

# Checklist para um Instagram que vende!

Neste checklist você irá encontrar um passo-a-passo para melhorar as vendas no Instagram do seu negócio online!

## Defina o seu nicho

As pessoas precisam chegar ao Instagram do seu negócio e perceber que encontrarão ali o que precisam. Então tenha o seu nicho claro e bem definido.

## Tipo de conta

Mude sua conta para comercial ou criador de conteúdo para ter acesso às métricas fornecidas pelo Instagram. Isso irá te ajudar a mensurar seus resultados.

## Foto de perfil

Sua foto de perfil deve representar exatamente o que você é, já que é a primeira impressão que irá passar. O ideal é que use uma foto do seu rosto para conectar com mais facilidade.

## Nome de usuário

O seu nome de usuário é o que vai acompanhado do @. (ex.: @luanafranco0). Não encha de caracteres, números, palavras estrangeiras. Ele precisa ser claro e fácil de buscar.

## Nome

O seu nome é como você irá ser encontrado pela barra de buscas. É recomendável que use seu nome acompanhado do seu segmento. Isso aumenta as chances de ser encontrado, já que uma pessoa que pesquisa pelo segmento específico, poderá te encontrar.

## Descrição

Sua descrição na bio precisa ser clara e objetiva. Pense sempre que as palavras que usar ali, deverão remeter ao tema do seu objetivo. Ex.: Ajudo mulheres acima dos 30 anos a perder peso. Você também pode colocar um link útil! Use um agrupador de links, caso tenha mais de um.  
Ex: *Linktree*

## Destaques

Aqui você irá deixar fixado os stories mais importantes que irão durar por mais de 24h. Separe tópicos, dê nome aos destaques e coloque uma capa.  
Ex: bastidores, quem sou eu, principais dúvidas.

## Conteúdo

Com tudo arrumado, é hora de criar conteúdo para a sua audiência. Entenda bem o seu público e sempre crie baseado em três pilares: educar, entreter e motivar.

## Story

Produza stories todos os dias, eles irão conectar com sua audiência e melhorar o alcance das suas publicações. Você pode começar com 15 divididos ao longo do dia. Ex: 5 pela manhã, 5 pela tarde, 5 a noite.

## CTA - Call To Action

O principal objetivo de um Instagram usado para negócios é converter em vendas. Então, você pode e deve fazer ofertas para transformar seus seguidores em clientes. Faça chamadas para ação nos seus posts, na descrição, nos stories e nos vídeos do IGTV que irão levar para a sua lista ou oferta.



**Gostou?** Para aprender mais sobre como criar um conteúdo que vende no Instagram **clique aqui**