

COMO ANUNCIAR NO INSTAGRAM

PASSO A PASSO



BLOG DO
DINHEIRO

Primeiramente quero te agradecer por ter me dado essa oportunidade de te ajudar.

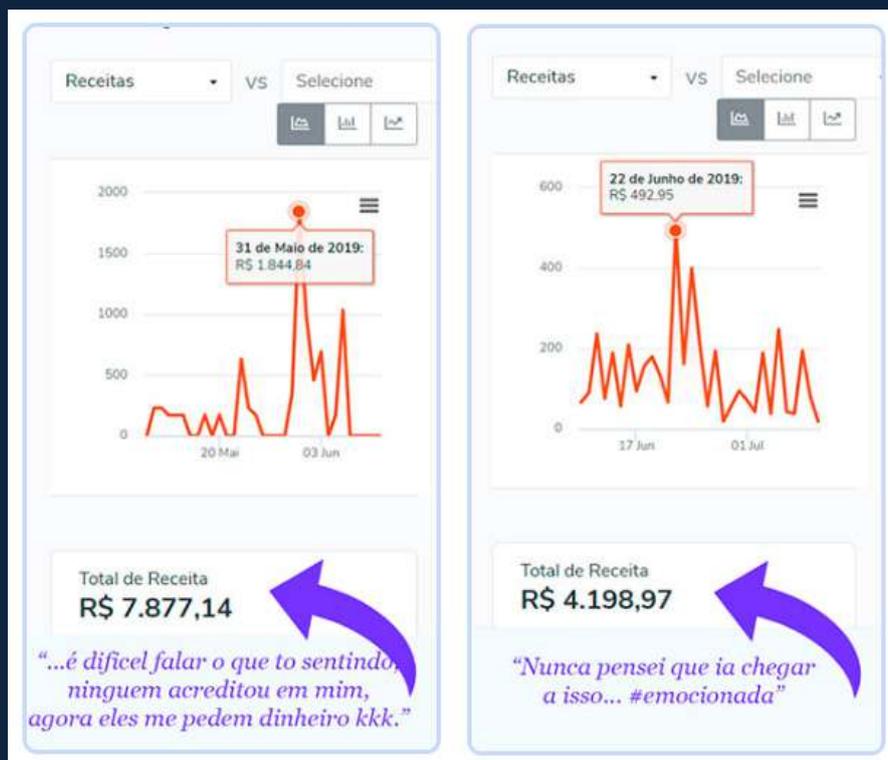
Nesse e-book vou te ensinar como anunciar no Instagram.

E não só isso, mas também tudo o que você precisa saber para gerar vendas e atrair cada vez mais clientes para o seu negócio.

Vai fazer isso através de anúncios no Instagram e sem precisar investir muito dinheiro.

Pode ter certeza que se você seguir a risca tudo que tem nesse e-book você vai aprender como anunciar no Instagram, através de um simples passo a passo, de maneira bem rápida e fácil, para que você comece a fazer os seus anúncios agora mesmo.

Digo isso com convicção porque o que eu faço para ter sucesso no marketing digital é seguir esse método que já foi **testado e comprovado** por milhares de pessoas.



Isso é fantástico, não é mesmo?

Tudo isso é sim possível e você pode conquistar mesmo que não tenha o dia inteiro disponível de início e mesmo que não entenda nada sobre o mercado ou coisas do tipo.

Basicamente você só precisa de uma única coisa que é vontade de fazer acontecer. Isso você tem?

Se sua resposta foi **SIM**, sugiro que redobre à sua atenção para as próximas palavras que estão escritas aqui embaixo porque elas vão te fazer uma **enorme diferença na sua vida!**

O que você vai ler são coisas que provavelmente você nunca parou para pensar, mas que faz total diferença no seu resultado.

Enfim, o meu objetivo com esse conteúdo gratuito que estou disponibilizando para você é fornecer ajuda que eu tanto procurei, quando eu estava começando no mercado.

Hoje eu sou muito grato pelo que obtive na minha jornada de afiliado. Antes de eu entrar no Marketing Digital era tudo completamente diferente.

Eu trabalhava 9 horas por dia de segunda a sexta como analista de controladoria. E ganha aproximadamente 1.500,00 reais por mês. **Eu sei, pouco demais!**

O pior de tudo não era o salário ruim, o pior era o tempo que me consumia. Eu gastava tanto tempo no serviço que nos dias de semana eu não fazia nada além de trabalhar.

Eu saía para trabalhar às 8 da manhã e retornava às 18h. Praticamente 10 horas por dia do meu tempo era gasto no serviço. A minha rotina diária era praticamente, trabalhar, trabalhar e trabalhar.

Foi nessa correria que eu percebi que eu precisava mudar de vida, comecei a pesquisar na internet várias formas de ganhar dinheiro.

E quando eu descobri o marketing digital, resisti muito antes de entrar, mas quando entrei por incrível que pareça nem sempre foi fácil como parece ser.

Errei muito ao longo da minha caminhada em busca ao sucesso, como muitos iniciantes que começam nesse mercado.

Comprava cursos e mais cursos, mas não conseguia fazer a minha primeira venda.

Cheguei a um ponto que queria desistir, achava que trabalhar pela internet no marketing digital não era para mim, mas mesmo assim eu persistir.

Sempre via resultados de outras pessoas que eles postavam nas redes sociais. Foi quando eu pensei que se está dando certo para eles, por que para mim não pode dar certo também?

