

## Definindo verba

### Transcrição

[00:00] Aqui a gente vai estabelecer agora quanto é que a gente vai gastar nessa campanha. A gente pode estabelecer o valor e como a gente vai dividir isso em dia. Digamos que eu tenha uma verba de 60 reais e eu posso usar 30 reais cada dia ou se eu quiser, eu posso usar todo os 60 reais em um dia só ou eu posso diminuir aqui e colocar 10 reais no prazo de seis dias, enfim. Eu divido o que eu acho melhor.

[00:39] Como é que você determina isso? Depende da foto e o que você está promovendo. Digamos que eu estou fazendo uma promoção que vai até o sábado e hoje é quarta-feira, não adianta eu colocar essa promoção durante 10 dias, por exemplo, porque vai ter passado já.

[00:59] O ideal é botar dois ou três dias pra terminar antes da minha promoção terminar e dar tempo das pessoas chegarem ao meu perfil. É isso que você tem que pensar, quanto tempo que eu quero que essa campanha fique no ar.

[01:10] E também outra coisa, lembra que você pode fazer várias campanhas simultâneas, então, sei lá, eu tenho uma imagem que é muito legal pra promover o meu perfil e eu quero que ela fique vinculando durante muito tempo. Eu posso colocar aqui 30 dias, um real por dia e ela vai ficar rodando durante muito tempo no Instagram. Mas se eu colocar também 30 reais durante um dia, ela vai atingir o mesmo número de pessoas.

[01:50] Isso depende de você, qual o seu objetivo final com a sua campanha e se o tempo é um fator determinante ou não. Então se você quer alguma coisa rápida, você pode tentar colocar mais dinheiro em um só dia que você vai atingir mais pessoas.

[02:07] Digamos aqui que a gente vai usar 30 reais durante dois dias. 15 reais por dia. E eu devo atingir entre 220 e 570 pessoas. Aí você: "muito bacana isso, pra eu que tenho aqui seis seguidores, se eu conseguir atingir 400 pessoas, eu vou ganhar 400 novos seguidores", não é isso que o Instagram promete. Ele promete alcance, então que o seu perfil vai chegar entre 220 e 570 pessoas, não quer dizer que isso vai se converter em seguidores.

[02:51] Fazer campanha no Instagram não é a mesma coisa que comprar seguidor. Comprar seguidor é outra coisa, você não faz isso dentro da plataforma do Instagram. Isso aqui é só pra você fazer uma propaganda do seu perfil dentro da plataforma do Instagram. Você: "então é melhor comprar seguidor, porque se eu comprar seguidor eu vou ter garantia dos 100 seguidores novos".

[03:18] Qual a diferença entre comprar seguidor e fazer campanha no Instagram? Você fazendo campanha dentro do Instagram, um: você está dando dinheiro para o próprio Instagram, você está usando a própria plataforma e é isso que eles querem, que você vire um cliente deles, obviamente.

[03:38] E se você ganhar seguidores a partir dessa campanha, isso vai acontecer de uma forma orgânica, de uma forma natural. Você não vai estar impondo pra ninguém isso.

[03:54] Isso faz com que a plataforma, a credibilidade da plataforma continue segura, ou seja, eu recebo uma propaganda, mas eu clico se eu quero, eu sigo se eu quero, eu não sou obrigada a nada dentro da plataforma. Isso é melhor tanto para os seguidores quanto pro Instagram.

[04:13] Se eu compro seguidores num site externo, eu vou estar burlando esse sistema do Instagram, que é justamente fazer com que as pessoas dentro dele, dentro da plataforma, cresçam de forma orgânica, de forma natural. O Instagram não gosta

disso e ele pode começar a prejudicar o seu perfil por causa disso, porque ele está vendo que você está tentando burlar as regras.

[04:38] Geralmente quando você compra seguidores, esses seguidores não são pessoas de verdade, eles são bots ou ele vêm de um servidor gigantes de pessoas, que são pessoas que não são ativas na plataforma, não postam, elas não comentam, elas geralmente não têm muitas fotos.

[05:00] E o Instagram faz uma limpeza geral desse tipo de perfil todo ano, às vezes duas vezes por ano. Então se você comprou seguidores às vezes você também pode perder, porque o Instagram vai desativar várias dessas contas.

[05:16] Porque o objetivo do Instagram é manter na plataforma pessoas que sejam realmente usuários da plataforma, pra continuar uma plataforma saudável, real, enfim. Não vale muito a pena a longo prazo você comprar seguidores, até porque isso também vai atrapalhar nas suas métricas, todos aqueles resultados que a gente viu de interação e tal.

[05:40] Não adianta você ter 100 mil seguidores e cinco curtidas na sua foto, por exemplo. Um: todo mundo no mercado vai saber que você comprou seguidor. Dois: a sua página vai continuar com uma audiência baixa porque você tem 100 mil seguidores, mas só cinco pessoas estão vendo e isso vai dizer que você não vai chegar à consumidores reais.

[06:05] Então não adianta muito, principalmente pra página de negócios, você comprar seguidores. É muito melhor você investir na campanha dentro do Instagram.

[06:14] A gente vai seguir aqui. E agora chega a parte final de pagar a promoção. A gente clica aqui e essa promoção vai ser submetida a uma aprovação do Instagram e do Facebook, que vai passar o seu cartão, enfim, e depois ele já vai começar a ser vinculado pra essas pessoas que a gente selecionou.