



SEBRAE

**Aprenda como vender
pelo Instagram sem errar**

Quer vender pelo Instagram? Veja como estratégias nessa rede social podem potencializar seus resultados em vendas

A transformação digital atingiu em cheio as empresas, e saber como vender pelo Instagram pode impactar significativamente os resultados do seu negócio. Essa é uma das redes sociais mais badaladas do Brasil, e nos últimos anos, vem se tornando uma referência em termos de entretenimento e mídias sociais. Porém, esse canal não se limitou ao relacionamento entre pessoas e, atualmente, ele também pode ser utilizado para as empresas divulgarem os seus produtos e fazerem vendas. Entretanto, para que isso ocorra é necessário muito planejamento e adoção de boas práticas.

Pensando na importância desse assunto, nós resolvemos escrever este artigo. Nele, mostraremos como vender pelo Instagram.

Continue lendo!



1. Produza artes personalizadas

Uma das primeiras estratégias que você deve adotar para vender mais pelo Instagram é produzir artes personalizadas para as suas postagens. Durante anos, a criação de imagens era algo complexo e necessitava de profissionais especializados no assunto. Mas atualmente existem recursos capazes de facilitar significativamente a produção de imagens personalizadas. A mais utilizada é o Canva, uma ferramenta que disponibiliza templates e recursos de edição que proporcionam imagens de nível avançado para que você insira em seu perfil. Essa ferramenta tem versões pagas (que podem ser divididas entre várias pessoas) ou gratuitas, que apesar de possuírem algumas limitações, também facilitam a criação de imagens profissionais.



2. Não oculte os preços em fotos postadas

Ocultar o valor dos seus produtos é um erro que você não deve cometer. Muitas pessoas fazem isso com a intenção de levar o cliente a ter algum tipo de interação com o perfil, perguntando o valor “in box”. Entretanto, é importante ter em mente que mais importante do que as interações são as vendas. Portanto, ao omitir o preço, você cria uma barreira na mente do seu cliente, além de causar um certo nível de irritação para alguns.



3.Tenha atenção à qualidade das imagens e fotos dos produtos

Ainda sobre as publicações, tenha muita atenção à qualidade das fotos que você tira dos seus produtos. Cuide da iluminação para que todos os detalhes sejam evidenciados. Também vale a pena investir em uma câmera que garanta mais qualidade, podendo ser uma específica ou, até mesmo, de alguns smartphones mais modernos.

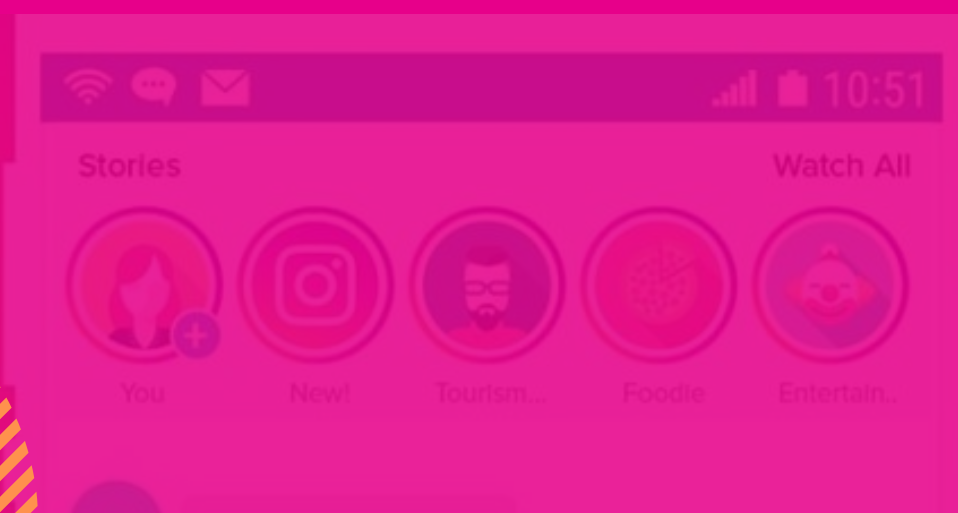
4.Aproveite todas as ferramentas disponíveis

O Instagram é uma rede social que proporciona diversos tipos de ferramentas e você deve aproveitar cada uma delas de forma específica. Vamos explicá-las separadamente.