Até que chegou um dia que percebi algo que mudou a minha cabeça e me fez a caminhar no caminho certo. Percebi que quando não conseguia fazer venda, eu arruma desculpa.

Dizia que o mercado estava saturado, que não dava para entrar, era tudo mentira.

E nossa eu sou muito grato por ter percebido isso, porque depois disso eu comecei aplicar as técnicas avançadas e parei de tentar vender com as técnicas “pulo do gato” igual muitos ensinavam por aí.

Hoje em dia **eu trabalho da maneira que sempre quis**, fazendo o que eu quiser quando eu quiser.

Basicamente eu elaborei um passo a passo para você entrar com tudo nesse mercado.

Então basicamente é só você começa a aplicar as estratégias desse e-book que você vai conseguir também.

Enfim, vamos ao que interessa:

Como Promover no Instagram Ads

Como empreendedor digital, você pode entrar em contato direto com o seu público-alvo e com os seus clientes, através dos anúncios.

Isso porque, no Instagram, as pessoas podem interagir com os seus anúncios, seguir o perfil que você criou para divulgar o seu negócio, dar like e comentar as fotos e vídeos que você publicar.

Os seus seguidores também podem interagir através de botões de CTA, que você pode criar, redirecionando a pessoa para o seu blog, link de WhatsApp e até para o seu link de afiliado.

É através dessa interação entre o usuário e o anunciante, que o Instagram permite que você tenha um feedback do seu cliente.

E esse feedback é muito importante para que, no futuro, os seus anúncios sejam reconhecidos como relevantes para os usuários, através do algoritmo do Instagram.

Trabalhar com o Instagram Ads é uma das melhores formas de ganhar dinheiro no Instagram.

Qualquer empresa pode anunciar no Instagram?

Há algum tempo, o Instagram tinha o objetivo de permitir que pequenas e médias empresas pudessem criar um anúncio.

Mas, naquela época, só as grandes empresas podiam criar anúncios que atingiam a maior parte dos usuários.

Porém, desde o ano de 2015, qualquer empresa pode anunciar no Instagram, atingindo todos os públicos.

Então, como você também pode criar anúncios direcionados para qualquer tipo de usuário do Instagram, foque na seu público-alvo na hora de criar os seus anúncios.

Os anúncios também são excelentes para aumentar os seguidores no Instagram, pois aumenta a visibilidade da sua marca.

Como Anunciar no Instagram Ads

Os anúncios do Instagram são segmentados por:

- Idade;
- Gênero;
- Localização geográfica;
- Interesses gerais;
- Interesses de consumo;
- Dispositivos e sistemas de acesso;
- Momentos da vida;
- Públicos personalizados.

Esse potencial para fazer a segmentação do público-alvo faz toda diferença para os resultados das suas campanhas.

Passo a Passo: Como Anunciar no Instagram Ads

Você vai precisar de uma conta no Facebook, pois é através dessa conta que você vai poder anunciar no Instagram.

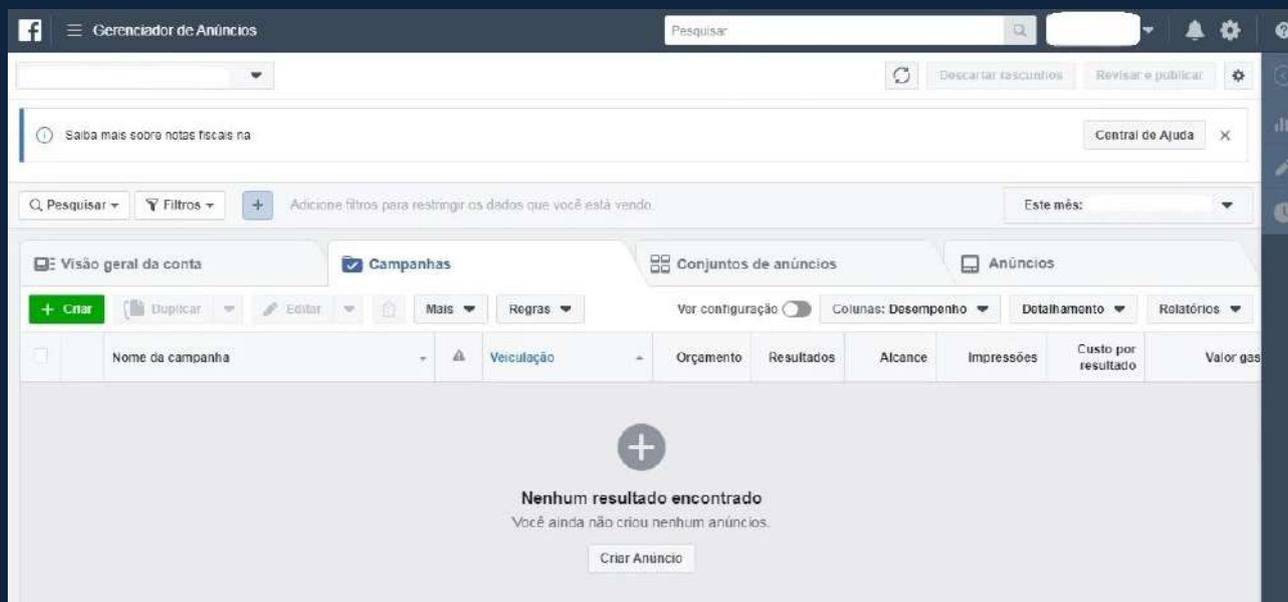
Para acessar o Gerenciador de Anúncios, você vai precisar acessar: <https://www.facebook.com/adsmanager>

É necessário ter uma página no Facebook, que será integrada à sua conta do Instagram.

