



INSTAGRAM

Um perfil no instagram é essencial para um artesão. Afinal, ele é uma rede social de fotos onde você pode expor com detalhe cada novo projeto.

Além das dicas de fotografia, que são imprescindíveis para um bom uso do instagram, confira outras estratégias para melhorar seu alcance nessa rede social.

1. Torne seu perfil público

Antes de qualquer coisa, certifique-se de que seu perfil no instagram está no modo público.

Como você vai usar sua conta também para vender seu artesanato, é importante que seu perfil esteja aberto para que qualquer um possa entrar e visualizar as fotos.

2. Conquiste novos seguidores

Se você entrou agora na rede social, é normal que tenha poucos seguidores. Por isso, convide amigos para te seguir e também siga perfis relacionados ao seu, como de marcas de feltro, artesãs famosas no mercado, etc.

Fazendo isso, você aumenta as chances do seu perfil ser indicado para pessoas com o mesmo interesse em artesanato.

3. Publicações

Ao contrário do facebook, o instagram não permite que você insira link na descrição das fotos. Por isso, é recomendado que você coloque o link da sua loja, facebook, email ou whatsapp na bio (descrição do perfil).

E lembre-se de sempre dizer na legenda que seu contato está na bio do perfil. Assim, o cliente pode contatá-lo mais facilmente.

4. Use hashtags

As *hashtags* são palavras-chaves usadas para pesquisar conteúdos no instagram. Elas vão te ajudar a conquistar novos seguidores, mais curtidas e possíveis novos clientes.

Sendo assim, insira o máximo de *hashtags* possíveis logo após a legenda da foto.

Desta forma, uma pessoa que não conhecia seu trabalho pode chegar a você por meio dessa pesquisa de palavras. Invista em *hashtatgs*:

Gerais: #feltro #artesanato #decoração

Específicas: #bolsadefeltro #guirlandaemfeltro #bonecadefeltro

Em inglês: #DIY #Felt #Craft

5. Use Emojis

Os emojis são aqueles ícones em desenho com várias formas, expressões e temas. Eles não têm nenhuma função específica para vendas, mas vão deixar sua publicação mais pessoal e chamativa para seus seguidores.

6. Mantenha uma frequência de publicações

Você precisa aparecer para vender mais, por isso, publique fotos com frequência e regularidade.

Não é necessário postar uma foto todos os dias. Mas, pelo menos uma vez por semana é o ideal. Quanto mais postagens, mais curtidas. Assim, você ganha mais relevância na rede social e suas publicações vão ser vistas por mais pessoas.

7. Stories

Uma outra opção, além das fotos, são os *stories*. Eles são uma ótima alternativa para mostrar os bastidores do seu trabalho em vídeo e por fotos.

Os *stories* também podem se tornar um ótimo canal de interação com seus seguidores. Isso porque é possível criar enquetes e receber mensagens através dele.

Cada publicação feita dura 24h, por isso ele é indicado para postagens que sejam diferentes das que você quer que fiquem fixas no seu perfil. Algumas sugestões:

Bastidores: Mostre as peças em produção, tire fotos do ateliê, compartilhe ideias e solicite opinião dos seguidores.

Promoções: Anuncie promoções, sorteios e agenda para novas encomendas.

Enquetes: Crie enquetes para descobrir quais as preferências dos seus seguidores. Coloque em votação estilos diferentes de peças, temas, etc.

Essas dicas foram preparadas especialmente para o **Desafio Faça e Venda, da Escola de Feltro**. Acesse a página [aqui](#) e confira as regras para participar.