu perfil. E o Instaquote é perfeito exatamente para isso: ele te deixa criar citações diretamente na ferramenta e postar no Instagram.





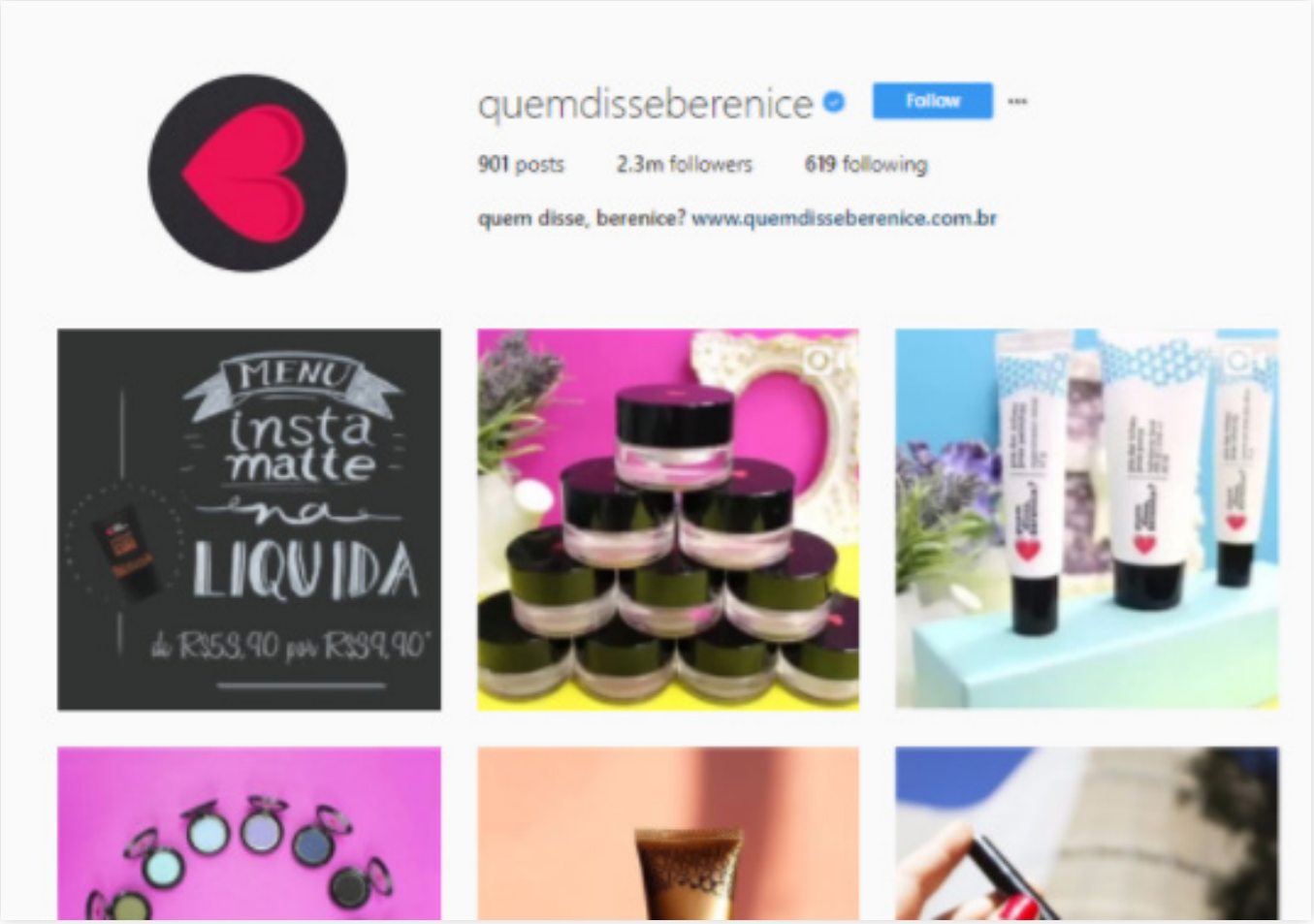
# EMPRESAS QUE FAZEM UM MARKETING INCRÍVEL NO INSTAGRAM

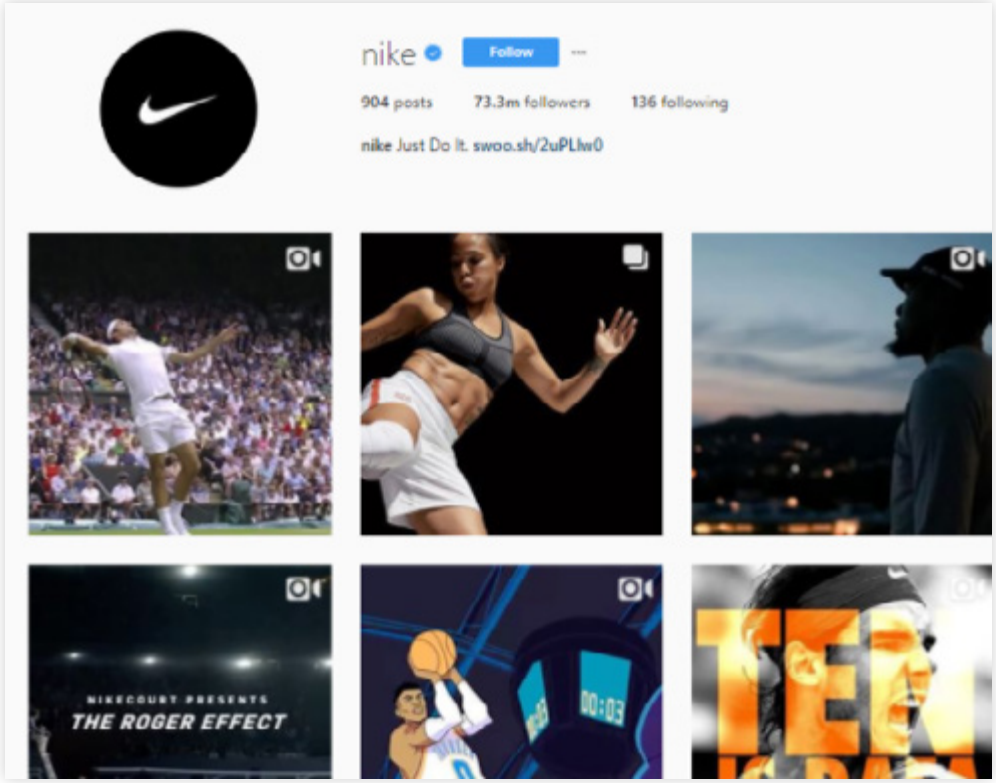
Inspiração também pode ser muito útil para fazer um marketing bem feito em qualquer rede social.

Por isso agora vamos listar algumas das empresas gringas e nacionais que arrasam no Instagram. Inspire-se!

