



# **10 DICAS IMPERDÍVEIS PARA DOMINAR O MARKETING DIGITAL NO INSTAGRAM**



## 10 Dicas Imperdíveis para dominar o Marketing Digital no Instagram

Ultimamente muito se fala em Marketing Digital, afinal, essa poderosa ferramenta aumenta as vendas e a visibilidade de pequenos e grandes negócios na poderosa internet. Se o Marketing Digital por si só já é importante em qualquer via de comunicação online, imagine só no Instagram, que é o aplicativo mais usado dos últimos tempos. Se você quer crescer no Instagram e se destacar no seu nicho profissional, acompanhe nossas dicas que são imperdíveis e se aplicadas corretamente, podem fazer o seu negócio deslançar.

# 1



## PERFIL E BIOGRAFIA

### Seu Cartão de Visitas Digital

Pense bem ao criar o seu nome de usuário. Seu @ deve ser curto, com menos de 15 caracteres. Se possível, evite pontos, traços ou underline. Quanto mais simples e de fácil pronúncia, melhor.

#### 1.1 Título do perfil

Utilize o seu primeiro nome, em seguida com o que você trabalha e se achar relevante coloque até a sua cidade. Essa estratégia ajudará o seu perfil a ser encontrado com maior facilidade na aba de pesquisa.

Exemplo: *Marcela | Nail Designer | Goiânia*

#### 1.2 Foto

Sua foto precisa ser bem iluminada, com foco no seu rosto e de preferência com cores que chamem atenção. No caso de logotipo, ele precisa ser de fácil leitura e enquadramento correto.

## 1.3 Descrição do perfil

Na descrição, deixe bem claro o que você faz e quem é o seu público. Não use hashtags nem palavras difíceis da sua área de trabalho.

## 1.4 Endereço

Seus clientes precisam saber onde você está. Evite colocar seu endereço na biografia, insira no campo certo para que fique clicável e seus clientes possam acessar aplicativos como Google Maps para saber sua localização exata.

## 1.5 CTA

Significa Call To Action ou Chamada para Ação. Sua última frase da biografia deve ser um convite

para clicar no link abaixo. Exemplo: Clique no link para agendar comigo. Clique no link para saber mais sobre meus serviços.

## 1.6 Link de direcionamento

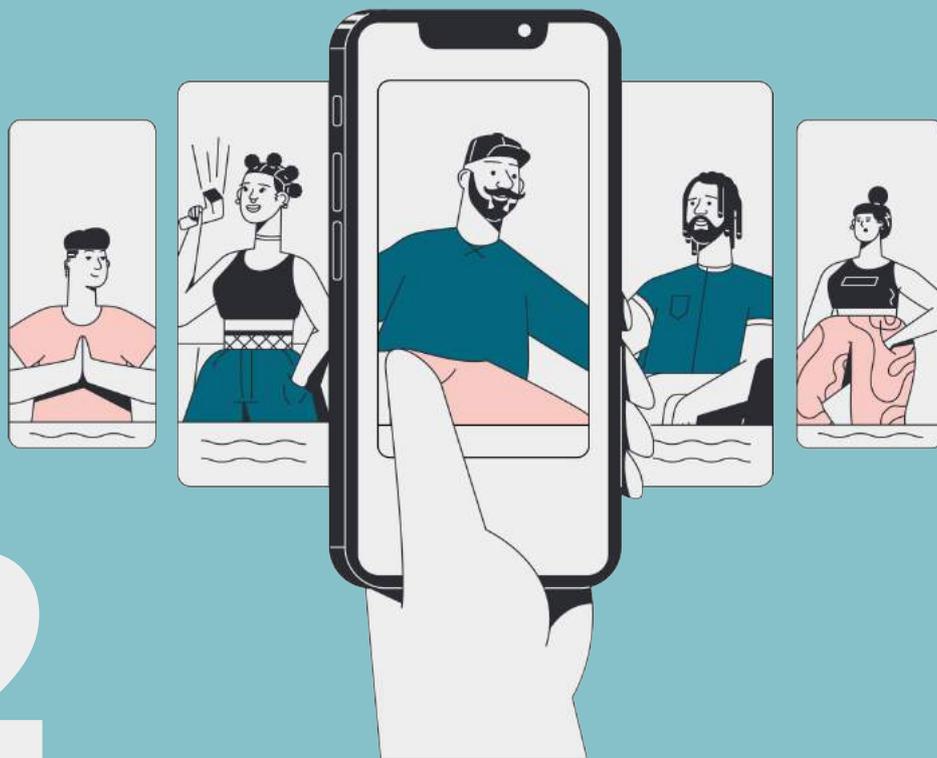
São links que podem aumentar o seu número de agendamentos. Caso você possua mais de um link importante, é recomendável criar uma conta em plataformas como Linktree ou Instabio.



