

LIVE MONSTRA #71

COMO ANUNCIAR NO INSTAGRAM PARA NEGÓCIOS LOCAIS

=====

MARATONA ANÚNCIOS ONLINE:

<https://www.conversaoextrema.com/maratona/>

=====

Parte 1: Passos iniciais para começar a anunciar

Parte 2: Criação de Campanha

Parte 3: Estratégias básicas

=====

=====

Parte 1: Passos iniciais para começar a anunciar

=====

Negócio local = investir no Facebook e Instagram para negócio local é muito barato para um retorno gigante.

Dominar o instagram = VENDER MUITO!!!

Tipos de produtos e serviços:

- 1. Necessidade: Eu vou pesquisar um produto ou serviço;**
- 2. Criar desejo: Eu não estou pensando em comprar nada e alguém me mostra uma solução, cria o desejo sua avisa de uma dor que eu tenho.**

Você precisa ser bom em criar o desejo nas pessoas de comprar o seu produto ou serviço em 15 segundos.

Como vender pela internet:

- 1. Público-alvo (cuidado para não fazer público muito segmentado);**
- 2. Site (landing page) - com foco no botão do whatsapp;**
- 3. Criar conta no Facebook Ads e instalar o Pixel;**
- 4. Anúncios no Instagram/Facebook.**

Chrome store: Pixel Helper

Ação importante: **Dê preferência para anunciar uma LP de alta conversão**, mas você pode anunciar perfil no Instagram, direto para o zap ou até mesmo mensagens.

5 estágios da dominação do negócio local:

1. Desconhecido (tá ferrado)
2. Pouco conhecido (apertado)
3. Conhecido (agora paga as contas)
4. Muito conhecido (o cara gera dinheiro)
5. Domina (pensei nesse produto ou serviço, lembrei daquela empresa) (rico)

EU PRECISO SER O MELHOR DA MINHA REGIÃO.

Branding o tornará líder do mercado mesmo investindo pouco.

Ter credibilidade e autoridade no seu nicho = aparecer o tempo todo.

A região é pequena, por isso você precisa menos para investir.

Pessoas compram mais de quem elas confiam e as vêem como autoridade.

Eu preciso estar em todos os lugares... **eu preciso dominar os anúncios minha região.**

Nome pessoal x empresa?

1. Instagram - Pessoal (Pessoa será fortalecida e automaticamente passa autoridade para a empresa)
2. Instagram - Profissional (Empresa será fortalecida mas tende a gerar menos engajamento e até conversão)

VOCÊ VAI PRECISAR TESTAR!!!

ENTENDI TUDO!!!!

=====

Parte 2: Criação de Campanhas de Conversão

=====

Pré-requisitos para ter o gerenciador:

- Perfil no Facebook;
- Fanpage no Facebook;
- Conta comercial no Instagram;
- Gerenciador de negócios;

Live Monstra #54

Tessmann SushiMoto

Passo a passo para criação da campanha:

1. Criar campanha;
2. Criar campanha de cadastro;
3. Nome da campanha;
4. Ativação de otimização de nível de campanha;
5. Orçamento diário (mínimo 10 por dia) (invista um valor que você consiga por pelo menos 3 meses)
6. Site
7. Qual é o objetivo principal da minha página, o que o usuário tem que fazer. (Clicar no botão) (evento de conversão)
8. Não esqueça do raio, deixe o público mais amplo e posicionamento automático.
9. Criativos = vídeo/imagem com uma legenda.
10. Clique em publicar.

Onde você não pode errar de JEITO NENHUM: Criativos = onde a maioria erro.

AS PESSOAS COMPRAM FOTOS E VÍDEOS E NÃO O SEU PRODUTO.

Tipos de criativos:

<https://www.instagram.com/p/CGVsIPdHUcE/> (chamar atenção + produtos c/ música)

<https://www.instagram.com/p/CMzx2VuHvue/> (repost de clientes c/ música)

<https://www.instagram.com/p/CM5iPdxnCeX/> (foto do produto)

https://www.instagram.com/p/CGx_330Hspo/ (foto do produto)

<https://www.instagram.com/p/CKhv1tKnNck/> (mostrar parte do processo)

https://www.instagram.com/p/CJeT_AEncPK/ (mostrando diferencial da empresa)

<https://www.instagram.com/p/CK9yL5sH0MJ/> (meme)

https://www.instagram.com/p/CJ7RC_Dni7y/ (prova social)

<https://www.instagram.com/p/CII6iz8nFbD/> (vídeos dos produtos sugerindo combos)

<https://www.instagram.com/p/CIT3KU4nYXp/> (foto do diferencial / conteúdo)

<https://www.instagram.com/p/CHn4snrHbaO/> (aproveitando as trens do momento)

<https://www.instagram.com/p/CeOXbt5gfKk/> - imagem com benefícios do serviço

<https://www.instagram.com/p/CfL-hUJAXbB/> - mais informativo

<https://www.instagram.com/p/Ce6k0FYgQK8/> - vídeo tour pela loja, mostrando ambiente

<https://www.instagram.com/p/CZb9mmjjW6o/> - vídeo tour, mostrando o produto

<https://www.instagram.com/p/CeOcw3wgGZM/> - imagem com os serviços

https://www.instagram.com/p/Ce6kIN_gMIS/ - mostrando produtos.

<https://www.instagram.com/reel/CeeqS-kF0jU/?igshid=YmMyMTA2M2Y=> (meme em video)

<https://www.instagram.com/p/CdwTi4FuaYu/?igshid=YmMyMTA2M2Y=> (foto do produto)

<https://www.instagram.com/p/CbiC1VUNXF2/?igshid=YmMyMTA2M2Y=> (lançamento de produto, contagem regressiva)

<https://www.instagram.com/tv/CfFN2N6ATGx/?igshid=YmMyMTA2M2Y=> (mostrando o produto)

QUER UM DICA PARA SER CRIATIVO???

CRIA + AÇÃO = CRIAÇÃO = APENAS CRIE

EU PRECISO CRIAR MUITOS CRIATIVOS SÓ ASSIM SEREI CRIATIVO.

Dicas básicas para os criativos:

- Nome da cidade;
- Telefone e reforce que pode chamar no zap;
- Foque em fazer o cara clicar no botão.
- Vídeo direto ao ponto com uma promessa;
- Vídeo/imagem de uma promoção;
- Algum incentivo para ir localmente na empresa;

Parte 3: Estratégias básicas

- 1. Foque em ficar famoso na sua região;**
- 2. Crie alguns vídeos que venda o seu produto, crie o desejo;**
- 3. Defina o verba das campanhas (baseado no percentual do faturamento da empresa);**
- 4. Procure gerar valor para as principais dúvidas em vídeos curtos e rápidos. (Produção conteúdo);**
- 5. Responda todos os comentários e directos, seja rápido nisso.**

FAZER O BÁSICO BEM FEITO É SUFICIENTE PARA ARREBENTAR LOCALMENTE.

EU VOU ESTAR AQUI NA SEGUNDA!!!!

TMJ E ATÉ SEGUNDA!!!!

#basicobemfeito