## QUEM DISSE, BERENICE?

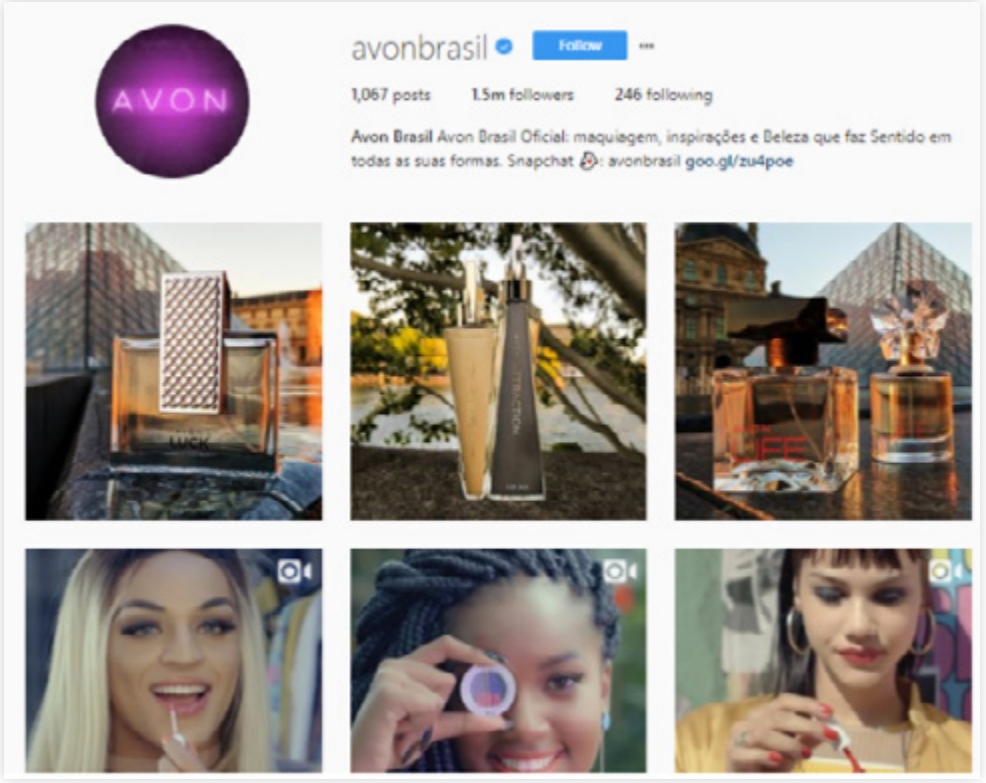
A Quem disse, Berenice? sabe muito bem dialogar com seu público (mulheres mais jovens, atualizadas com as tendências de moda e maquiagem) e usa o Instagram como uma plataforma incrível para divulgar produtos e promoções. A marca tem uma estética e linguagem bem definidas, que são seguidas em todas suas postagens na rede.






