



Como vender mais pelo Instagram? Veja 7 sugestões do que postar nessa mídia social

Se você tem um negócio B2C, vai ser muito mais fácil achar dicas para vender mais no Instagram.

Mas e quem trabalha com [vendas complexas](#) e [consultivas](#), no universo B2B? Está de fora do Instagram?

Na verdade, não!

Alguns ramos de atividade, como arquitetura, engenharia, turismo (de negócios!) e eventos, por exemplo, tem um apelo visual muito grande.

Portanto, é possível usar mais esta mídia social para divulgar seu negócio para outras empresas nas redes sociais.

Mas, é claro, você precisa tomar alguns cuidados. Por isso, fique atento às nossas dicas de como vender mais no Instagram. Você verá que mesmo para quem trabalha com empresas como clientes, é possível usar [mais este canal de comunicação](#) para

atrair prospects para o seu negócio e aumentar vendas pelo Instagram.

Está sem tempo para ler o conteúdo? Gostaria de poder acompanhá-lo enquanto dirige, caminha ou realiza outra atividade? Então não perca tempo e ouça este artigo na íntegra. Basta clicar no play! Agradecemos o seu feedback nos comentários ☐

Veja também: [9 canais de venda para você não perder nenhum negócio](#)

Como vender mais pelo Instagram



Para começar, é preciso ter certeza de que o Instagram é um canal em que vale a penas investir.

Falamos que é possível usar o Instagram no B2B para aumentar vendas. Mas isso não funciona para todo tipo de negócio. Em alguns casos, pode ser uma perda de tempo.

Como descobrir se é possível aumentar vendas no Instagram, então?

Simples: o perfil de seus clientes tem algum apelo visual? Isso é fundamental!

Por isso, analise sua área de atuação e veja se imagens podem atrair clientes corporativos. Um exemplo? Imagine que você vende tintas para revestir grandes instalações. O fator estético, possivelmente, faz parte dos atributos, características e benefícios de seus produtos.

Além disso, use [ferramentas de marketing digital](#) para monitorar seus resultados nessa mídia social. Assim, poderá

descobrir se o tempo e dinheiro investidos estão dando retorno.

Por fim, confira nossas dicas de vendas pelo Instagram. Se você notar que não tem como seguir nossas sugestões no seu ramo de atividade, talvez seja melhor repensar se este canal vale a pena.

Feito este alerta, veja, agora, como vender mais pelo Instagram!

Confira alguns exemplos de marketing digital: [3 ações de vendas que deram certo no mercado B2B usando redes sociais](#)

7 dicas de vendas pelo Instagram

O segredo para conseguir vendas no Instagram é promover o [engajamento digital](#). Isto é: fazer com que os seguidores do seu perfil façam comentários e compartilhem suas imagens.

O Instagram é um mídia visual por natureza. Textos longos não tem nada a ver.

Concentre-se em escolher uma boa imagem, fazer um comentário curto, eventualmente acrescentar um link para algum conteúdo relevante de sua empresa e inclua 2 ou 3 hashtags.

Esta ferramenta pode te ajudar a escolher hashtags: [Hashtags Forlikes](#)

Veja nossas dicas de vendas pelo Instagram usando imagens e lembre-se: seu objetivo é fazer sua empresa mais conhecida entre seu público de interesse. Dessa forma, ele acabará visitando seu site, blog e outros pontos de contato.

E será por esses canais que o [relacionamento com o cliente](#) será potencializado, levando-o gradativamente através do [funil de vendas](#) até à conversão.

1- Infográficos

Infográficos são excelentes para o Instagram de empresas B2B. Por quê? Porque integram informação relevante para um executivo de empresa com uma imagem.

É uma das formas mais efetivas de como vender mais no Instagram.

2- Imagens de instalações e equipamentos

Essa é uma opção para quem vende soluções bastante técnicas e que, com fotografias bem tiradas, podem ficar muito bonitas.

Imagine uma empresa que fornece produtos ou serviços para usinas de produção de energia mostrando uma nova barragem em operação em seu perfil do Instagram.

O mesmo vale para pontes, estádios de futebol, ferrovias, aeroportos, navios e outras obras e equipamentos grandiosos para os quais sua empresa contribuiu de alguma forma.

Na verdade, a inauguração de um zoológico, teatros, escolas e outros equipamentos de utilidade pública também podem constituir uma imagem interessante para divulgar os serviços ou produtos de sua empresa no Instagram.

Veja um exemplo de imagem que poderia ser usada:



3- Imagens que tem tudo a ver com suas personas

Estamos nos referindo às personas dos compradores de seus clientes, os tomadores de decisão.

Se você vende para escolas e universidades, usar imagens de livros, museus e bibliotecas pode chamar a atenção dessas

pessoas. Se você vende para a indústria automobilística, talvez imagens de carros esportivos ou de corridas de automóveis despertem o interesse de seus clientes.

Procure agradar os olhos deles! Confira o que eles compartilham em suas redes sociais para descobrir isso. Essa é uma ótima maneira de [como conquistar seguidores no Instagram](#).

4- Imagens que tem tudo a ver com seu negócio

Imagine que sua empresa oferece soluções para desenvolvedores de softwares. Imagens de códigos em uma tela de computador, de startups famosas, de novas máquinas ou mesmo de livros sobre o tema podem ser tentadoras para eles.

Quer saber como vender mais pelo Instagram? **Retrate o DNA de seu negócio em suas imagens!**

Veja um exemplo de [postagem no Instagram feita pelo Agendor](#):



5- Imagens de eventos

Sua empresa participou de um evento realmente interessante e tem algo a dizer sobre ele?

Postar imagens desse evento e comentários relevantes sobre detalhes e informações importantes pode ser útil para seus clientes e prospects. Preste esse serviço a eles!

6- Imagens que ilustram postagens de seu blog

Um blog corporativo é uma excelente ferramenta de marketing digital. E para aumentar os acessos ao seu blog, você pode usar o Instagram.

Sempre que fizer uma postagem que possa conter uma imagem de destaque atrativa para seu público, divulgue-a também no Instagram.

Veja outro exemplo de [postagem em nosso Instagram](#):



7- Imagens de capa de outras mídias sociais

Por fim, outra maneira de como vender mais pelo Instagram atraindo seguidores, é reproduzir as imagens de capa de postagens em outras mídias sociais e direcionar seus usuários para elas.

Ao postar no Facebook ou no LinkedIn e notar que fez sucesso, espalhe esse conteúdo por meio de uma imagem interessante!

DICA EXTRA: nunca poste imagens de ofertas no Instagram!

Esse é um erro muito comum. E podemos garantir que se você que saber como vender mais pelo Instagram, colocar imagens de anúncios de produtos ou serviços B2B é uma péssima ideia. As pessoas não usam o Instagram para ver propaganda, mas para se divertir.

Usar os produtos do Instagram para fazer anúncios segmentados e com animações ou “stories”, depois de um estudo adequado, pode trazer resultados. Mas simplesmente postar imagens de ofertas não é uma boa ideia.

Agora que você viu como vender mais pelo Instagram, confira outras dicas de vendas. Baixe nosso e-book gratuito: [Como usar o marketing para escalar suas vendas](#)