

Instagram na prática

Aula Bônus
Formação de Terapeutas em
Sagrado Feminino e
Ginecologia Natural

Lara Moncay Reginato



Instagram na prática

- **Redes Sociais - Comandadas pela I.A. - Algoritmo**
- **Se não somos os produtores somos os consumidores**
- **Neste caso, somos as duas coisas ao mesmo tempo**

Apresentação do Instagram

- **Não misturar o pessoal com o profissional**
- **Ter um arroba que seja fácil de gravar**
- **Colocar na BIO a transformação que você causa - Serviço que Oferece**

Instagram na prática

- **Perceber quem é nosso público alvo**
- **Construir um AVATAR = a pessoa para qual vamos oferecer o nosso serviço, trabalho, terapias, cursos...**
- **Responder para si mesma:**
 - **Qual é a sua maior dor Transformada?**
 - **Qual foi a sua maior conquista na vida?**
- **Essas respostas tem conexão com o que você quer oferecer as suas clientes?**

Instagram na prática

- **Atraímos as pessoas que estão passando por algo pelo qual já passamos ou estamos passando, aquilo que vivemos e de alguma forma superamos**
- **Anotar tudo, todas as nossas dores transformadas e conquistas**
- **Porque NÓS SOMOS O AVATAR TRANSFORMADO**
- **Passamos por uma transformação e vamos ajudar outras pessoas a passarem por essa mesma transformação**

Instagram na prática

- **NICHO: Seguimento que iremos atuar**
- **Saúde para Mulheres**
- **Círculo de Mulheres**
- **Desenvolvimento pessoal**
- **Terapia em Grupo para Mulheres**
- **Quanto maior o Nicho maior a concorrência**

- **Buscar especificações**
- **Ex.: Círculo de Mulheres para mães**
- **Terapias para mulheres na menopausa**

Instagram na prática

- **Ser Reconhecida: seguidores, curtidas, clientes**
- **Ser autoridade: ser citada por outras pessoas - produção de conhecimento relevante**
- **Direcionar o nosso conteúdo para o Avatar = Público**
- **sexo - Idade - Profissão - Mães/adolescentes/gestantes/crianças...**
- **Comportamentos: são subjetivos - Identificar as dores e os desejos de nosso Avatar**
- **Conectar a essas dores a nossa transformação e as nossas realizações**
- **Com relacionamentos por exemplo**
- **Lidar com os ciclos da vida**

Instagram na prática

- **Nosso público responde essas perguntas para nós... pode ser pelos storys, postagens ou vídeos**
- **Perguntas que nos ajudem a descobrir as dores e desejos de nosso Avatar**

O que tira seu sono quando o assunto é (seu nicho)?

Qual a sua maior dificuldade quando o assunto é (seu nicho)?

O que você acredita que (seu nicho) pode trazer benefícios em sua vida?

São alguns exemplos.

Instagram na prática

- **Cliente Ideal: podemos escolher com quem queremos trabalhar filtrando a nossa audiência**
- **Qual é tipo de pessoa com a qual quero trabalhar?**
- **Qual é o tipo de pessoas com a qual não quero trabalhar?**

Analisar no Instagram quem é a tua audiência - Painel profissional

Responda:

- **Porque as pessoas comprariam algum curso com você, ou fariam uma terapia, um tratamento com você?**

Instagram na prática

- **Vendendo nossos produtos e terapias**
- **Porque as pessoas compram as coisas?**
- **Normalmente elas tem uma dor/problema que querem resolver**

- **Audiência: Pessoas que transitam pelas Redes Sociais**
- **Oferta: Contexto - Onde (redes sociais), como (mecanismos de vendas) e porque estou vendendo**
- **Porque= O que oferecemos que é diferente de outras pessoas?**
- **O que faz uma pessoa comprar de você?**
- **Como as pessoas conseguirão alcançar uma X coisa (cura, autoconhecimento...) a partir do que você oferece?**