## NIKE

A Nike é uma empresa que vende um estilo de vida, muito mais do um produto. E eles mostram isso de forma exemplar no Instagram. Não é a toa que a marca já conquistou mais de 70 milhões de seguidores!

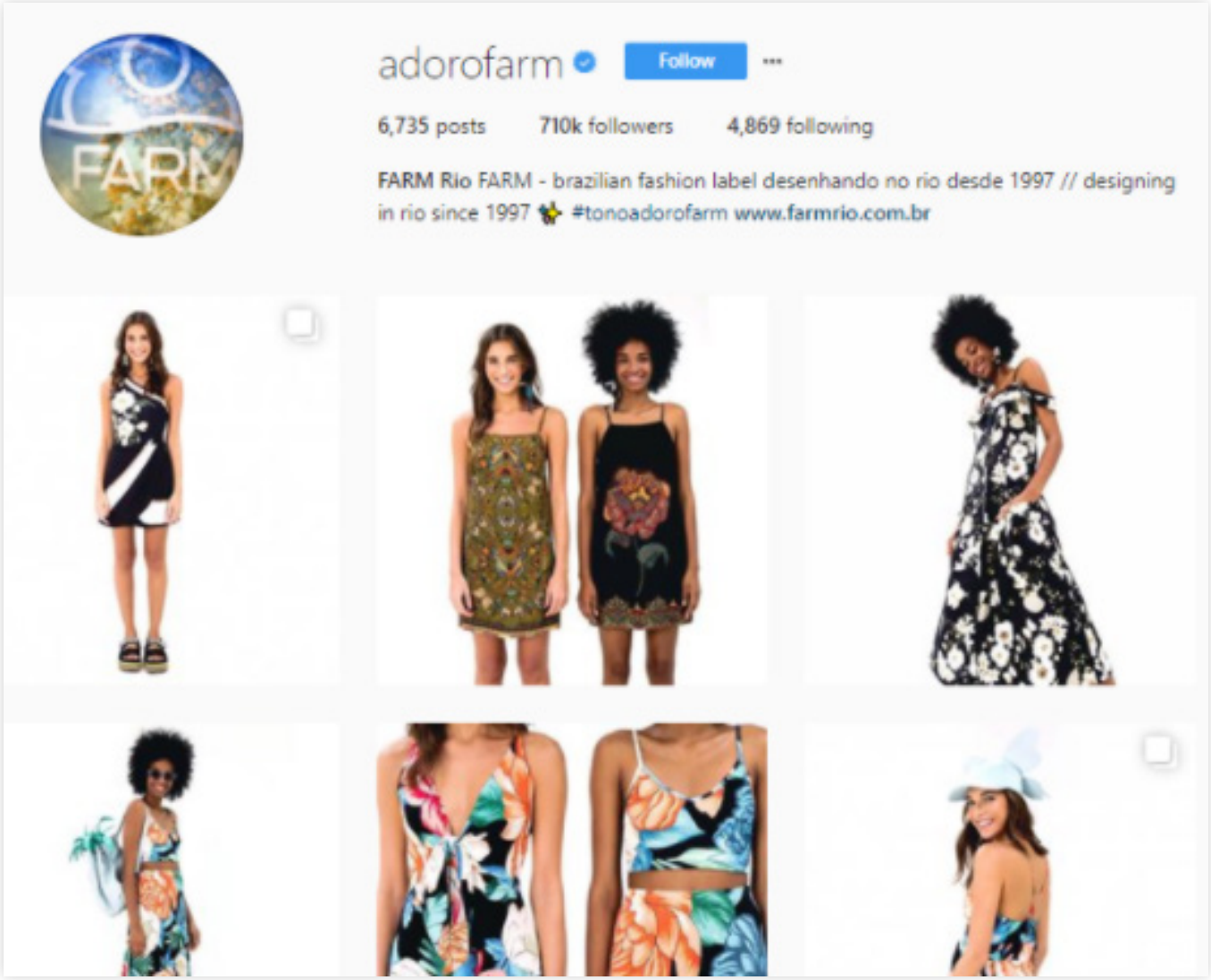