Recomendo fortemente que antes de continuar, você acesse o nosso Guia de Facebook Ads, pois você anuncia no Instagram usando esta plataforma.

Passo #1 Criar Campanha

Clique no botão verde “Criar” e, em seguida, escolha um método.

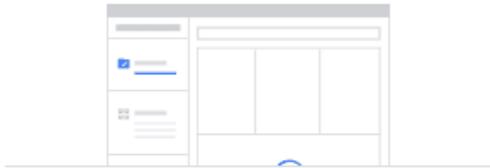


Deseja criar campanhas de anúncios?



Criar campanhas completas

Insira todos os detalhes agora e crie rascunhos completos, prontos para serem veiculados.



Selecionar criação guiada

Criar estruturas de campanha

Crie a estrutura da sua campanha e insira os detalhes dos seus conjuntos de anúncios e anúncios mais tarde.



Selecione Criação rápida

[Está tendo problemas para selecionar um método de criação?](#)

Passo #2 Objetivo

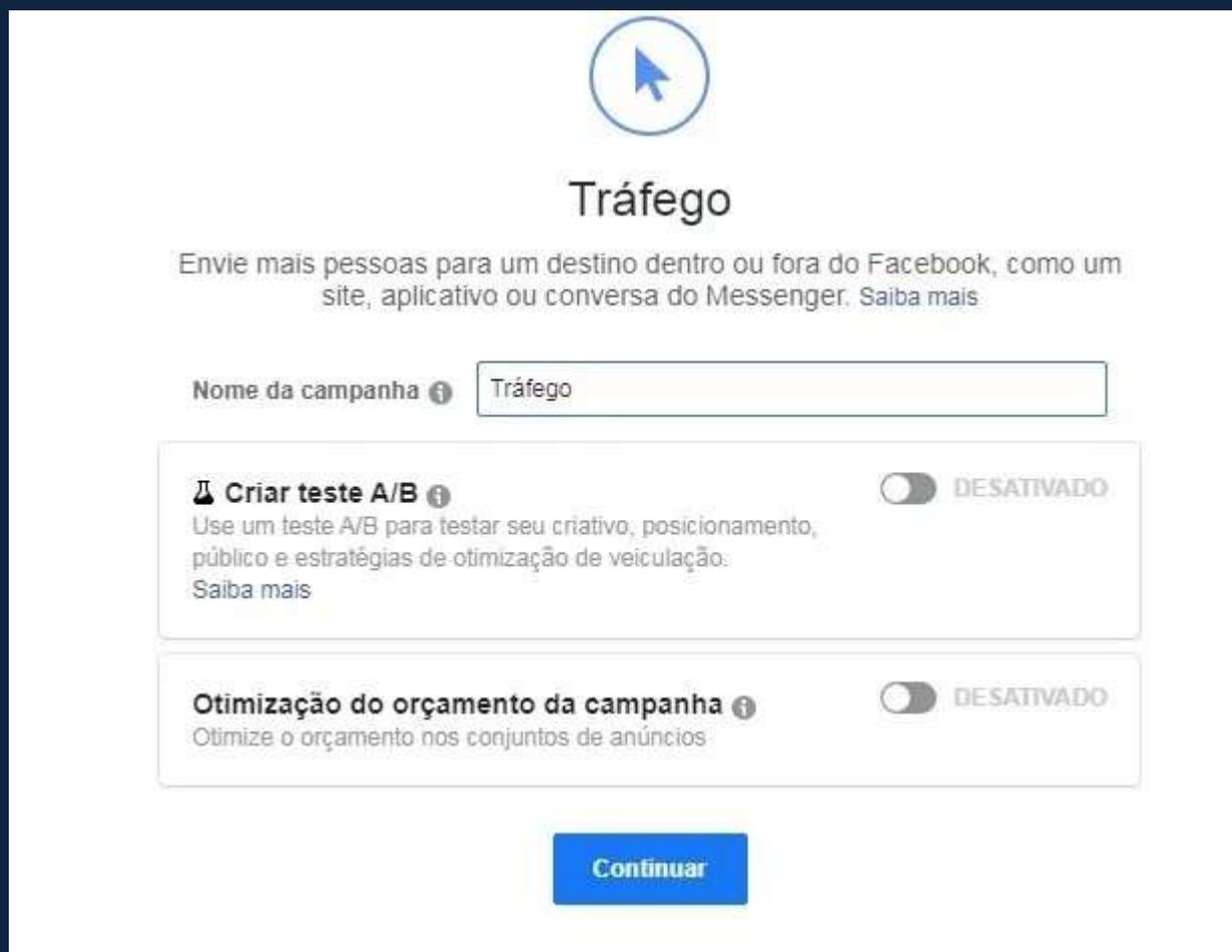
Selecione o objetivo que você deseja para o seu anúncio.

Qual é o seu objetivo de marketing? [Ajuda: Escolher um objetivo](#)

Reconhecimento	Consideração	Conversão
Reconhecimento da marca	Tráfego	Conversões
Alcance	Envolvimento	Vendas do catálogo
	Instalações do aplicativo	Tráfego no estabelecimento
	Visualizações do vídeo	
	Geração de cadastros	
	Mensagens	

Passo #3 Nome da Campanha

Depois que você selecionar o objetivo, dê um nome para a sua campanha e, em seguida, clique em “Configurar conta de anúncios”.



