

E-BOOK

**ESTRATÉGIA DE
CRESCIMENTO
NO INSTAGRAM
PARA ARQUITETAS**

RuTAS

Agência de Tráfego Pago



ÍNDICE

CAPÍTULO 1 : TRANSFORMANDO VIDAS E FACILITANDO O CAMINHO

CAPÍTULO 2 : DEFININDO SUA PERSONA

CAPÍTULO 3 : OS QUATRO TIPOS DE CRIATIVOS

CAPÍTULO 4 : CONSISTÊNCIA, FREQUÊNCIA E ORDEM DAS POSTAGENS

CAPÍTULO 5 : DESCRIÇÕES QUE ENGAJAM

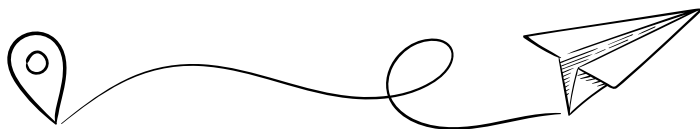
CAPÍTULO 6 : O SEGREDO ALÉM DAS POSTAGENS

CAPÍTULO 1 :



TRANSFORMANDO VIDAS E FACILITANDO O CAMINHO

A Jornada da Arquiteta no Instagram



Seja bem-vinda ao nosso ebook!

Aqui, desvendaremos uma estratégia poderosa que não apenas impulsionará o crescimento do seu perfil no Instagram, mas também transformará suas vidas profissionais.

Prepare-se para mergulhar em um mundo de **possibilidades**, **conexões** e **resultados** tangíveis.



A Busca Pela Qualidade e Segurança

Arquitetas, vocês enfrentam desafios diários: projetos complexos, prazos apertados e a necessidade de se destacar em um mercado competitivo.

O Instagram, com sua vasta audiência, oferece uma oportunidade única para construir autoridade, atrair clientes e expandir sua presença online. No entanto, a abordagem deve ser estratégica e segura.

1. CRESCIMENTO ORDENADO E SEGURO:

- Vamos explorar como a qualidade e o tipo de criativo impactam diretamente o crescimento do seu perfil.
- Aprenda a atrair seguidores genuinamente interessados em seus serviços.

2. DEFININDO SUA PERSONA:

- Não é apenas sobre números; é sobre conexões significativas.
- Descubra como definir sua persona de maneira clara e eficaz.
- Imagine a sensação de se comunicar diretamente com as pessoas que realmente importam para o seu negócio.

3. OS QUATRO TIPOS DE CRIATIVOS:

- Desvendaremos os segredos dos criativos de crescimento, objeção, autoridade e conexão.
- Como aplicá-los para obter resultados reais.
- Imagine suas postagens ganhando vida e atraindo seguidores engajados.

4. CONSISTÊNCIA E FREQUÊNCIA:

- Aprenda por que três postagens por semana são a chave para o sucesso.
- Segunda, quarta e sexta: esses dias serão seus aliados.
- Visualize seu calendário preenchido com conteúdo valioso.

5. DESCRIÇÕES QUE ENGAJAM:

- As palavras importam. Vamos criar descrições envolventes que incentivam ação.
- Uma chamada para ação por vez, para evitar confusões.
- Imagine seus seguidores interagindo e compartilhando suas postagens.

6. CALENDÁRIO E PLANILHA:

- Ofereceremos uma planilha para facilitar a definição da persona.
- Um calendário semanal ajudará você a organizar suas postagens com clareza.
- Visualize sua estratégia tomando forma.

7. TOPO DO FUNIL DE VENDAS ESTRATÉGICO:

- Este ebook é apenas o começo.
- O tráfego pago potencializará seus resultados, e as próximas etapas do funil serão exploradas.
- Imagine sua jornada de crescimento se expandindo para novos horizontes.



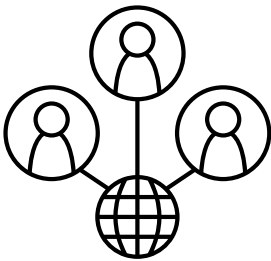
PREPARADO PARA TRANSFORMAR SUA PRESENÇA NO INSTAGRAM?

Vamos lá! Este ebook é mais do que um guia; é uma ferramenta para mudança. Prepare-se para crescer, conectar-se e alcançar novos patamares. Sua jornada começa agora!

CAPÍTULO 2 :



DEFININDO SUA PERSONA



Conectando-se Com Quem Realmente Importa

Aqui, mergulharemos fundo na definição da persona. Não se trata apenas de números de seguidores; é sobre construir conexões significativas com as pessoas certas. Vamos explorar os aspectos essenciais.