Stories: interessante para mostrar o dia a dia da loja, chegada de novos produtos, fotos de clientes ou as novidades sobre promoções e preços.

STORIES

Interessante para mostrar o dia a dia da loja, chegada de novos produtos, fotos de clientes ou as novidades sobre promoções e preços.



REELS

Funcionalidade nova do Instagram que permite criar vídeos personalizados com diversos filtros. Essa ferramenta pode servir para divulgar promoções e fazer edições cativantes nos vídeos.

IGTV

Essa ferramenta permite a transmissão de dicas sobre alguns de seus produtos, apresentação de novos itens etc.

LIVES

O Instagram Live é uma funcionalidade que permite ao usuário entrar em uma transmissão ao vivo com os seus seguidores. Essa ferramenta é interessante para fazer sorteios, informar sobre novidades ou simplesmente criar um conteúdo valioso para o seu seguidor.



5. Invista em conteúdos úteis para o seu público

Vale a pena dedicar um tópico exclusivo deste texto para falar sobre conteúdo. Afinal, utilizar um Instagram apenas para enviar foto de produtos e promoções pode não ser muito interessante.

Você deve investir em conteúdos úteis para o seu público, entretanto, é muito importante ter atenção a uma coisa: essas postagens, apesar de não serem voltadas para vendas, precisam estar relacionadas aos itens que são comercializados pela sua loja. Muitos gestores que utilizam as mídias sociais para divulgarem o negócio acabam fazendo postagens de momentos pessoais, como festas e viagens. Em nenhuma hipótese você deve fazer isso, a não ser que determinado evento ou uma viagem tenha algum tipo de relação com a sua empresa.



Lembre-se sempre que o perfil é do seu negócio, portanto, é necessário ter os dois – um pessoal e outro para postar conteúdos e produtos da sua empresa. Mas como fazer essas postagens não promocionais?

Imagine que você tem uma loja de roupas para a prática de esportes. Nesse sentido, pode postar dicas sobre alguma prática esportiva e vincular à necessidade de utilizar a vestimenta específica e os equipamentos necessários. Isso é apenas um exemplo para mostrar como você pode ajustar o conteúdo para o seu negócio. O mais importante é que esse conteúdo agregue valor para o seu seguidor e faça ele despertar um interesse sobre os produtos que são comercializados na sua empresa.



6. Aposte em influenciadores digitais

Com o crescimento do Instagram surgiu uma figura muito interessante para o comércio local ou on-line: os influenciadores digitais. Eles são figuras que são seguidas por milhares — ou milhões — de pessoas, que aproveitam as suas dicas diárias em stories ou postagens diversas na rede social.

Apesar de muitas pessoas enxergarem os influenciadores com certo receio, eles são uma grande e poderosa fonte de tráfego para o seu perfil do Instagram e, conseqüentemente, para a sua loja. Imagine, por exemplo, uma influenciadora digital que dá dicas sobre makes e você, que tem uma loja de produtos para maquiagens, faz uma parceria com essa pessoa, para que ela fale dos seus produtos e da sua loja.

Acredite, se essa influenciadora tiver um bom engajamento, a sua loja vai explodir de clientes nos dias seguintes. É muito comum encontrar relatos de empresários que conseguiram limpar os seus estoques com uma simples postagem de um influenciador digital. O mais interessante é que a maioria desses profissionais que atua no Instagram são locais, ou seja, estão dentro das das cidades, o que facilita bastante o acesso a eles.



Por fim, é importante que você tenha em mente que a aplicação de todas essas dicas sobre como vender pelo Instagram impactará diretamente a lucratividade do seu negócio. Então, não perca mais

tempo e implemente esse processo o quanto antes na sua empresa. Essa é uma das formas mais simples de ingressar no ambiente digital. Gostou das dicas deste artigo? Assine nossa newsletter para não perder nenhum dos conteúdos que postarmos a partir de agora.