The screenshot shows the Facebook campaign setup interface for the 'Tráfego' (Traffic) objective. At the top, there is a blue mouse cursor icon in a circle. Below it, the word 'Tráfego' is displayed in a large, bold font. Underneath, a descriptive text reads: 'Envie mais pessoas para um destino dentro ou fora do Facebook, como um site, aplicativo ou conversa do Messenger. Saiba mais'. A text input field labeled 'Nome da campanha' contains the text 'Tráfego'. Below this, there are two toggle switches, both currently turned off and labeled 'DESATIVADO'. The first toggle is for 'Criar teste A/B', with a sub-description: 'Use um teste A/B para testar seu criativo, posicionamento, público e estratégias de otimização de veiculação. Saiba mais'. The second toggle is for 'Otimização do orçamento da campanha', with a sub-description: 'Otimize o orçamento nos conjuntos de anúncios'. At the bottom center, there is a blue button labeled 'Continuar'.

Passo #4 Tráfego

Na opção “Tráfego”, escolha para onde você vai mandar a pessoa que clicar em seu anúncio.

Tráfego
Escolha onde deseja gerar tráfego. Você inserirá mais detalhes sobre o destino mais tarde.

Site

Aplicativo ⓘ

Messenger ⓘ

Tamanho do público



A sua seleção de público é razoavelmente ampla.

Alcance potencial: 130.000.000 pessoas ⓘ

Estimativa de resultados diários

Passo #5 Criativo Dinâmico

Nesse passo você poderá ativar o botão e fornecer imagens e títulos para gerar anúncios criativos para o seu público-alvo.

Criativo dinâmico ATIVADO

Forneça ativos individuais, como imagens e títulos, e gere automaticamente combinações de criativos otimizadas para seu público. Saiba mais

Passo #6 Oferta

Oferta DESATIVADO

Crie uma oferta que as pessoas possam salvar e sobre as quais possam receber lembretes para aumentar as conversões. Saiba mais

O próximo passo é “Oferta”. Você pode criar uma oferta, como um cupom de desconto, por exemplo.

Essa é uma ótima opção, se o seu negócio for um e-commerce.

Passo #7 Público

Nesse passo, você vai escolher para quem o seu anúncio vai ser veiculado.

Faça a segmentação por:

- Localização;
- Idade;
- Gênero;
- Idioma;

Você também pode colocar um direcionamento detalhado.

Quanto mais detalhes você colocar nesse passo, mais específico o seu anúncio vai ficar, atingindo o público com mais probabilidade de comprar de você.

Procure um equilíbrio entre o alcance e o público específico, que você quer atingir.

Dedique-se a conhecer o seu público e faça testes. Essa atitude vai te ajudar a atingir os seus objetivos com mais facilidade.

Depois que você fizer todas as configurações necessárias, clique em “Salvar este público”.

Assim, você vai poder utilizar esse mesmo público nos próximos anúncios. Isso vai te ajudar a fazer suas métricas, de maneira mais fácil.

Público
Defina quem você quer que veja seus anúncios. [Saiba mais.](#)

Criar novo Usar um público salvo ▼

Públicos Personalizados

Excluir | Criar novo ▼

Localização ?

Brasil

Incluir ▼ | Digite para adicionar mais localizações | Procurar

Adicionar localizações em massa

Idade ? -

Gênero ?

Idiomas ?

Idiomas ⓘ

Direcionamento detalhado Incluir pessoas que correspondem a ⓘ

ⓘ | [Sugestões](#) | [Procurar](#)

Excluir pessoas

Expand your detailed targeting to reach more people when it's likely to improve performance.

Saiba mais sobre a expansão do direcionamento detalhado.

ⓘ **Experimente a expansão de direcionamento detalhado** ⓘ ×

A expansão de direcionamento detalhado pode fornecer mais oportunidades de melhorar o desempenho.

Conexões ⓘ

Passo #8 Posicionamento

Nesse passo, você vai definir o anúncio que vai ser mostrado.

Clique em “Editar posicionamento” e, em seguida, selecione a plataforma onde você quer anunciar.

Posicionamentos

Mostre seus anúncios para as pessoas certas nos lugares certos.

Posicionamentos automáticos (recomendado)

Use posicionamentos automáticos para maximizar seu orçamento e ajudar a mostrar seus anúncios a mais pessoas. O sistema de veiculação do Facebook alocará o orçamento do seu conjunto de anúncios em vários posicionamentos, considerando onde for mais provável ter um desempenho melhor. Saiba mais

Editar posicionamentos

Escolha manualmente os lugares para mostrar seu anúncio. Quanto mais posicionamentos você selecionar, mais oportunidades terá para alcançar seu público-alvo e atingir suas metas comerciais. Saiba mais

Dispositivos

Todos os dispositivos (recomendado) ▼

Plataformas

Facebook

Instagram

Audience Network

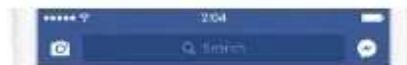
Messenger

Personalização de ativos ⓘ

12/12 posicionamentos que aceitam a personalização de ativos

Posicionamentos

▼ Feeds



Clique em “Instagram” e, em seguida, escolha onde o anúncio vai aparecer: em Feed ou Histórias;

Em “Configurações Avançadas”, você vai definir se o anúncio vai aparecer para dispositivos móveis e se vai aparecer quando o usuário estiver conectado ao WI FI ou, também, aos dados móveis.