1. FAIXA ETÁRIA: QUEM SÃO SUAS PESSOAS?

IMAGINE UMA CONVERSA DIRETA COM ALGUÉM QUE REALMENTE PRECISA DOS SEUS SERVIÇOS. PARA ISSO, PRECISAMOS DEFINIR A FAIXA ETÁRIA DA SUA PERSONA. PERGUNTE-SE:

QUAL É A IDADE DO SEU PÚBLICO-ALVO?
ENTRE 25 E 30 ANOS? 30 E 38? 40 E 50?

VISUALIZE ESSAS PESSOAS, SUAS NECESSIDADES E DESEJOS

2. CLASSE SOCIAL: O VALOR DOS SEUS PROJETOS IMPORTAM

AGORA, PENSE NA CLASSE SOCIAL. QUANTO MAIS CARO O PROJETO, MENOR SERÁ A PARCELA DA POPULAÇÃO QUE PODE COMPRÁ-LO. CONSIDERE:

QUAL É O VALOR MÉDIO DOS SEUS PROJETOS?
ENTRE R\$ 3.000 E R\$ 8.000? OU MAIS?

LEMBRE-SE DE QUE A COMUNICAÇÃO VARIA CONFORME A CLASSE SOCIAL.

3. GÊNERO: COM QUEM VOCÊ VAI CONVERSAR?

A COMUNICAÇÃO COM HOMENS E MULHERES PODE SER DIFERENTE. DECIDA:

VOCÊ VAI SE COMUNICAR COM HOMENS, MULHERES OU AMBOS?

- SEJA EXPLÍCITO NA SUA ABORDAGEM.
- IMAGINE COMO SUAS POSTAGENS RESSOARÃO COM CADA GÊNERO.

4. LOCALIZAÇÃO: ONDE VOCÊ ATUA?

AGORA, PENSE NA LOCALIZAÇÃO. ISSO AFETA A LINGUAGEM, AS REFERÊNCIAS E A RELEVÂNCIA DAS SUAS POSTAGENS. DECIDA:

VOCÊ VAI ATENDER APENAS UMA REGIÃO ESPECÍFICA (COMO CURITIBA) OU TODO O BRASIL?

- VISUALIZE O MAPA E IMAGINE SUAS CONEXÕES GEOGRÁFICAS.

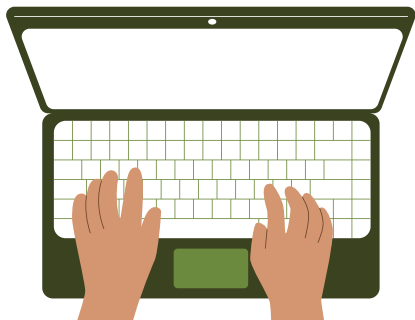
A Persona em Ação:

Imagine uma **arquiteta** jovem, entre 28 e 35 anos, que atua em **projetos residenciais** de médio porte. Ela se comunica principalmente com **mulheres**, focando em **Curitiba** e **região metropolitana**. Essa persona busca **soluções criativas** e valoriza a **qualidade**.



AGORA, DEFINA SUA PERSONA:

PREENCHA A PLANILHA FORNECIDA E CRIE UMA IMAGEM CLARA DA PESSOA COM QUEM VOCÊ VAI SE CONECTAR. LEMBRE-SE: NÃO É SOBRE TODOS; É SOBRE AS PESSOAS CERTAS. SUA PERSONA SERÁ SUA BÚSSOLA NESSA JORNADA DE CRESCIMENTO NO INSTAGRAM



CAPÍTULO 3:



OS QUATRO TIPOS DE CRIATIVOS

Desvendando os Segredos da Estratégia dos “9 Quadros”

Aqui, mergulharemos fundo nos quatro tipos de criativos que compõem a metodologia dos “9 Quadros”. Esses criativos não são apenas postagens; são peças estratégicas que impulsionarão seu crescimento no Instagram.

1. CRIATIVO DE CRESCIMENTO: ATRAINDO NOVAS PESSOAS

O CRIATIVO DE CRESCIMENTO É COMO UM CONVITE PARA UMA FESTA EXCLUSIVA. ELE ATRAI NOVAS PESSOAS PARA O SEU PERFIL. IMAGINE:

- **VÍDEO (REELS):** USE VÍDEOS CATIVANTES PARA CHAMAR A ATENÇÃO.
- **GANCHO INICIAL:** COMECE COM ALGO INTRIGANTE. PERGUNTE-SE: “O QUE FARIA ALGUÉM PARAR O SCROLL E ASSISTIR AO MEU VÍDEO?”
- **ENSINE ALGO VALIOSO:** COMPARTILHE DICAS, TRUQUES OU INSIGHTS RELEVANTES PARA O SEU PÚBLICO-ALVO.

