

Como Monetizar o Instagram

para Ganhar uma Fortuna



Pré-requisitos para Monetizar o Instagram

1

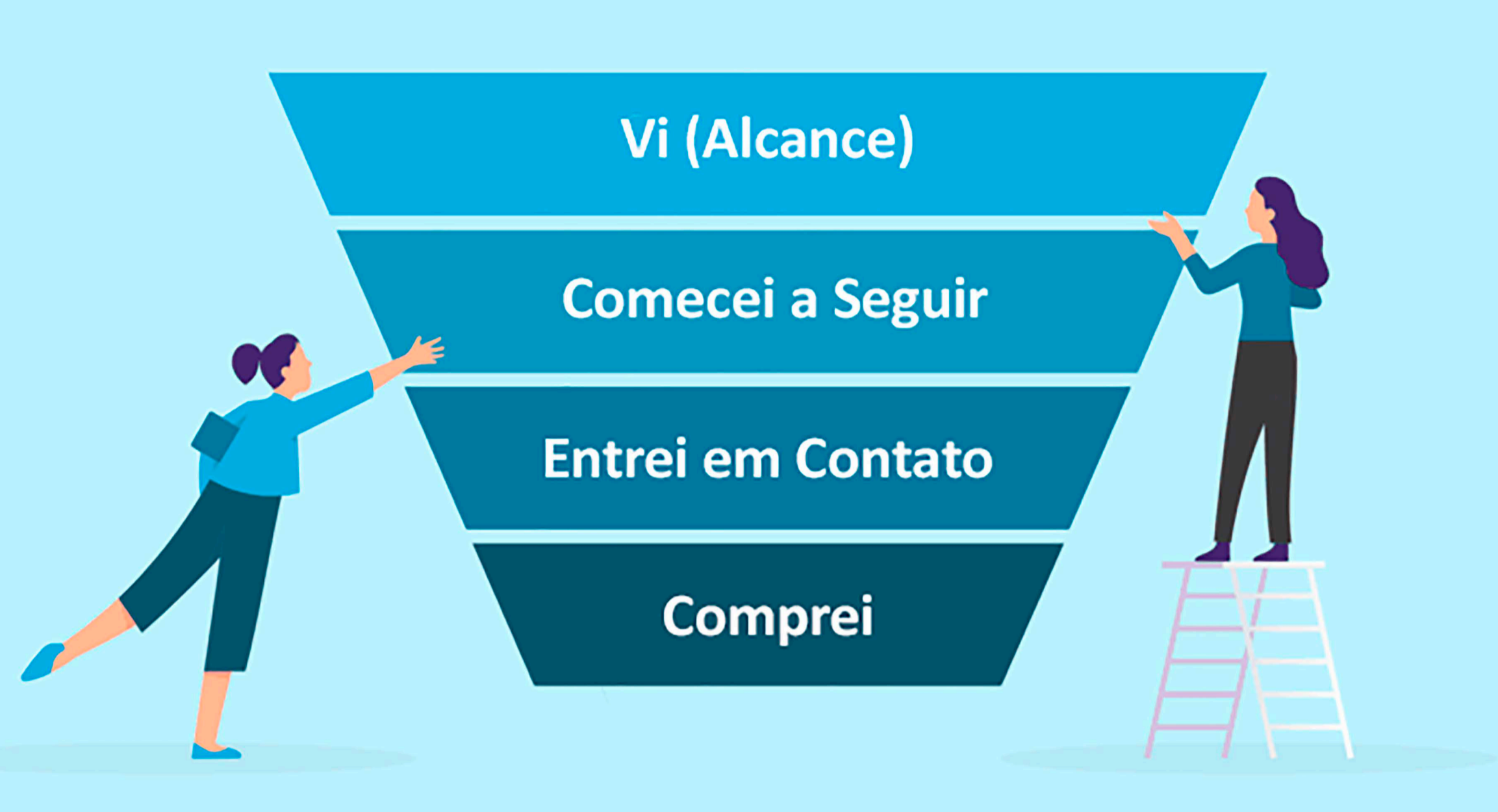
Base de fãs e Influência



Você precisa aumentar seu alcance, organicamente, para pelo menos alguns milhares para assim obter algum impacto. O desempenho de sua conta do Instagram, deve ser medido utilizando a ferramenta HashtagsForLikes.

Utilizar somente o alcance, não é suficiente. Portanto, para gerar vendas, você precisa ser capaz de criar e compartilhar um conteúdo atraente.

Esta é a aparência de um Funil de Vendas do Instagram



2

Seguidores Dedicados e Engajados

O truque para aumentar o engajamento é criar conteúdo que atenda a certas necessidades do seu público. E como você pode mensurar isso? Não é pela quantidade de seguidores, mas, através do número de pessoas que curtem, comentam e compartilham suas postagens. Se você tiver uma comunidade "engajada", as marcas estarão mais dispostas a investir em você e assim impulsionar seus lucros.



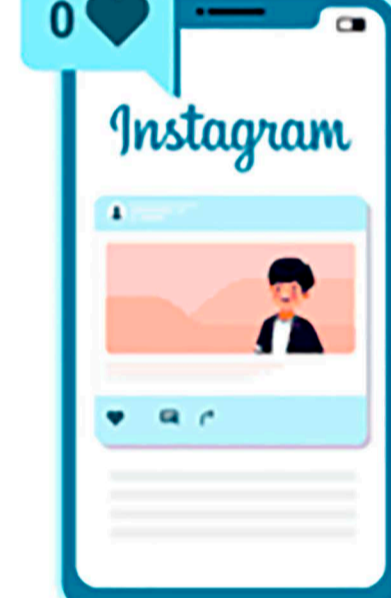
O que Você Precisa Fazer

Aproveite as Hashtags Corretas



Enquanto o Instagram permite que você use no máximo 30 hashtags, eu pessoalmente recomendo de 10 à 15 para obter efeito máximo. Recomendando o HashtagForLike, pois, essa ferramenta de pesquisa de hashtag da AI-powered pode ajudá-lo a obter insights detalhados sobre cada hashtag, para que você possa analisar se vale a pena usá-la.