Passo # 9 Orçamento e Programação

Nesse passo, você vai definir quanto vai investir no anúncio e quando ele vai começar a rodar e quando ele vai parar.

Você também pode definir para você mesmo pausar, quando quiser.

Eu te aconselho a não investir muito dinheiro, nesse início. Comece investindo pouco e vá observando o retorno.

É possível começar um anúncio com 10,00 por dia.

Aos poucos, com os resultados aumentando, você pode investir um pouco mais.

Depois que você definir o orçamento e a programação do seu anúncio, clique em “Continuar”;

Orçamento e programação

Defina quanto você gostaria de gastar e quando gostaria que seus anúncios fossem exibidos.

Orçamento ⓘ

Orçamento diário ▼

R\$ 20,00

R\$ 20,00 BRL

O valor real gasto diariamente pode variar. ⓘ

Programação ⓘ

Veicular meu conjunto de anúncios continuamente a partir de hoje

Definir uma data de início e de término

Início



Término



(Horário de São Paulo)

Seus anúncios serão veiculados por **31 dias**. Você não gastará mais de R\$ 620,00.

[Mostrar opções avançadas ▼](#)

Voltar

Continuar

Passo #10 Anúncio

Nesse passo, você vai colocar o nome do seu anúncio.

Esse passo é muito importante para você poder acompanhar o desempenho desse anúncio.

Passo #11 Identidade

Selecione a conta do Instagram onde o anúncio vai aparecer.

Se já tiver uma conta configurada, ela vai aparecer, automaticamente.

Se você ainda não tiver uma conta no Instagram, você pode criar uma ou selecionar a sua página do Facebook, como preferir.

Eu te aconselho a vincular o anúncio ao seu perfil do Instagram, para que, quando o usuário clicar, vá direto para o seu perfil.



The screenshot shows the 'Identity' section of the Facebook Ads creation process. At the top, there is a text input field for the ad name, currently containing 'Default name - Tráfego', with a help icon to its left and an 'Opções avançadas' button to its right. A 'Mudar para criação rápida' button is located in the top right corner. Below this, there are two tabs: 'Criar anúncio' (selected) and 'Usar publicação existente'. The 'Identidade' section is titled and contains the following elements:

- Página do Facebook:** A sub-section with the text 'Seu negócio é representado nos anúncios por esta Página do Facebook ou uma conta do Instagram.' Below this is a dropdown menu and a '+' button.
- Conta do Instagram:** A sub-section with a help icon and the text 'A Página selecionada não tem uma conta do Instagram conectada. Seu anúncio usará o nome da Página e a foto do perfil. Gerencie as conexões nas [Page settings](#).' Below this is a dropdown menu with the text 'Usar a Página do Facebook selecionada' and a '+' icon, followed by the text 'OU' and a button with the Instagram icon and the text 'Adicionar uma conta'.

Conectar uma conta do Instagram para anunciar ×

Adicionar uma conta existente
Conecte uma conta do Instagram existente a esta Página.

Criar uma nova conta
Crie uma nova conta do Instagram e conecte-a a esta Página.

Insira o nome de usuário e a senha da sua conta do Instagram existente.

Nome de usuário

Senha

[Esqueceu a senha?](#)

Ao clicar em Confirmar, você concorda com nossos [Terms](#), [Data Policy](#) e [Cookies Policy](#).

Passo #12 Formato

Escolha o estilo do anúncio.

Eu te aconselho a ir testando cada formato, até encontrar o que traga mais resultado para o seu negócio;

Formato
Escolha a aparência do seu anúncio.

Carrossel
Crie um anúncio com 2 ou mais imagens ou vídeos roláveis

Imagem única
Crie até 6 anúncios com uma imagem cada sem custo adicional

Vídeo único
Crie um anúncio com um único vídeo

Apresentação multimídia
Crie um anúncio de vídeo em loop com até 10 imagens

Coleção
Exiba uma coleção de itens que são abertos em uma experiência móvel em tela cheia. Saiba mais.

Adicionar uma experiência de tela cheia
Adicione uma página de destino de tela cheia que abra instantaneamente quando alguém interagir com seu anúncio em um dispositivo móvel. Use o Canvas para mostrar imagens, vídeos, produtos e botões de chamada para ação com um link para o seu aplicativo ou site. Saiba mais.

Passo #13 Imagens

Agora, selecione as imagens que você vai usar em seu anúncio;

Você pode selecionar uma imagem do seu computador ou escolher uma imagem do banco de imagens gratuitas.

Esse passo também é muito importante, pois, aqui, você tem que escolher uma imagem que tenha relação com o seu negócio e que chame a atenção do seu público.

Imagens
Você pode criar até 6 anúncios de uma vez carregando múltiplas imagens. Saiba mais.

⊖ Especifique uma imagem para veicular com seu anúncio. ...

Procurar na biblioteca Banco de imagens gratuito

+
Carregar imagens

Especificações recomendadas para imagens

- Tamanho de imagem recomendado: **1.200 x 628 pixels**
- Proporção da imagem: **1,91:1**
- Para maximizar a veiculação do anúncio, use uma imagem que contenha **pouco ou nenhum texto sobreposto**. Saiba mais.

