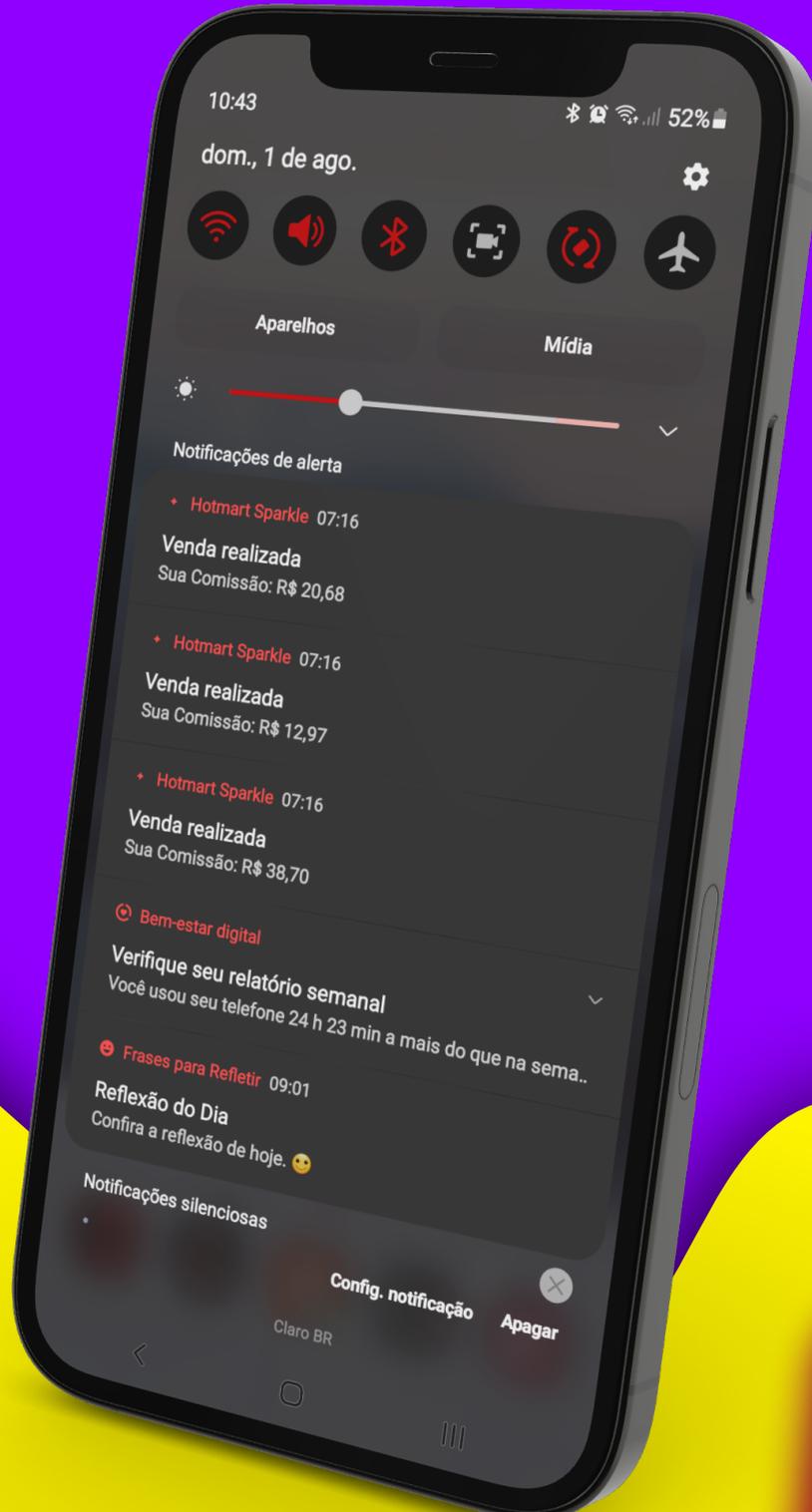


# EBOOK GRATUITO

## Como Vender Muito No Instagram Em Apenas 8 Passos Simples



# Como Vender Muito No Instagram Em Apenas 8 Passos Simples

Com mais de um bilhão de usuários ativos mensais, o Instagram é uma das redes sociais mais populares do mundo.

E é também uma das plataformas mais eficazes para aumentar as vendas de um negócio.

