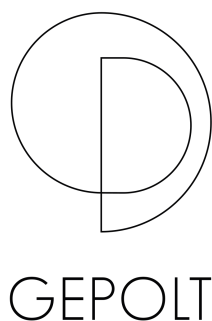


JORNADA EMPREENDEDORA

MÓDULO 4

AULA 3 INSTAGRAM



JORNADA EMPREENDEDORA

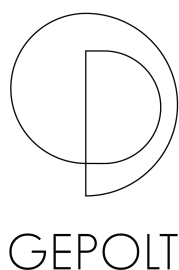
MÓDULO 4 - INSTAGRAM

Olá! Bom vê-las novamente! Hoje a aula também será mais objetiva, mas vamos trabalhar com o Instagram, uma rede social que apesar de ter muito alcance (mais que o Whatsapp), ainda é pouco conhecida.

O Instagram possui mais alcance pois você segue perfis, e esses perfis te seguem, sem precisar saber o número de celular deles. Você pode seguir pessoas de todo o DF e ter seu perfil visto pelas mais diferentes pessoas, atraindo mais clientes.

Para quem não conhece, no Instagram a sua principal função é divulgar fotos. Muitas pessoas usam essa rede social para vender vários tipos de produtos, como roupas, alimentos feitos em casa, e os mais diferentes produtos e serviços que vocês podem imaginar.

Se você não tem uma conta, o primeiro passo é criar um e-mail, baixar o aplicativo na "Play Store" e fazer o seu perfil.



JORNADA EMPREENDEDORA

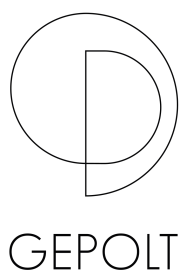
MÓDULO 4 - INSTAGRAM

VIDEO: "clica na Play Store -> clica na parte de cima onde tem uma lupinha e digita 'Instagram', espera aparecer o aplicativo e selecione para baixar".

Depois de baixar, você vai criar uma conta: tenha um e-mail em mãos (preferencialmente seu); crie um nome de usuário e uma senha. Importante: o nome de usuário deve ter relação com seu produto ou serviço. Por exemplo: se você vende doces, busque um nome ou marca que seja relacionado a doces como "Doces da Fátima" ou "Confeitaria (nome da sua loja virtual)".

Caso vocês vendam através da marca Entre Elas, nós já temos uma conta no Instagram! Falem com uma de nós para que vocês tenham os dados de acesso, e possam divulgar o produto que vocês estão fazendo juntas.

Depois dessa etapa super importante, lembrem de adaptar o texto de exemplo que colocamos no WhatsApp. Quem segue seus perfis nas redes sociais sabe a história do seu produto ou serviço, então explicar o seu negócio todo várias vezes não é necessário.



JORNADA EMPREENDEDORA

MÓDULO 4 - INSTAGRAM

Assim, se vocês forem vender, por exemplo, produtos de saboaria novamente através do Entre Elas, o texto adaptado ficaria mais ou menos assim:

“Vendemos: sabonetes naturais feitos de argila rosa e laranja.

Indicado para peles normais, secas e sensíveis. Suaviza irritações e vermelhidão, hidrata e revitaliza a pele. Auxilia na redução de marcas de expressão.

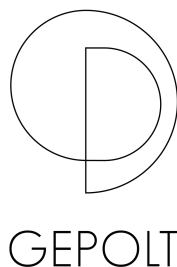
Investimento: R\$ 10,00 a unidade

Aproximadamente: 62 gramas

Mais informações no WhatsApp: 61 9999-9999”

Viram como o texto é bem mais curto? O ideal é ser bem direto mesmo já que a mensagem é direcionada aos seus seguidores no geral, e não a uma pessoa específica.

A parte relacionada ao local de entrega do produto devem ser colocados na **BIO DO INSTAGRAM**.



JORNADA EMPREENDEDORA

MÓDULO 4 - INSTAGRAM

"Bio do Instagram"? O que que é isso?

No seu perfil, quando você cria uma conta você deve colocar uma foto, o seu nome (preferencialmente o nome do seu negócio) e uma "Bio" (uma breve descrição sobre o seu negócio).

Por exemplo:

Nome: Rede Entre Elas

O que é: Organização Comunitária

*Bio: "Rede de compartilhamento entre mulheres da Estrutural"
Brasília, DF*

Outro exemplo de Bio para empreendimento pessoal:

Confeitaria da Marta

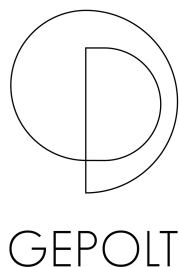
Confeitaria que entrega bolos e doces sob encomenda.

