



# Base **Estratégica**

Um instagram que vai te gerar grandes resultados.

 **Mapa da conversão**  
**para Designers**



Se você vai anunciar para seu Instagram  
ou receber qualquer tipo de tráfego!  
Seja ele orgânico ou pago, Você precisa  
elaborar uma base estratégica!

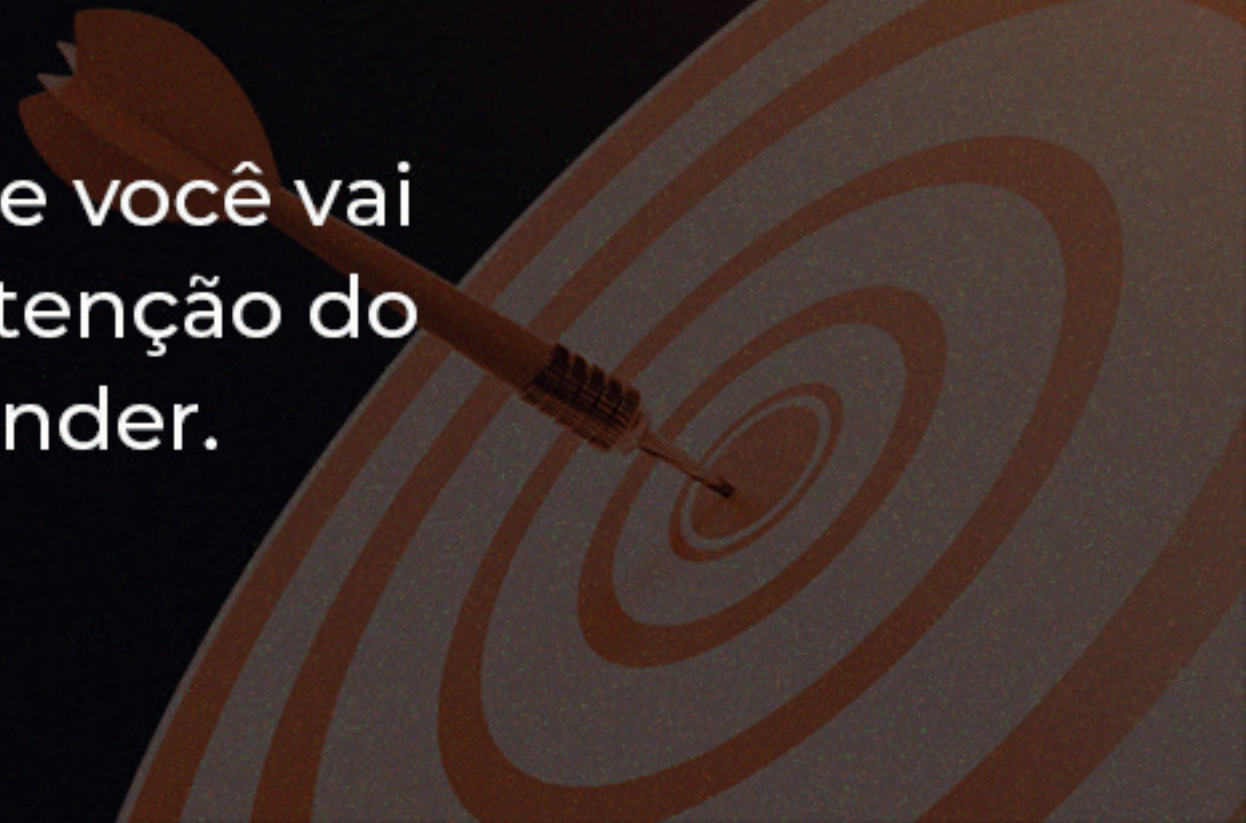
**Seu Instagram precisa estar bem organizado!**



# **CRIAÇÃO DE NOME QUE GRUDE NA CABEÇA DO PÚBLICO ALVO**

Um bom nome pode fazer você vender automaticamente, apenas pelas pessoas lembrarem da sua marca.

Então, pense bem qual nome você vai utilizar e se ele vai chamar atenção do público o qual você quer atender.