Se você está procurando maneiras de aumentar suas vendas no Instagram, neste ebook, você vai conferir todas as dicas que foram citadas na aula do YouTube.

**[Acesse A Aula Do YouTube No Link Abaixo](#)**

**[Como Vender Muito No Instagram Em Apenas 8 Passos Simples](#)**

## Transforme O Perfil Pessoal Em Comercial

Ao mudar seu perfil de pessoal para comercial, o Instagram permitirá que você acesse ferramentas profissionais, como os insights e você terá a possibilidade de criar anúncios para o seu perfil no Instagram.

## Utilize Todas As Ferramentas Do Instagram

O Instagram prioriza perfis que utilizam os recursos que ele disponibiliza.

Minha recomendação é que você utilize:

**Reels:** Atualmente é o formato de conteúdo que tem uma entrega mais eficiente no Instagram.

Você não precisa postar somente vídeos de dancinha para ter sucesso nesse formato.

Utilize os áudios que estão em alta e contextualize com o conteúdo do seu nicho de mercado.

Só use as dancinhas se isso for congruente com seu nicho, caso contrário, você pode até atrair seguidores, porém estes não terão interesse no assunto do seu nicho e NUNCA COMPRARÃO NADA DE VOCÊ.

**Lives:** Utilize esse recurso para criar conexão, respondendo dúvidas ao vivo e entregando conteúdo de valor para aqueles que assistirem depois, se identificarem com o conteúdo.

Outras sugestões são fazer LiveShop para produtos físicos e Live de conteúdo e venda para infoprodutos.

Nesses casos, você pode responder as dúvidas relacionadas ao produto e quebrar objeções.

**Feed:** Prefira postar conteúdo em vídeo, fotos de bastidores e pessoais, com insights na legenda sobre o assunto do seu nicho.

Vale a pena lembrar da regrinha 80/20 citada no vídeo.

**Stories:** Duram 24 horas e é uma ótima ferramenta para criar conexão com o público e aquecer ele para o momento de compra.

Entenda as “dores” do seu público respondendo as dúvidas através das caixinhas de perguntas e das enquetes dos Stories.

Minha recomendação?

Utilize o máximo de recursos disponíveis ali.

**Direct:** Responda as pessoas o mais rápido possível e leve as pessoas que te chamam ali para o seu WhatsApp. Isso vai garantir que você entregue o que precisa, quando quiser.

**Lembre-se: O Instagram é o meio, não o Fim.**

## Produza Conteúdo Relevante

Produza conteúdo que as pessoas desejam consumir.

Utilize ferramentas de pesquisa de palavra chave como o **Answer The Public**, **Planejador de Palavras chave do Google** e o **Ubersuggest**.

## Utilize As Hashtags

Fazendo isso, você segmenta seu conteúdo e faz com que outras pessoas conheçam seu perfil, passem a te seguir e, até mesmo, comprem de você.

## Dê Uma Atenção Especial A Sua Bio Do Instagram

Pode parecer algo bobo, mas se as pessoas chegarem no seu perfil e encontrarem a “casa desarrumada” elas não permanecerão.

Portanto, sua foto de perfil precisa ser nítida e sua bio precisa ativar gatilhos de autoridade e prova social, ter uma chamada para ação clara e um link para as pessoas clicarem.

## Sobre O Engajamento No Instagram

### **Não foque em likes e comentários!**

O comportamento do usuário mudou de uns tempos pra cá.

Por isso, a métrica mais importante que você precisa analisar é o alcance dos seus posts.

E isso reflete no próximo tópico, que é o tráfego pago.

## Utilize O Tráfego Pago

Se você está começando agora e percebeu que seus posts não tem um alcance significativo, talvez esteja na hora investir em tráfego para alcançar mais pessoas.

Você pode impulsionar seus posts clicando em “Turbinar Publicação” (importante segmentar bem o público), ou criar anúncios usando o Gerenciador de Anúncios do Facebook, o Facebook Ads.

Com ele é possível criar vários tipos de anúncios para diferentes objetivos.

**PS: Se Você sabe apenas clicar em botões, mas não sabe como aplicar estratégias eficazes na hora de anunciar, recomendo que você [estude um curso que ensina o passo a passo.](#)**

Isso vai fazer com que você evite “torrar seu dinheiro” com estratégias ineficazes de tráfego pago.