Selecionar imagens ✕

🖼️ Imagens da conta 📁 Imagens de um banco de imagens 📄 Imagens da Página Mais

🔍 Pesquisar imagens gratuitas COM TECNOLOGIA SHUTTERSTOCK

ⓘ A marca d'água não aparecerá na imagem do anúncio final.

Algumas imagens do banco de imagens podem não estar em conformidade com as políticas do Facebook. Leia as nossas Políticas de Publicidade antes de selecionar uma imagem.



Cancelar Confirmar

Passo #14 Links

Depois que você definir a imagem do seu anúncio, você vai colocar o link do seu blog ou do site para onde você vai direcionar a pessoa que clicar em seu anúncio.

Coloque a URL do site, que pode ser a página principal do seu blog ou a página do produto que você promove;

The image shows the Facebook Ads creation interface. On the left, the 'Links' panel is active, showing options for 'Site' (selected) and 'Evento do Facebook'. Below these are fields for 'Direcionando tráfego para o Messenger?', 'Texto', 'URL do site' (with a 'Ver prévia da URL' link), and 'Título'. On the right, a mobile preview of the ad is shown. The ad features a photo of a person working at a desk with a laptop and a tablet. The text on the ad includes 'Como viver em...', 'Patrocinado', and a 'SAIBA MAIS' button. Below the ad are buttons for 'Curtir', 'Comentar', and 'Compartilhar'. At the bottom of the preview, there is a note: 'A marca d'água não aparecerá na imagem do anúncio final.' and links for 'Atualizar prévia' and 'Relatar um problema com esta prévia'.

Passo #15 CTA

Defina uma chamada para ação, de acordo com o objetivo do seu anúncio e, em seguida, clique em “Confirmar”;

Texto

Nenhum botão

Enviar mensagem

Solicitar agora

Reservar agora

Fale conosco

Baixar

Obter oferta

Obter horários das sessões

✓ Saiba mais

Saiba mais ▼

Ver prévia da URL

X

Vários idiomas (opcional) ⓘ

+ Criar em outro idioma

Mostrar opções avançadas ▼

Passo #16 Forma de Pagamento

Coloque e confirme as suas informações de pagamento e, sem seguida, clique em “Continuar”.

Selecione uma forma de pagamento Ajuda

i É necessária uma forma de pagamento principal para todas as contas. Você pode ver as informações de cobrança e pausar os gastos no Gerenciador de Anúncios

Adicione uma nova forma de pagamento à sua conta de Anúncios do Facebook · [Os termos se aplicam](#)

Cartão de crédito VISA MasterCard

PayPal PayPal

Boleto Bancario Boleto

 Suas informações de pagamento estão armazenadas de forma segura. [Saiba mais.](#)

Eu tenho um cupom para resgatar [?]

Pronto! O seu anúncio já está pronto e vai começar a rodar.

Agora que você já sabe como anunciar no Instagram, monitore constantemente os seus anúncios, para se manter atualizado, em relação a alguma alteração que surgir.

Faça alterações na segmentação do público, mude o conteúdo do anúncio, escolha outros formatos, teste

coisas diferentes até encontrar o que for ideal para o seu negócio.

Como criar anúncios no Instagram Stories

Agora que você já aprendeu como anunciar no Instagram, também vai aprender como criar anúncios no Instagram Stories, para complementar ainda mais as suas estratégias de marketing digital.

A seguir, você vai conferir um **passo a passo bem simples para aprender como anunciar no Instagram Stories.**

O Instagram Stories vem se popularizando muito, tanto entre os usuários que gostam de compartilhar alguns momentos com os seus amigos, quanto entre os que utilizam esse recurso para fortalecer a sua estratégia de negócio.

No Instagram Stories, os seus anúncios conseguem ter um alcance imenso, aumentando as suas chances de realizar vendas e impulsionar o crescimento do seu negócio online.

Com anúncios no Instagram Stories, muitas pessoas vão poder conhecer o seu negócio e o produto ou serviço que você oferece.

E, como o Instagram pertence ao Facebook, você pode utilizar as mesmas ferramentas para alcançar o seu público-alvo nas duas plataformas.

Especificações dos anúncios para Instagram Stories

Vídeos:

- As proporções de vídeo é de 9:16 e 16:9 a 4:5;
- A duração do vídeo é de no mínimo 1 segundo e no máximo 120 segundos;
- Legendas do vídeo é opcional.

Imagens:

- As proporções de imagem é de 9:16 e 16:9 a 4:5;
- As imagens com mais de 20% de texto podem ter uma veiculação menor.

Como Anunciar no Instagram Stories no Gerenciador de Anúncios do Facebook

Primeiramente, quero passar algumas informações úteis, antes de você começar a criar os seus anúncios:

- Você precisa criar uma conta no Instagram para poder veicular as suas campanhas na plataforma;
- É necessário escolher um objetivo que possa ser veiculado no Instagram Stories;
- Você pode criar anúncios usando o formato carrossel, para veicular no Instagram Stories;
- Todas as dimensões de foto e vídeo podem ser aceitas no posicionamento do Instagram Stories;

Vamos ao passo a passo?

Passos para anunciar no Instagram Stories

Passo #1 Criar

Acesse o Gerenciador de Anúncios do Facebook e, em seguida, clique no botão verde “Criar”.

Passo #2 Objetivo

Escolha o objetivo de marketing do seu anúncio que esteja alinhado com a sua meta.

Passo #3 Detalhes da Campanha

Escreva o nome da sua campanha, depois, clique em “Continuar”.