# BIOGRAFIA QUE VENDE NO AUTOMÁTICO

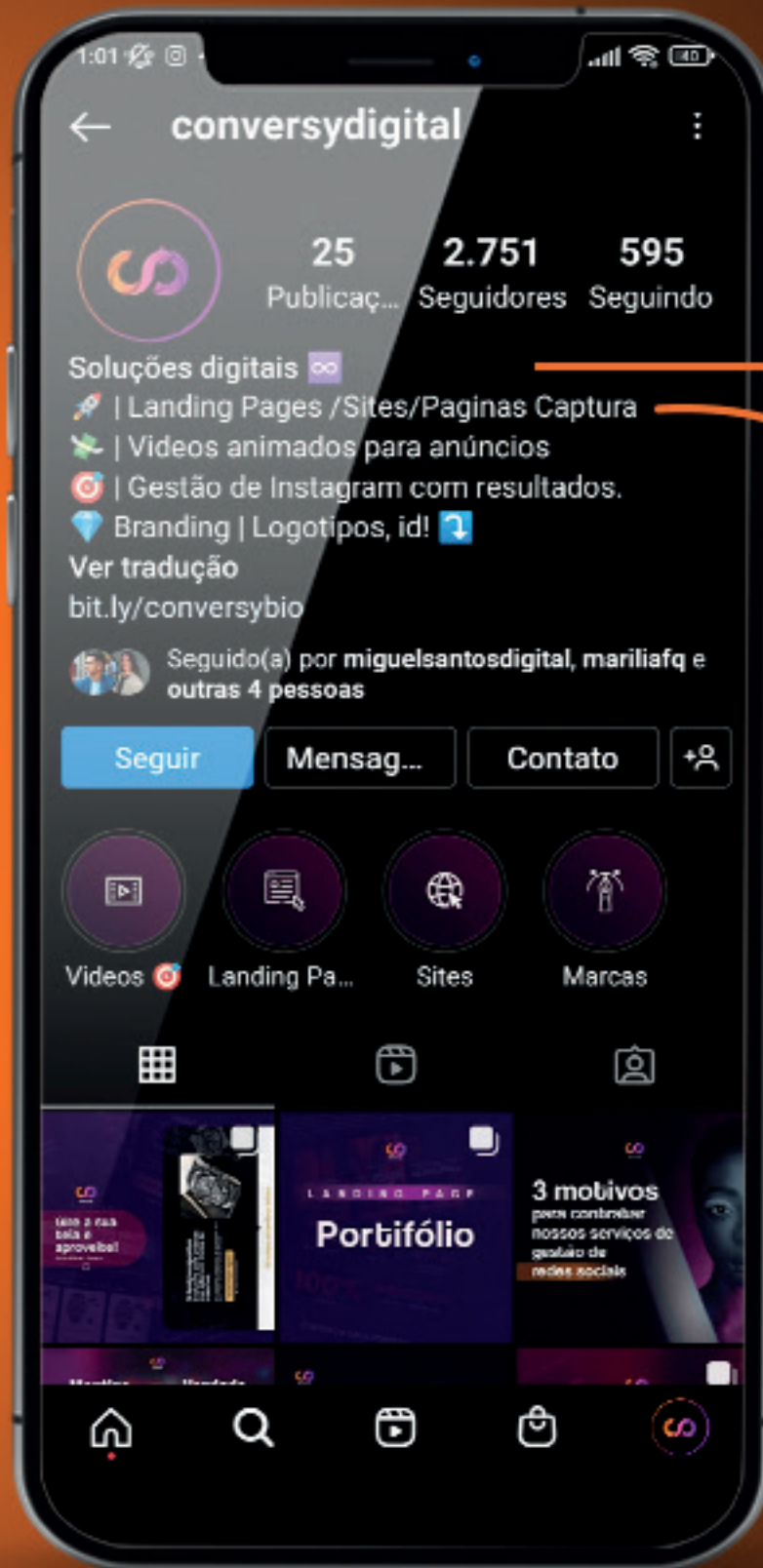
## FRASE DE AUTORIDADE

Seja você iniciante, busque sempre trazer em sua biografia uma autoridade ou confiança. Seja em relação ao seu atendimento, ao seu prazo, serão essas as suas referências!

