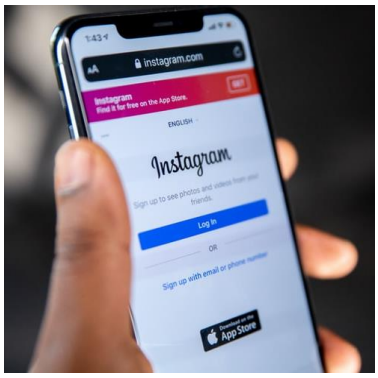
# INSTAGRAM: COMO MELHORAR A VISIBILIDADE DA SUA MARCA

De acordo com um levantamento recente, o Brasil figura entre os três países com o maior número de usuários na rede social




Realizar uma divulgação adequada que cative o público e converta em vendas é um dos grandes desafios para quem tem uma marca.

Uma boa maneira de você alavancar o seu negócio é aproveitar o Instagram, a rede social onde se encontram 100 milhões de brasileiros.

O número é bastante alto, não é?

Pois é. O brasileiro é o terceiro povo com o maior número de usuários na rede social de Mark Zuckerberg.

Mesmo sabendo dessa estatística poderosa, muitos ainda contam com dificuldades na hora de criar conteúdos que engajam e fortalecem a própria marca.

Antes de mais nada, você precisa mudar o modo como você enxerga o Instagram.

Fica comigo e aproveite a leitura!

## ENCARE O INSTAGRAM COMO UMA VITRINE

Mas essa vitrine precisa ser bem construída.

Quando você passa a entender o Instagram não como um lugar para postar uma fotinho vez ou outra no feed, mas, sim, como um lugar em que você produz conteúdo de valor para o seu lead e constrói audiência, o jogo muda.

"*O que há de errado em postar uma fotinho no feed*?", você pode estar se perguntando agora.

Não há nada de errado, na verdade.

Você apenas não deveria se sujeitar a gastar o seu tempo com ações sem critério e que não geram resultados.

**Ao encarar o Instagram como mais um tentáculo de vendas, você poderá conquistar resultados mais satisfatórios – e também mais rápidos.**

Hoje eu vou listar 5 estratégias que você precisa apostar para melhorar a sua comunicação no Instagram.

Vamos lá?

## 1. OFEREÇA CONTEÚDO GRATUITO

O marketing de conteúdo já não é mais o futuro, mas uma realidade presente em qualquer canto da internet onde você vá.

A criação e distribuição de conteúdo relevante é algo que não pode faltar no perfil da sua empresa.

Entenda que aqui não se trata de vendas – embora possa ser essa a razão final –, mas de distribuição de conteúdo com foco em beneficiar aquele que o lê.

O público muitas vezes não conhece bem sobre o mercado em que você atua e sobre os serviços e produtos oferecidos.

**O marketing de conteúdo também é, portanto, uma maneira de educar esse público.**

A partir dessa criação de conteúdo, você consegue envolvê-lo e criar uma percepção positiva sobre a sua marca.

**É preciso encantar a sua audiência.**

E como fazer isso?

Fica aqui comigo que, no próximo tópico, vou abordar sobre algumas ferramentas dentro do aplicativo que podem ser usadas!

## 2. APROVEITE AS FERRAMENTAS PARA PRODUZIR CONTEÚDO E GERAR ENGAJAMENTO

O Instagram oferece várias ferramentas que favorecem a entrega de conteúdo para os usuários e, dependendo do seu nicho, alguma delas pode servir perfeitamente para a sua necessidade.

No caso de um lançamento, por exemplo, uma sequência de lives por 7 dias pode ser bem-vinda.

Os stories podem ser usados para evidenciar as crenças da sua marca e devem ser repetidos com frequência para os novos seguidores.

Isso é algo importante e fortalece a identificação.

O IGTV, por sua vez, favorece os vídeos explicativos mais longos.

Ah, e lembra do post no feed que eu comentei lá no começo? Ele precisa ser recheado de conteúdo de valor e gerar encantamento na sua audiência.

**Lembre-se de que ele é a "fachada" do seu perfil.**

Usar e abusar de mais de uma dessas ferramentas também pode ser uma boa estratégia, mas sempre estabeleça bem os critérios, respondendo perguntas como ***o quê***, ***para quem***, ***como*** e ***por quê***.

## 3. DEIXE O PERFIL MENOS IMPESSOAL

Grave algo muito importante e jamais se esqueça: **pessoas se identificam com pessoas.**

Nós, seres humanos, somos seres muito sociais, e gostamos de criar conexões com as outras pessoas.

Um perfil completamente engessado, sem uma pessoa de verdade que comunique através dele e que entenda verdadeiramente as dores da audiência, acaba sendo cansativo e desinteressante.

*"Ah, mas eu tenho vergonha de aparecer na internet..."*

Certo, mas você não precisa necessariamente aparecer em vídeo.

Você pode pessoalizar o perfil abrindo caixinhas de perguntas nos stories, por exemplo, ou mesmo engajando a audiência em posts amigáveis no feed!

**O público precisa saber que há ali alguém de verdade e que se preocupa com ele.**

Invista nisso e veja o quanto esta estratégia é valiosa!

## 4. DIALOGUE COM AS DORES DA SUA PERSONA

Você sabe quem é a sua persona?

Se ainda não fez esse dever de casa, vai precisar fazê-lo.

Conhecer a persona é fundamental para saber dialogar com a audiência, entender as suas dores e poder ajudá-la.

---

*Muitas vezes nem o próprio público conseguiu visualizar e compreender as suas próprias dores de forma clara.*

---

É importante que você, nesse caso, resuma essas dores dentro de um contexto um pouco mais genérico, que contemple todo o corpo de seguidores do perfil – ou seja, o "problema em comum" entre eles.

Por exemplo, uma nutricionista poderia dizer que seu trabalho é voltado para *"mulheres que tentaram todo tipo de dieta restritiva e que não conseguiram obter nenhum resultado"* ...

Percebe que a dor da persona está clara?

Assim, além de demonstrar empatia, você consegue ajustar o seu foco no desenvolvimento dos processos e facilitar o próprio trabalho!

## 5. FOQUE NA SUA SOLUÇÃO

Uma vez que a dor da persona esteja clara, chega a hora de você agir e oferecer a sua solução.

Vamos continuar no exemplo da nutricionista.

Sabendo que a sua persona é uma mulher que tentou muitas formas de dietas restritivas, ela pode mostrar a sua solução com uma dieta em que essa mulher pode comer de tudo e, ainda assim, obter resultados em emagrecimento.

Essa solução deve ser frequentemente mencionada, para que se torne uma característica forte, presente e identificável na marca.

---

*Lembre-se de que as pessoas procuram e pagam você por soluções.*

---

Se essa solução que você oferece não aparecer de forma clara, fica mais difícil tornar o seguidor um potencial cliente.

Você viu como o Instagram pode ser uma ótima ferramenta para ganhar e demonstrar autoridade no seu mercado e, com isso, melhorar a visibilidade dela?

Aproveite e baixe o nosso e-book sobre as 7 maneiras de definir assuntos para falar no Instagram!

Agora basta aplicar as dicas oferecidas e melhorar a sua performance na rede social!