Entregamos em: Estrutural, Guará e Taguatinga.

Pedidos em: 61 9999-9999

Brasília, DF

Os detalhes sobre formas de pagamento devem ser informadas apenas quando o cliente entrar em contato com você. Claro, se o cliente perguntar, você pode informar as formas de pagamento (dinheiro, transferência, cartão), mas fique atenta e passe informações sobre sua conta apenas quando ele demonstrar que quer realmente comprar. Afinal, é importante você proteger seus dados.



JORNADA EMPREENDEDORA

MÓDULO 4 - INSTAGRAM

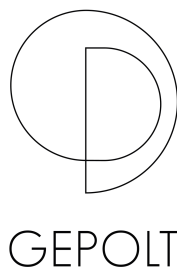
Agora vamos ver passo a passo como criar a Bio do Instagram (**VIDEO**):

“Depois de ter criado sua conta você vai clicar no primeiro botão da parte inferior à direita, com sua foto. Ele redirecionará para o seu perfil. Depois você vai clicar no botão abaixo da sua foto 'Editar perfil'. Depois, na tela aparece sua foto, nome, nome do usuário, seu site e a sua Bio, a 'Biografia', onde você vai escrever as informações sobre o seu negócio. Depois de você ter escrito tudo, salve clicando no 'check' no canto direito superior da tela acima”.

Por último, mas não menos importante, sigam perfis relacionados à sua área de trabalho. Por exemplo, no caso da Rede é importante seguir iniciativas de mulheres ou de pessoas que trabalham com saboaria, costura ou outras atividades que o grupo decidir desenvolver no futuro. Você pode ver quem esses perfis seguem para alcançar potenciais clientes e pessoas interessadas no seu tipo de negócio.

Para encontrar iniciativas ou pessoas possivelmente interessadas nos seus produtos e serviços, você deve ir na parte de busca do Instagram:

VIDEO: “Abrir o Instagram -> clicar na lupa (segundo botão abaixo), clicar novamente na lupa (botão acima) -> pesquisa -> escrever palavra-chave que tenha relação com seu negócio.



JORNADA EMPREENDEDORA

MÓDULO 4 - INSTAGRAM

Exemplo: Rede Entre Elas trabalha com saboaria e costura

Pesquisa: sabonetes

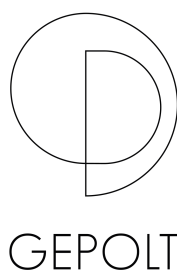
Resultados: uma série de perfis de todo o brasil com este tema (se atente à localidade; siga perfis comerciais se você tiver interesse no negócio da outra pessoa, mas evite perfis pessoais).

É importante frisar que, como vocês podem ver aqui, além de perfis a pesquisa mostra 'hashtags' (#sabonetesnaturais), que são muito usadas para divulgação. Assim, vocês também podem acrescentar # e o nome do seu produto para divulgar.

Exemplo: #bolo; #sabonetesnaturais, #vestido.

Lembre que as palavras na hashtag NÃO se separam. Então se for escrever 'sabonetes naturais' escreva #sabonetesnaturais (SEM espaço entre as palavras).

Voltando, ao clicar nessa hashtag aqui temos acesso a várias publicações de vários perfis diferentes que fazem sabonetes naturais. Assim, você pode clicar em qualquer uma dessas fotos aqui abaixo, ver quais desses perfis são do DF e decidir quem você quer seguir ou não. Com relação aos perfis pessoais, veja quem são os seguidores para também seguir as pessoas que demonstram interesse no negócio.



JORNADA EMPREENDEDORA

MÓDULO 4 - INSTAGRAM

Nesse exemplo temos um perfil comercial com 'seguidores' (quem segue o perfil) e 'seguindo' (quem o perfil segue). Clique no seguidores -> aparece essa lista aqui, siga quem os perfis pessoais do DF dão preferência”.

Apesar de ser trabalhoso e tomar tempo, este é um exercício importante para vocês aprenderem sobre a plataforma, se adaptarem a ela, para criar conexões com pessoas que estão empreendendo produtos similares além de encontrar possíveis clientes. Essas conexões podem ser muito importantes no futuro.

Por hoje é isso, gente! Esperamos que vocês tenham aprendido informações importantes sobre como usar o Instagram.

Assistam os vídeos novamente, caso não tenham entendido alguma parte. Esperamos que vocês consigam ampliar o público dos seus negócios!

