



Como um negócio de **Turismo** pode usar o **Instagram** para **vender mais** o ano inteiro

1



Destaque na **Bio os diferenciais** do teu negócio.

Exemplo:

Refúgio romântico na Serra.
Café da manhã estilo colonial.

2



Utilize no **avatar o logo** da tua empresa.

3



Disponibilize o **link do WhatsApp Business** para facilitar o contato do cliente com a tua empresa.

4



O Instagram liberou a inclusão de **mais de um link na Bio**. Dessa forma, poder incluir também o link do teu site é uma excelente opção.

5



Nos **destaques**, mostre o teu negócio, use e abuse de **belas imagens e vídeos** que possam gerar desejo de consumo.

6



Estimule o teu cliente a **compartilhar depoimentos sobre a experiência com a tua empresa**. Inclua nos destaques os depoimentos, lembrando sempre de solicitar autorização para o uso da imagem.

7



Esteja atento às **mensagens privadas** (inbox).

Utilize o canal para atender o teu cliente de forma rápida e clara.

8



Estimule o feedback dos clientes e sempre responda aos comentários e as mensagens privadas (inbox).

9



Faça um **planejamento dos conteúdos e das postagens** pensando em todas as etapas de compra do teu cliente.

10



Conteúdos com **foco na experiência do cliente** tendem a gerar maior resultado. **Mostre famílias e hóspedes** aproveitando os diferenciais do hotel, por exemplo.

11



Vídeos curtos e dinâmicos apresentam bons resultados. Quando for criar, dê preferência para as **ferramentas disponíveis no Instagram**. Ao fazer isso, a tendência é que a tua página tenha uma **melhor performance**.

12



Tenha frequência nas publicações. Lembre-se que o feed é a vitrine do teu negócio. Já o reels entrega conteúdo para potenciais clientes que não seguem a tua empresa e o stories entrega para a tua rede.