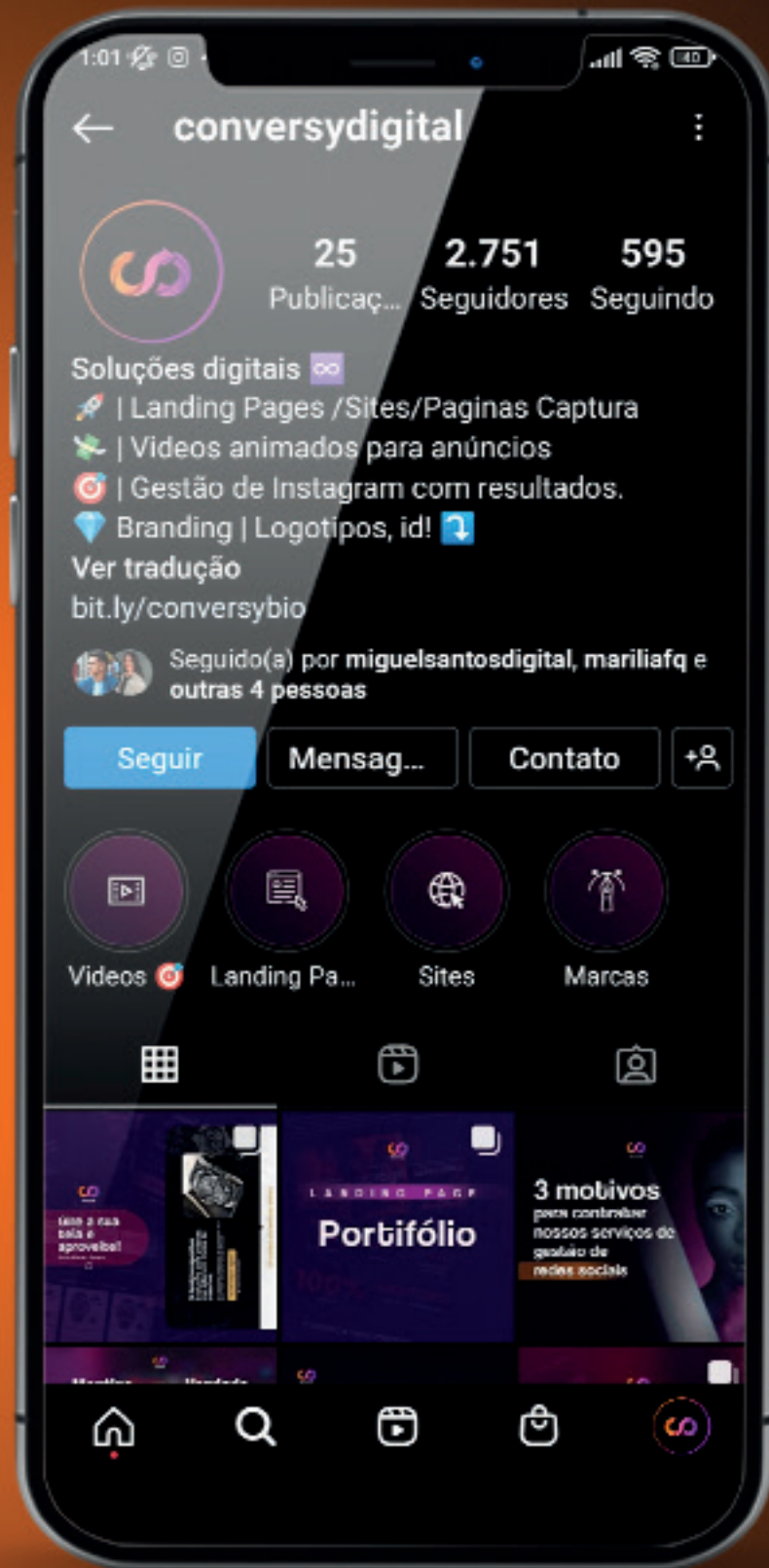
Em tudo você pode se posicionar como uma autoridade, não apenas prestando serviços para grandes do mercado.

## SERVIÇO PRIMÁRIO EM DESTAQUE

Ao definir o público o que você vai trabalhar, você deve deixar principalmente em sua bio o serviço primário que você presta, assim o cliente não terá dúvidas se entrou em um perfil que vai o atender em uma possível necessidade.







# SERVIÇOS COMPLEMENTARES

Em meu Instagram defini como atividade primária ao meu público (Vídeos Animados).