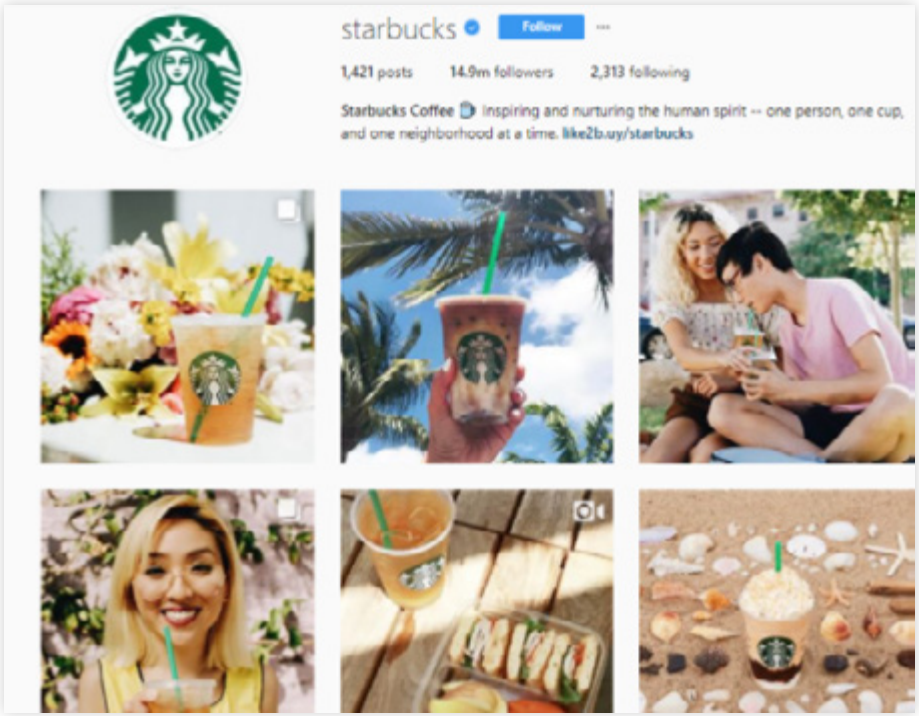

## AVON BRASIL

A Avon é mestre no engajamento com seus seguidores no Instagram. A marca está sempre dialogando com o seu público gosta, consome e lê e isso reflete nas suas postagens.