## 1.7 Destaques estratégicos

O nome dos destaques deve ser curto e objetivo. Assim, você facilita o entendimento do que se trata. Os primeiros 3 destaques são os mais importantes! Algumas sugestões: Quem somos; Feedbacks; Como agendar.





# 2

## CONSTÂNCIA: PUBLIQUE ATÉ O QUE PARECE ÓBVIO

Postar todos os dias é um caminho certo de crescimento. Pense que os conteúdos que você vai postar atingirão seus seguidores mas também serão vistos por pessoas que nunca tiveram contato com o seu serviço. Diante disso, é importante que você publique até o que parece óbvio. Você pode criar diversas publicações que falam de um mesmo assunto, mas de modos diferentes. Confira algumas dicas de conteúdo:

### **2.1 Publicações que falam sobre os serviços que você oferece**

Exemplo: se você é um Barbeiro e oferece serviço de Barboterapia, crie uma publicação explicando o que é esse serviço, porque ele deve ser feito e como agendar com você.

## 2.2 Posts que mostram a sua equipe

Pessoas gostam de se conectar com os provedores de serviços. Não tenha medo de se mostrar no Instagram, publique fotos suas e dos membros da sua equipe, apresentando todos eles para os seguidores.

## 2.3 Memes

Posts engraçados geram engajamento e conexão. Uma dica para encontrar memes ou publicações engraçadas relacionadas com seu nicho profissional é uma pesquisa no próprio Instagram, por meio de hashtags. Por exemplo: se você for uma Cabeleireira, pesquise as hashtags #memescabeleireiro #memescabelo #memesalaodebeleza e divirta-se escolhendo a publicação que você pode recompartilhar na sua rede.

## 2.4 Tutoriais

Sabe aquela dica que você sempre fala para os clientes? Sobre como agendar online com você ou algo referente ao serviço que você oferece? Esse tipo de conteúdo é bem relevante de existir no seu feed. Transforme as dúvidas dos clientes em publicações com as repostas e dicas de como, por exemplo, fazer os seus serviços durarem mais ou como evitar que uma manutenção seja necessária antes do tempo previsto.

# 3

## SE PUDER, INVISTA EM TRÁFEGO PAGO

Antes de mais nada, sugerimos que você fuja do botão “Promover” do Instagram. Essa é uma maneira de promover suas publicações, mas a conversão desse tipo de tráfego pago é muito baixa. No YouTube, é possível encontrar tutoriais de como criar anúncios com o Gerenciador de Anúncios do Facebook (que também cria e gerencia anúncios do Instagram). Através dessa plataforma, é possível criar anúncios realmente eficazes que vão trazer mais clientes e seguidores para você.

Dica bônus: Use o aplicativo Business Suite para programar seus posts. Você pode clicar em “Programar para mais tarde” e escolher o dia e

horário da sua publicação. O Business Suite é um aplicativo próprio do grupo Facebook, apenas ele é recomendado para automação de publicações.