Porém, estudei que o mercado necessitava de um criador de Landing Pages, então, o que eu fiz? Adicionei em minha Bio o meu serviço complementar para o meu público, a criação de Páginas/Sites.

## Insight de Vendas

Ao gerar tráfego para meu Instagram com intuito de venda de vídeos animados, eu fechava vários pacotes de Vídeos + Landing Pages. Então ao invés de ganhar R\$ 100 por um Vídeo, ganhava R\$ 1000 fazendo um BELO de um UpSell. Apenas porque minha biografia informava que eu trabalhava com a criação de páginas!



# SEU PÚBLICO É PREGUIÇOSO!

Se você faz um vídeo animado para os Stories, uma imagem para o Feed ou um vídeo e coloca seu número como **CTA** (*Call to Action* = Chamada Para Ação), saiba que você está perdendo clientes.

Hoje, ninguém gosta de anotar números, essa é a verdade! Então, se por acaso você colocar sua CTA assim, mude para “Me chama no direct” ou “Link do contato na bio”.

Claro, presta bem atenção! Sua CTA vai depender do seu público, Se o mesmo for um público formal, adicione uma CTA formal, se for um Público mais jovem, geralmente (do mercado digital), você pode tentar adicionar CTA's que sejam diferentes do formal, por exemplo: “Me chama na DM aí cara!”, “Bora ter resultado” ou “Chama no link da bio”.

**Analise bem seu público alvo, antes de criar qualquer coisa ou estratégia.**



# **DICA #1 - BUSQUE NO GOOGLE “WHATSAPP LINK”**

- Clique no Site da Convertte
- Em número do celular adicione o seu número com DDD
- Em mensagem, adicione uma mensagem personalizada para quando seu público clicar no link ou arrastar para cima.

Exemplo: “Quero fechar um serviço com o João!”

- Clique em GERAR LINK e o site irá te dar um link de uma WhatsApp API. (Ela ainda não está encurtada 100%)

**ARRASTA PRA CIMA E CONTINUE A EXPLICAÇÃO**



## DICA #2 - CONTINUE LENDO QUE VOCÊ VAI VENDER MUITO!

- Crie uma conta no site: [bit.ly](https://bit.ly)
- Valide seu e-mail
- Após validar, entre no site
- Clique em CREATE
- Cole a URL do site da Converte em "PASTE LONG URL"
- Após colar, o site vai abrir uma aba (pequena) do lado direito
- Em title, digite o nome do seu Instagram
- Em Customize Back-Half adicione o encurtado que deseje.
- Exemplo: [bit.ly/mapadaconversao](https://bit.ly/mapadaconversao)



# DESTAQUES BEM DIRECIONADOS

## ➤ **CONFIANÇA (DESTAQUES DE RECOMENDAÇÕES)**

Reposts de clientes, prints de conversas no WhatsApp tendo feedback positivos sobre seu trabalho e os resultado que gerou.

## ➤ **EXEMPLOS DE TRABALHOS**

Os seus melhores exemplos de trabalhos, principalmente do seu serviço primário, o que te gera mais autoridade e que você tem mais recomendações.

## ➤ **CONTATOS**

“Linkar” seu cliente com uma CTA. Após passa por seu biografia, o mesmo está morno, passando pela comprovação de que realmente você pode trazer resultado para o negócio dele, ele vai precisar de um direcionamento, e aí que entra a CTA.

## ➤ **DICAS**

Além de passar confiança, sempre é bom mostrar que você realmente compreende do assunto que presta serviço, assim mostra autoridade no assunto e passa segurança para quem for te contratar.



# SEU FEED DEPENDE DISSO!

**O Feed, muito importante para o direcionamento do olhar do cliente para tomar uma ação.**



Analise bem seu público! Assim vai a primeira dica, sem você analisar seu público, estará gerando conteúdo sem saber a quem vai atingir. Então, a organização do Feed do seu Instagram, depende totalmente da análise do perfil do público que você deseja atingir.



O seu estilo de trabalho é mais “Street” para o público do Rap/Hip-Hop ou do Trap? Consequentemente seu portfólio irá atrair MUITOS clientes desse segmento. Vai surpreender muito esse determinado público, porém a um público mais formal, por exemplo, não irá.



**AGORA BASTA  
VOCÊ APLICAR!**



Miguel Santos