Passo #4 Posicionamento

Em “Posicionamentos”, selecione a opção “Editar posicionamentos”.

Passo #5 Stories

Na opção “Instagram”, marque “Stories”.

Passo #6 Orçamento e programação

Configure o orçamento e a programação do seu anúncio e clique em “Continuar”.

Passo #7 Aparência

Nas opções que virão a seguir, você poderá editar a aparência do seu anúncio (nas opções formato, identidade, mídia...), e vai escolher a cor do plano de fundo das imagens e dos vídeos.

Passo #8 Concluir anúncio

Agora clique em “Confirmar” e conclua o seu anúncio.

Você poderá visualizar a prévia do anúncio que criou, antes de enviar para análise.

No menu suspenso você vai selecionar em “Instagram Stories” para ver como ficou a aparência do seu anúncio no posicionamento que você selecionou.

Também é possível criar modelos para os seus anúncios na Central de Criativos.

Você também pode adicionar a URL do seu site ou da sua página do Facebook, para que, ao clicar, o usuário seja redirecionado para lá.

Dicas de como promover e como impulsionar o seu negócio no Instagram

Com as dicas que você vai ver a seguir, tenho certeza de que você vai muito mais além com o seu negócio.

Dica #1 Defina uma meta

Você precisa saber onde deseja chegar com o seu negócio, então, defina uma meta para saber se está indo pelo caminho certo.

Além disso, ter uma meta definida vai te ajudar a direcionar os seus anúncios para atingir o público certo e facilitar o seu trabalho na hora de analisar os resultados.

As metas para você alcançar com o seu negócio podem ser as seguintes:

- Tráfego;
- Alcance;
- Reconhecimento da marca;
- Envolvimento;
- Visualizações de vídeo;
- Conversões.

Dica #2 Faça descrições curtas

É um erro criar descrições longas, dificultando a leitura dos usuários.

A descrição precisa ser o mais curta e direta possível, para que não seja necessário o usuário clicar em “mais” para ler a descrição completa.

Saber como promover e como impulsionar o seu negócio no Instagram também tem a ver com facilitar a vida de quem vai se deparar com o seu anúncio.

Quem está no Instagram prefere ver imagens e não textos, por isso, quanto menor for a sua descrição, maiores serão as chances de os seus anúncios “fisgarem” o usuário.

Dica#3 Se atente ao visual do seu anúncio

O Instagram funciona basicamente com imagens, por isso, dê a devida atenção à parte visual do seu anúncio.

Tome cuidado com a qualidade da imagem que você for usar em seu anúncio.

Use imagens que possuam uma boa resolução e que chame bastante atenção dos usuários.

Escolha imagens criativas, que possuam cores fortes e chamativas, com muitos detalhes.

Só acrescente texto às imagens se for, realmente, indispensável, pois o Instagram pode diminuir o alcance dos seus anúncios.

Dica#4 Teste

Faça testes para identificar os tipos de anúncios que a sua audiência prefere, para que você possa investir neles e excluir os que não trazem bons resultados e, assim, evitar gastos desnecessários.

A importância de anunciar no Instagram

Pois, como você viu, é possível adicionar o link do seu blog nas configurações de cada anúncio que você criar no Instagram, além de um botão de CTA.

Gerencie, regularmente, algumas campanhas, para aumentar os seus seguidores, o seu tráfego, leads e, conseqüentemente, suas vendas.

Quando você tiver um grande número de seguidores no Instagram e esses estiverem engajados com os seus anúncios, você pode complementar com estratégias de longo prazo.

Você pode criar seus anúncios para negócios B2B ou B2C, em formato carrossel de fotos, retargeting para campanhas no Facebook e padrão patrocinado.

Os anúncios no Instagram trazem notoriedade e reconhecimento para a sua marca, atraindo cada vez mais leads.

Além disso, os vídeos e imagens dos anúncios no Instagram são uma ótima oportunidade para educar os usuários sobre os produtos que você promove como afiliado.

A importância do Instagram Ads para o seu negócio

O Instagram é uma das melhores redes sociais para você começar a divulgar o seu negócio, pois ele te dá a possibilidade de crescer, sem precisar investir muito dinheiro.

Criar anúncios no Instagram Ads é muito importante para o seu negócio, pois a maioria dos usuários dessa rede social é composta por jovens e isso é bastante interessante para quem trabalha com anúncios.

E não é só isso, o Instagram não para de crescer e de conquistar um número cada vez maior de usuários, principalmente aqui no Brasil.

Pois, segundo dados divulgados pelo próprio Instagram, a rede social chegou à marca dos 1 bilhão de usuários no mundo, em 2018 e 69 milhões somente aqui no Brasil, em janeiro de 2019.

Então, sabendo da importância do Instagram para o seu negócio online, aproveite essa ferramenta extraordinária para fazer o seu negócio se desenvolver cada vez mais, alcançando mais e mais tráfego, leads e vendas.

Conclusão

Portanto, aproveite essa ferramenta e monte suas estratégias, conheça seu público-alvo e crie seus anúncios direcionados ao comportamento deles.

Aproveite o número de usuários acessando o Instagram e coloque os seus anúncios para rodar.

Independentemente de todas as estratégias que você desenvolveu até agora, comece a anunciar no Instagram, pois essa estratégia pode ser um diferencial para o seu negócio online, gerando resultados ainda maiores.

Teste as melhores formas de anunciar no Instagram, os melhores horários, e veja o que dá mais certo, se em imagens ou em vídeos...