Se você usar alguma outra ferramenta para fazer isso, é possível que o Instagram e/ou Facebook penalize sua conta por motivos de robotização, diminuindo seu engajamento e entrega dos posts para os seus seguidores.

# 4

## USE E ABUSE DAS INTEGRAÇÕES!

Nessa era da tecnologia (impulsionada pela pandemia, que deixou as plataformas online em ainda mais evidência) é um fato que as pessoas preferem praticidade. Dito isso, use e abuse das integrações das redes sociais, principalmente do Instagram. Se você é um profissional da beleza, aproveite que o Booksy tem parceria com Instagram, Facebook, Google e conte com a ajuda da nossa equipe para instalar botões de agendamento nessas plataformas. Assim, os clientes poderão agendar sem nem precisar baixar o aplicativo, e você receberá a notificação com todas as informações do agendamento sem precisar falar diretamente com o cliente. Interessante, né?



# 5

## A IMPORTÂNCIA DOS REELS E DOS STORIES

O Instagram pertence ao Grupo Facebook, e essa é uma empresa que está sempre de olho nos concorrentes. Quando o Snapchat começou a fazer sucesso, o Instagram lançou os Stories e rapidamente atraiu a atenção de muitos usuários, que até abandonaram o Snapchat depois disso. Com o surgimento do Tik Tok, o Instagram já foi atrás de desbancar o adversário e surgiu com a criação do Reels, aquela ferramenta de vídeos dinâmicos e curtos onde é possível gerar diversos conteúdos. Se você quer ter sucesso no Instagram, coloque a criatividade em prática e crie Reels interessantes e Stories que gerem conexão com o seu público.

### 5.1 Reels que viralizam

Viralizar no Reels é tudo que um criador de conteúdo quer. Qual o segredo para isso? Ora, estar por dentro das tendências é a dica principal. Abra a seção de Reels do seu Instagram e perceba qual áudio está sendo amplamente usado por várias contas. Além disso, é bacana prestar atenção nas “trends”, que são os vídeos que tem um roteiro específico e que várias contas usam para criar vídeos semelhantes. Entre na brincadeira e veja seu engajamento crescer mais a cada dia! Se você não souber criar Reels, entre no YouTube e navegue pelos inúmeros tutoriais gratuitos que você encontra por lá.

## 5.2 Como saber se a música escolhida está em alta no Reels

Usar uma música que está em alta no Reels aumenta significativamente a chance do seu conteúdo chegar em mais pessoas. Ao abrir um Reels, repare se a música do vídeo tem uma seta inclinada. Se tiver, isso significa que a música está em destaque no aplicativo e todos os conteúdos que usam ela estão com alto engajamento.

## 5.3 O que postar nos Stories?

Pense no feed como o álbum da sua conta, uma parcela da sua realidade porém extremamente editada. O Story é mais voltado para o cotidiano, através dele você conseguirá gerar conexões com seus seguidores. Conte histórias da sua vida, esclareça as dúvidas frequentes dos clientes, use ferramentas como enquete, caixa de perguntas, contagem regressiva, etc. O Instagram deixa em destaque contas que usam todas as ferramentas ofertadas na plataforma.

## 5.4 Como criar um Story que gera conexão

Essa pergunta não tem uma resposta exata, tudo depende de qual é o seu público e qual a sua comunicação com ele. Primeiramente, faça uma análise de quais são os papos frequentes que surgem no seu estabelecimento durante os atendimentos. Quais assuntos você costuma conversar com os clientes? Provavelmente, se você abordar esses assuntos no seu Story também, os clientes se sentirão conectados com você e assim o seu engajamento poderá crescer.