Instagram na prática

- **Quando prometemos algo temos que cumprir e mostrar um resultado final - pode ser um depoimento, uma história de transformação que evidencie que aquele método, aquele atendimento ou vivência é eficaz e resolve aquela determinada dor ou desejo.**
- **Manutenção da audiência que controlamos e não controlamos**
- **Rede Social é uma audiência que não controlamos**
- **Audiência que controlamos: quando capturamos nome, e-mail e telefone**
- **Podemos fazer isso a partir da conexão do Instagram com o Whats e/ou site**

Instagram na prática

- **Produção de Conteúdos e Distribuição**
- **Cada vez mais o Instagram está investindo em QUALIDADE de Informação**
- **Quer se transformar em um mecanismo de Busca como o Youtube**

- **Há 3 tipos de produções possíveis no Insta**
- **Postagem - Post Fixo - Carrossel é melhor entrega mais no orgânico**
- **Storys - Interação mais rápida.. storys com muitos vídeos e denso acabam não dando resultado**
- **Reels - Quanto mais curto melhor**

Instagram na prática

- **Postagens = Conteúdo + Imagem onde pode colocar melhor teu conhecimento**
- **Storys: Interação com teu público - Pesquisas rápidas - aproximação da tua realidade**
- **Inves de mostrar teu dia a dia, mostra o teu fazer terapêutico, coloca algum depoimento junto**
- **Reels com conteúdo**
- **Reels que seja do teu nicho: meme ou citações**
- **Recortes de lives, aulas**

Instagram na prática

- **Nas postagens sempre fazer a CHAMADA para AÇÃO: Curtir, Comentar, indicar para alguém, marcar uma amiga, entrar na Bio...**
- **Sempre que possível responder um comentário com uma pergunta e, sempre responder, porque isso vai fazer com que a pessoa volte e interaja novamente com teu conteúdo**

Porque a interação é importante?

Para que a I.A. - o algoritmo - perceba que esse movimento e atue em conjunto contigo, entregando teu conteúdo a mais pessoas de forma orgânica - sem pagar

Instagram na prática

- **Fazer tráfego Pago - direcionar conteúdo para um público específico**
- **É importante começar a utilização do tráfego pago, escolhendo postagens que já deram certo - tiveram curtidas e interações - e que tenham uma mensagem, um conteúdo de relevância para o teu fazer ou que divulgue teu serviço**
- **Pode-se começar com pouco investimento - a partir de R\$ 10,00 o dia ou até menos...**
- **Isso ajuda a trazer mais pessoas interessadas no que você está oferecendo**
- **Saber direcionar seu público alvo na hora da “turbinação” da postagem**

Instagram na prática

- **Tudo pode ser impulsionado: posts, reels, storys**
- **Conta no Face - Tudo é Meta**
- **Lá que colocamos os dados de pagamento - ter uma conta no Face é essencial para quem vai utilizar o tráfego pago**
- **Sempre verificar as métricas oferecidas no painel profissional do Insta para que vc veja o que entrega mais e o que melhor está funcionando**

Tráfego Orgânico: Estratégias de conteúdos - quando o algoritmo vai nos ajudar ou não nesta distribuição

Instagram na prática

- **Quanto mais interação mais ele percebe que esse conteúdo é relevante e começa a entregar para outras pessoas - por isso sempre criar uma ação, marcar pessoas, enviar pelo direct...**
- **Aparência da sua página:**
- **A forma como você apresenta seus conteúdos também é importante - paleta de cores - tipos de imagens - linguagem**
- **Tem que ser agradável para você e para seu público**
- **Pesquisar os perfil das pessoas que são autoridade - o que mais funciona para eles em termos de cores, linguagem e apresentação**

Instagram na prática

- **DICAS**
- **CANVA - Mais utilizado para edição de tudo - postagens, storys, vídeos, reels...**
- **Fazer cursos pequenos de marketing digital mais voltado ao seu nicho**
- **O que você mais precisa aprender?**
- **Não se limitar - podemos aprender tudo se tivermos disposição e paciência, porque tudo requer tempo e paciência - Tentativa, Erro e Acerto!**