Tenha uma Bio Simples e Original



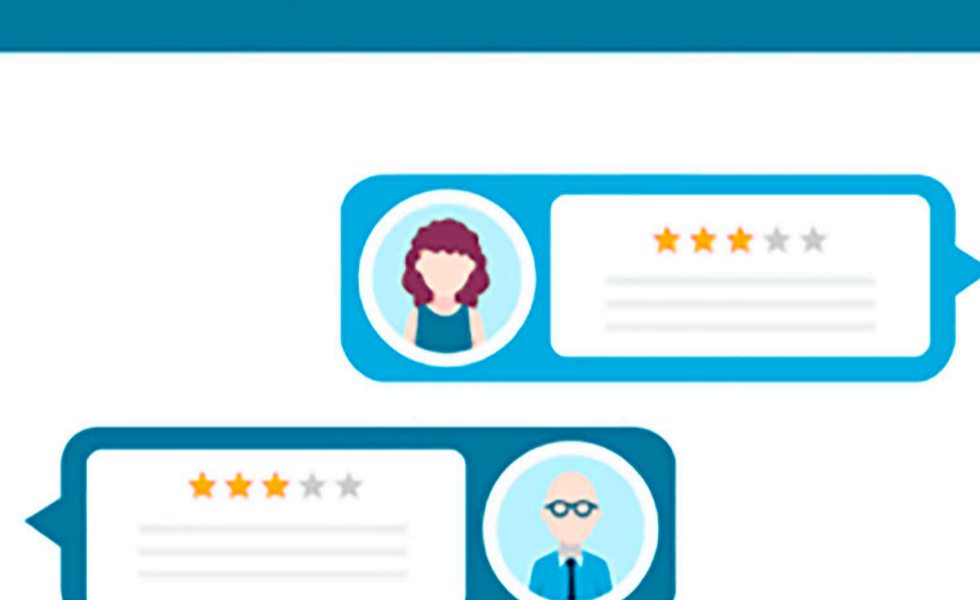
Sua Bio do perfil é um bem valioso, a qual você pode aproveitar para se apresentar aos novos visitantes. Aconselho que você tenha uma biografia simples, nítida e original. Mostre sua criatividade e o valor que você pode agregar ao público.

Seja Regular



Você precisa postar conteúdo e envolver seus seguidores regularmente. Isso ajuda a definir uma programação de postagem, que se alinhe aos horários em que seu público provavelmente estará no aplicativo. Aproveite e interaja com seus seguidores nos comentários de cada postagem.

Melhore a Qualidade do seu Conteúdo



Sempre utilize imagens de alta qualidade e nunca repita seus argumentos de venda. Baseie suas legendas em suas experiências reais com produtos de marca, pois isso a tornará mais genuína e envolvente. Além disso, considere aproveitar o conteúdo de vídeo utilizando-o na forma de Stories ou mesmo no IGTV, para se destacar.

Construa relacionamentos com outros criadores de conteúdo



Um elemento importante para aumentar seu alcance e influência é cultivar relacionamentos com outros criadores de conteúdo do seu nicho. Você pode entrar em contato com eles e pedir para comentarem em uma de suas postagens. Ou, você pode se envolver ativamente com eles e seus seguidores, em suas postagens. Além disso, você pode ter a oportunidade de colaborar com eles e assim criar um conteúdo em conjunto.

Formas para Monetizar o Instagram

Marketing Afiliado

Seu público pode achar interessante se você compartilhar um link ou código de desconto, para os produtos que você está promovendo em sua página. Sempre que alguém compra um produto usando seu link personalizado, você obtém uma determinada porcentagem da receita gerada. Recomendo que você utilize o InviteReferrals. Esta ferramenta torna simples todo o processo de marketing de afiliados.



Postagens Patrocinadas

As marcas fazem parceria com influenciadores para postagens patrocinadas que ajudam a divulgar suas ofertas. Normalmente, essas postagens giram em torno do produto em si, com uma pequena review do mesmo. É importante que essas postagens patrocinadas se misturem com o seu conteúdo para não parecerem totalmente promocionais.



Anuncie seus Produtos

Se você tem uma marca pessoal forte e não está muito interessado em promover outras marcas em sua página, pode comercializar seus próprios produtos. Projete e venda seu próprio produto como roupas, livros, cosméticos, etc. Contanto que os itens estejam relacionados ao seu nicho e tenham repercussão com seu público, você pode usar o Instagram para vendê-los.

Ensine o que Você Sabe

Há bons resultados para criação de produtos de informação para comercializar no Instagram. Você pode se tornar um Guru do Marketing no Instagram e ajudar criadores de conteúdo ou marcas a melhorarem suas capacidades. Pegue seu conhecimento e torne-se um consultor de marketing de mídias sociais, escreva e venda e-books sobre o tema para monetizar o Instagram.



Vídeos de Colocação de Produtos

Basicamente, você cria um vídeo que o mostra usando um produto e, em seguida, ganha algum dinheiro para anunciá-lo. Vídeos explicativos, Faça Você Mesmo, depoimentos ou até mesmo curtas originais são uma boas formas para produzir esses vídeos. Você pode criar vídeos normais ou Stories do Instagram, mas, se quiser se destacar, eu recomendo o IGTV.