# 6

## Plataformas que te ajudam com criação de posts



Antigamente, criar conteúdo para as redes sociais era muito mais difícil. Hoje em dia, nós temos diversas plataformas que ajudam na criação de conteúdo. Até quem não tem conhecimento aprofundado em design e marketing pode criar lindos arquivos se usar as ferramentas certas. Confira a lista de aplicativos e sites que separamos para você:

### 6.1 Canva

Canva é uma plataforma de design gráfico que permite aos usuários criar gráficos de mídia social, apresentações, infográficos, pôsteres e outros conteúdos visuais. Está disponível online e em dispositivos móveis e integra milhões de imagens, fontes e modelos.

## 6.2 Photopea

Photopea é um editor gráfico disponível via website, onde é possível trabalhar com gráficos e vetores. Ele pode ser usado para edição de imagens, fazer ilustrações, montagens ou converter diferentes formatos de imagem. Photopea é extremamente semelhante ao Photoshop.

## 6.3 Mojo

O aplicativo Mojo oferece layouts prontos para criar posts personalizados para publicar em redes sociais como Instagram e Snapchat. Usando fotos e vídeos da galeria, é possível fazer Stories com efeitos especiais, com imagens sendo reveladas aos poucos na tela, acompanhadas de elementos gráficos modernos e profissionais. O app é gratuito e está disponível para iPhones (iOS).

## 6.4 Inshot

O InShot é um editor de foto e vídeo disponível para iOS ou Android. Apesar de oferecer uma versão paga, com acesso a todos os recursos do aplicativo, a versão gratuita traz funcionalidades bastante úteis, como a possibilidade de cortar partes do vídeo, inserir narração de áudio, acelerar partes do vídeo, inserir imagens, etc. Dica extra: com a versão gratuita é possível remover o logo do aplicativo, só clicar em cima no ícone de x.

## 6.5 CapCut

Aposto que você já assistiu vídeos legendados no Instagram. Muitas marcas e criadores de conteúdo estão usando o aplicativo CapCut para inserir essas legendas sem precisar do trabalho árduo de transcrever o que foi falado no vídeo. O app tem a funcionalidade de gerar legendas automáticas, mesmo assim, é recomendado que você revise e altere as palavras incorretas que podem surgir nessa automação. Além disso, o CapCut coloca um vídeo com o logotipo no final da composição, vídeo este que você pode remover antes de salvar seu arquivo. Fora isso, o aplicativo tem recursos bem semelhantes ao Inshot e outros editores de vídeo.

## 6.6 Booksy

Além de sistema de agendamento online e gestão, o Booksy te ajuda a criar conteúdo para suas redes sociais. Isso mesmo! Com o Gerador de Flyers do Booksy, você consegue criar flyers para feed e stories com suas fotos, seus textos ou com os modelos prontos do Booksy.





# 7

## USE AS DIMENSÕES IDEAIS EM SEUS POSTS

Você já percebeu que o Instagram tem tamanhos específicos para as publicações? Se você não sabe, passou a saber agora! Confira a lista abaixo com as dimensões corretas a serem usadas.