Fique atento ao comportamento dos seus seguidores e faça métrica dos resultados de todas as suas estratégias.

Construa e mantenha um bom relacionamento com os seus clientes e potenciais clientes. Isso faz uma grande diferença na hora de gerar vendas e para o crescimento do seu negócio.

Observe como é a interação dos seus seguidores no Instagram, antes mesmo de gerar suas campanhas, para que elas sejam bem-sucedidas.

Planeje com calma suas campanhas no Instagram e utilize boas imagens. Dessa forma, os seus anúncios vão trazer ótimos resultados em curto e longo prazos.

Espero que este artigo tenha ajudado, não só a você aprender como anunciar no Instagram, mas também a entender a importância dessa rede social para as suas estratégias de negócio.

Agradeço por ter lido todo esse conteúdo até aqui.

Sei o quanto é difícil manter o foco em uma leitura longa como essa, mas saiba que você está de parabéns e é isso que vai te levar para outro nível!

Entretanto quero que você saiba de uma coisa.

De nada vai adiantar saber de tudo isso, se você não **prestar atenção no que eu vou te falar agora.**

Isso mesmo, se você não quer ser mais um afiliado comum que faz a mesma coisa que todos os outros, recomendo fortemente você ler com atenção o que vou escrever abaixo porque isso pode te levar **para um outro nível no mercado.**

Pois saiba que mesmo tendo toda mentalidade para o sucesso, você ainda precisa ter todo o conteúdo necessário para se sobressair frente à concorrência.

O que eu vou te falar aqui agora é o que eu fiz para criar toda a minha estrutura que trabalha 24h por dia no automático de forma **extremamente lucrativa.**

Na verdade, você só precisa conhecer o passo a passo correto e segui-lo que você mesmo cria a sua estrutura em pouco tempo e já deixa **ela trabalhando no automático por você.**

Entretanto, na internet existem milhares de picaretas que mentem e te ensinam a fazer isso da maneira errada e ainda por cima cobrando um preço ridiculamente alto!

E de todos que eu já conheci na internet, teve apenas um cara que **REALMENTE** me passou um método vencedor e que me proporcionou criar essa **estrutura de sucesso** na internet.

Imagina, se alguém que ganha 800 mil por mês na internet chegasse em você e falasse que vai te contar o **segredo de tudo o que ele faz para ter esses resultados**, você ia gostar?

Claro, não é mesmo?

Pois é, foi exatamente isso o que aconteceu comigo.

E o nome desse cara é **Alex Vargas**.

E se eu te contar que você também pode aprender com o Alex tudo o que eu aprendi **você abraçaria essa oportunidade ou continuaria procrastinando como sempre?**

Sim, você pode e eu vou te falar exatamente como.

Acontece que, depois de muita gente pedir, o Alex criou um treinamento que se chama, **FORMULA NEGÓCIO ONLINE**.

Nele o Alex mostra na tela do computador todo o passo a passo do método que você precisa aplicar para fazer a internet trabalhar e vender para você durante 24 horas por dia, tudo no automático!

Você faz tudo uma vez, e depois deixa sua máquina de vendas trabalhando para você.

Você pode estar hoje sonhando em como seria se você tivesse seu negócio na internet, mas eu quero te convidar a parar de pensar no “e se...” e realmente começar a fazer as coisas acontecerem.

E olha, se você parar pra pensar, é só você **deixar de comer uma pizza por mês** que você consegue pagar por esse treinamento...

Digo isso porque se você dividir o investimento que o treinamento exige em 12x, você vai pagar apenas R\$48,42 por mês.

É AINDA MAIS BARATO QUE UMA PIZZA!

Só no treinamento são mais de 300 aulas para te ensinar a ganhar muito dinheiro na internet de forma automática.

Imagina como pode ser sua vida daqui a alguns dias...

- Imagine o dia em que você vai terminar de trabalhar feliz e gostando do que está fazendo!
- Imagine o dia em que terá total controle dos seus horários e poderá fazer o que você quiser e quando quiser!
- Imagine o dia em que você vai acordar e quando abrir seu celular vai velo cheio de notificações como essas:



Graças ao que aprendi dentro do **Fórmula Negócio Online**, isso já se tornou a minha realidade e pode se tornar a sua também!

E é só você começar, copiar e colar tudo o que você vai ver na tela do computador do Alex que você também vai conseguir.

Todo o conteúdo que você precisa foi gravado em formato de vídeo aulas e está em uma área de membros para você assistir de onde quiser e quantas vezes quiser!

Estou feliz por você estar lendo isso agora porque aí você não vai precisar passar por tantas dificuldades iguais eu passei...

Antes de conhecer o Alex e o Fórmula Negócio Online eu investi milhares de reais e horas de trabalho em outros métodos que não me trouxeram resultado algum.

Se eu tivesse começado logo de cara com o Alex, **teria tido resultados muito mais rapidamente!**

E não precisa se preocupa de forma alguma.

Digo isso porque você possui **7 dias de garantia absoluta e pode pedir o dinheiro de volta quando quiser.**

Ou seja, o único risco que você corre é de continuar levando essa vida que não está te deixando feliz.

Para acessar a todas as aulas do treinamento, basta você clicar no botão abaixo.

QUERO ME INSCREVER AGORA

HOJE: Menos de 1,70 Por Dia

Espero de coração que você tenha gostado do conteúdo que eu te passei ao longo desse e-book, foi um prazer te ajudar.