## FARM

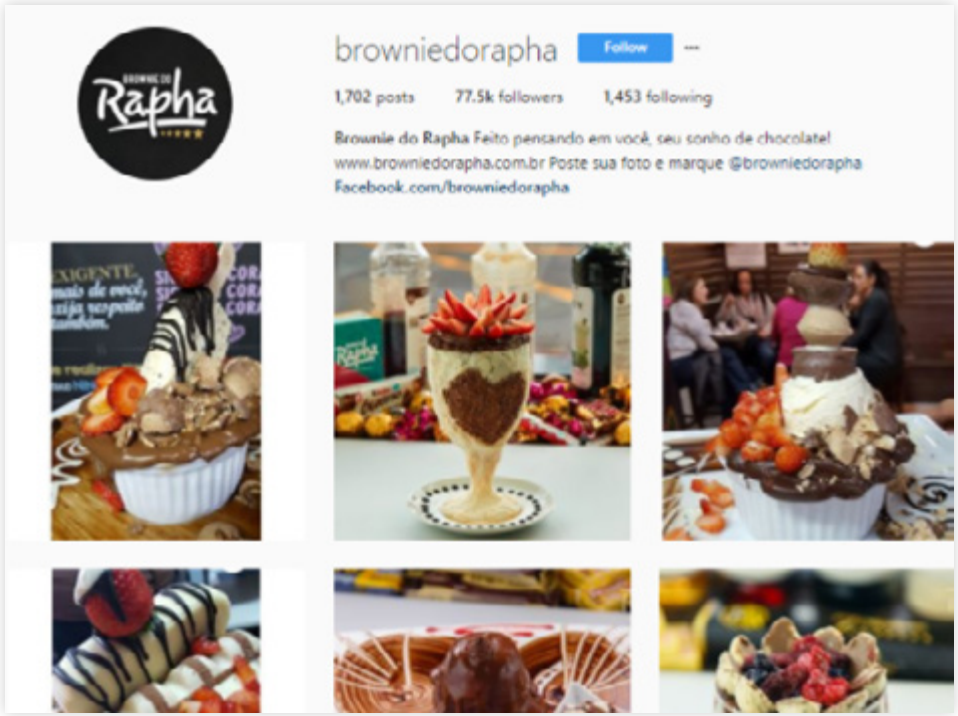
A Farm é uma marca de roupas brasileiras que já conquistou sucesso nas redes sociais devido às suas postagens muito orientadas para um estilo de vida alegre e leve, que refletem a cultura da empresa. Seu perfil no Instagram é um ótimo exemplo de como mostrar sua cultura para seus seguidores através do que você posta na rede social.






## STARBUCKS

O Starbucks sabe muito bem a força que o Instagram pode ter: a marca sabe evidenciar seu produto sem forçar a barra, sempre oferecendo conteúdo de valor aos seus seguidores, como receitas e dicas interessantes.




## BROWNIE DO RAPHA

O Brownie do Rapha sabe muito bem como usar o desejo do consumidor por seu produto como forma de se promover no Instagram. Suas postagens são recheadas de imagens dos seus brownies, sempre feitas com uma estética agradável e que chama a atenção. Impossível resistir a uma postagem do Brownie do Rapha!



# CONCLUSÃO

O Instagram pode ser um grande aliado para que você tenha sucesso com Marketing Digital. Suas características fazem dele uma rede social incrível para conseguir um engajamento sincero com sua marca.

Não existe uma receita mágica para dar certo no Instagram: teste o que funciona para você.

Cada marca é única, mas lembre-se de sempre se adaptar ao que a rede social pede de você.

Esperamos que nossas dicas tenham sido úteis para você e sua empresa e que te ajudem a conseguir incríveis resultados com o Instagram.

Boa sorte!


VOCÊ
SE INTERESSOU
PELO CONTEÚDO,
MAS QUER
IR ALÉM?
O QUE VOCÊ ACHA DE RECEBER UMA AVALIAÇÃO GRATUITA DE SUA ESTRATÉGIA DE MARKETING DIGITAL OFERECIDA PELA ROCK CONTENT?
QUERO RECEBER UMA AVALIAÇÃO GRATUITA
rockcontent




A **Rock Content** é a empresa líder em marketing de conteúdo no mercado brasileiro. Nós ajudamos marcas a se conectarem com seus clientes através de **conteúdo fantástico** e blogs corporativos sem monotonia.

Através de nosso serviço de consultoria montamos estratégias de conteúdo para nossos clientes que são executadas pelo nosso time de milhares de escritores freelance qualificados.

Possuímos vários **materiais educativos** gratuitos e sempre temos algum artigo interessante no blog do **Marketing de Conteúdo**.