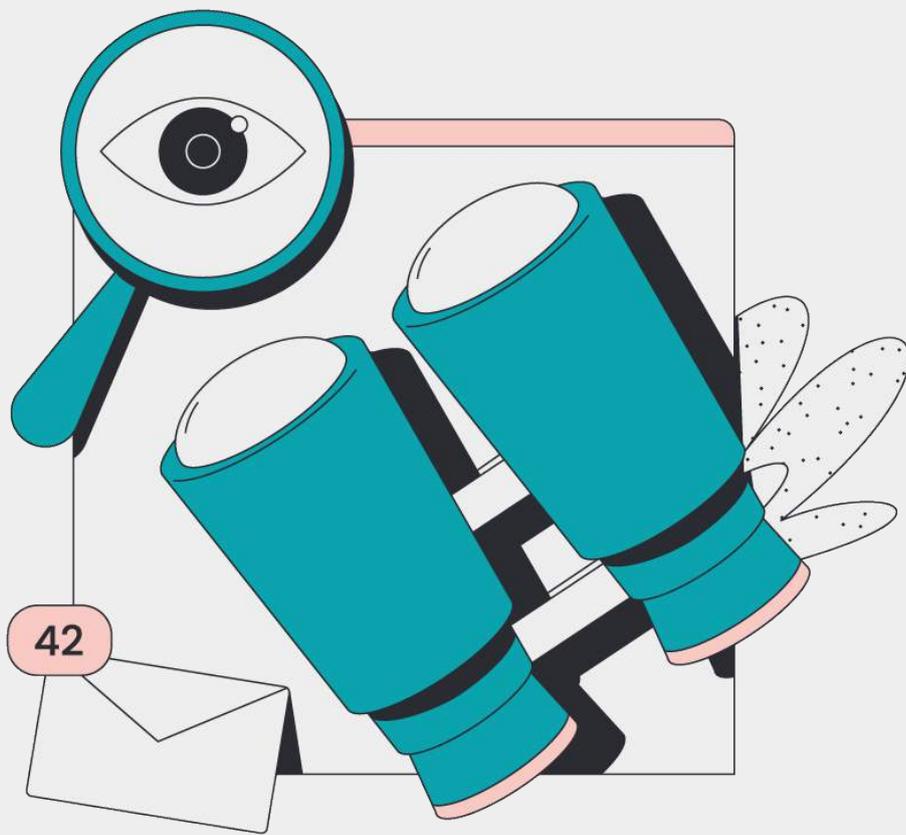
### 7.1 Tamanho de Post para Feed

O feed deve ter publicações com dimensões 1080x1080 pixels ou 1080x1350 pixels. Essas imagens, quadradas ou retangulares, podem ser publicadas em uma única postagem ou em formato carrossel, onde mais de uma imagem ou vídeo são postadas em sequência.

## 7.2 Tamanho de Post para Story e Reels

Os seus Stories e Reels devem ter conteúdos criados na dimensão 1080x1920 pixels. Lembre-se que cada celular tem uma tela de um tamanho específico. Dito isso, se você for escrever no seu Story ou Reels, atente-se às margens, evitando inserir texto ou outros elementos perto das bordas. Assim, seu conteúdo ficará legível nas reproduções em quaisquer dispositivos móveis.





## 8 TENHA BOAS REFERÊNCIAS E ANALISE OS CONCORRENTES

Aposto que se você é Barbeiro, segue outros Barbeiros que são famosos, ministram cursos ou aqueles que você se inspira. Profissionais de outros segmentos, a mesma coisa. Isso é normal, isso é ter referências e ter referência é algo muito bom, não para você copiar os conteúdos ou tentar ser aquela pessoa, mas para te inspirar a criar uma presença digital forte

e com base em referências boas, de pessoas que criaram conexões com você. Seus concorrentes são aqueles que estão no mesmo nível do seu trabalho, que oferecem serviços semelhantes aos seus e que tem a localização próxima. É bom você analisar o que seus concorrentes estão fazendo, o que estão postando, quais publicações deles estão

dando certo e quais não estão. Dessa forma, você consegue entender onde deve melhorar para superar seus concorrentes tanto em qualidade de serviço quanto

em presença digital nas redes sociais. Exemplo: se a sua concorrente posta 3x na semana, poste 5x. Se a sua concorrente fez um post de dicas que gerou um número



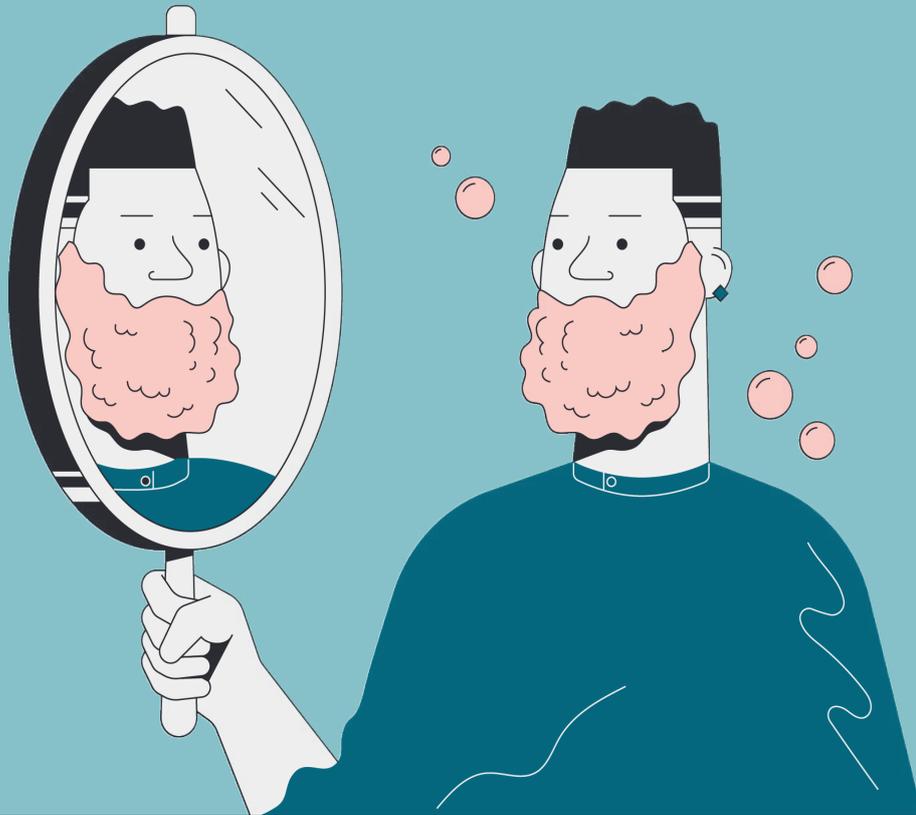
# 9

## ACOMPANHE OS INSIGHTS DA SUA CONTA

Sua conta no Instagram é comercial, certo? Se não é, ela deveria ser! Com uma conta comercial você tem acesso aos Insights do Instagram, que são métricas super interessantes relacionadas à sua conta. Na seção de Insights você pode conferir qual foi seu crescimento num dado intervalo de tempo (por exemplo, últimos 7, 30, 90 dias...) também é possível ver sua taxa de crescimento em relação a número de seguidores, qual horário você tem mais seguidores online, qual foi sua publicação com mais curtidas, etc.

Analise mensalmente seus Insights antes de programar as publicações para o próximo mês, esse cuidado com a sua própria conta pode fazer com que você foque no tipo de post que faz mais sucesso e assim dobrar seus números do Insta!





## 10. PERCA O MEDO DE APARECER

Por último mas não menos importante, perca o medo de aparecer. Quem não é visto, não é lembrado. Pode ter certeza que se sua concorrente se posiciona mais nas redes sociais, aparece mais que você, posta mais, gera mais conteúdo de valor, é evidente que essa concorrente terá mais sucesso. Lembre-se que seu feed deve ter conteúdos de

diversos tipos que gerem informação relevante e entretenimento para sua audiência. Já seus stories, podem ser gravados levando em consideração que essa plataforma é uma poderosa ferramenta de gerar conexões entre as pessoas. Conexões são geradas com autenticidade, originalidade e verdade. Grave vídeos do seu local de trabalho, grave vídeos de

alguns procedimentos que você realiza, compartilhe dicas através dos seus vídeos, use essa ferramenta ao seu favor e apareça! Siga nossas dicas para brilhar no Instagram e para alavancar

ainda mais o seu negócio, comece a usar o Booksy: o sistema de agendamento online, gestão e marketing que vai te ajudar a elevar o nível do seu atendimento.

**Clique aqui para começar a testar o app Booksy gratuitamente**



**booksy**

Baixar na  
**App Store**

DISPONÍVEL NO  
**Google Play**