2. CRIATIVO DE OBJEÇÃO: SUPERANDO BARREIRAS

O CRIATIVO DE OBJEÇÃO É COMO UMA RESPOSTA BEM PENSADA EM UMA ENTREVISTA DE EMPREGO. ELE ABORDA OBJEÇÕES E DÚVIDAS. IMAGINE:

- **ESTÁTICO (CARROSSEL OU IMAGEM ÚNICA):** USE IMAGENS E TEXTO PARA ESCLARECER.
- **RESPONDA PERGUNTAS FREQUENTES:** ANTECIPE AS OBJEÇÕES QUE AS PESSOAS PODEM TER.
- **MOSTRE SOLUÇÕES:** OFEREÇA ALTERNATIVAS E MOSTRE COMO VOCÊ RESOLVE PROBLEMAS.

3. CRIATIVO DE AUTORIDADE: CONSTRUINDO SUA MARCA PESSOAL

O CRIATIVO DE AUTORIDADE É COMO UM DIPLOMA NA PAREDE DO SEU ESCRITÓRIO. ELE ESTABELECE SUA EXPERTISE. IMAGINE:

- **ESTÁTICO (CARROSSEL OU IMAGEM ÚNICA):** USE IMAGENS PARA MOSTRAR SUA AUTORIDADE.
- **PALESTRAS E PROJETOS ANTERIORES:** MOSTRE SEUS PROJETOS, PARTICIPAÇÃO EM PALESTRAS E EVENTOS.
- **COMPARTILHE CONHECIMENTO:** EDUQUE SEU PÚBLICO E MOSTRE QUE VOCÊ É UMA REFERÊNCIA.

4. CRIATIVO DE CONEXÃO: HUMANIZANDO SEU PERFIL

O CRIATIVO DE CONEXÃO É COMO UM CAFÉ COM UM AMIGO. ELE HUMANIZA SEU PERFIL. IMAGINE:

- **ESTÁTICO (CARROSSEL OU IMAGEM ÚNICA):** MOSTRE SEU LADO PESSOAL.
- **MOMENTOS AUTÊNTICOS:** FOTOS NA PRAIA, COM A FAMÍLIA, COM O CACHORRO.
- **QUEBRE A MONOTONIA:** MOSTRE QUE VOCÊ É UMA PESSOA REAL, NÃO APENAS UMA MARCA.

AGORA, COLOQUE EM AÇÃO:

VISUALIZE SUAS POSTAGENS GANHANDO VIDA COM ESSES CRIATIVOS. ELES NÃO SÃO APENAS CONTEÚDO; SÃO ESTRATÉGIA EM AÇÃO. PREPARE-SE PARA ATRAIR, ENGAJAR E CONQUISTAR SEU PÚBLICO NO INSTAGRAM!



RUTAS

CAPÍTULO 4:



CONSISTÊNCIA, FREQUÊNCIA E ORDEM DAS POSTAGENS

A Jornada Semanal para o Sucesso

Neste capítulo, vamos mergulhar na estratégia semanal que impulsionará seu crescimento no Instagram. Imagine que você está conduzindo uma orquestra, e cada dia tem sua nota específica.

1. TRÊS POSTAGENS POR SEMANA: A CHAVE PARA O ENGAJAMENTO

- Segunda, Quarta e Sexta: Esses serão seus dias de destaque.
- A Frequência Ideal: Três postagens semanais permitem que você:
- Mantenha o algoritmo do Instagram ativo e interessado.
- Dê tempo para que cada postagem alcance seu público.

2. O CALENDÁRIO SEMANAL: SUA BÚSSOLA DE CONTEÚDO

- Imagine um calendário em branco, pronto para ser preenchido com conteúdo valioso. Aqui está o seu calendário de publicações:
- Segunda-feira: Criativo de Crescimento
 - Atraia novos seguidores com um vídeo intrigante.
 - Comece a semana com energia!
- Quarta-feira: Criativo de Objeção
 - Responda a perguntas frequentes.
 - Mostre soluções e esclareça dúvidas.
- Sexta-feira:
- Semana 1 e 2: Criativo de Autoridade
 - Estabeleça sua expertise.
 - Compartilhe projetos anteriores ou participe de eventos.
- Semana 3: Criativo de Conexão
 - Quebre a monotonia.
 - Mostre que você é uma pessoa real, não apenas uma marca.

3. VISUALIZE SUA ESTRATÉGIA EM AÇÃO:

Imagine seu calendário preenchido com essas postagens estrategicamente planejadas. Cada semana é uma oportunidade para se conectar com seu público-alvo de maneira consistente e envolvente.

PREPARADO PARA MANTER O FLUXO?

Seu público está esperando! Prepare-se para lançar suas postagens nos dias certos e colher os frutos do engajamento contínuo.

CAPÍTULO 5:



DESCRIÇÕES QUE ENGAJAM

As Palavras que Fazem a Diferença

Neste capítulo, vamos explorar o poder das descrições das postagens. Imagine que você está escrevendo cartas para amigos: cada palavra importa e pode criar conexões significativas com seu público.

1. PESSOALIDADE E AUTENTICIDADE

- **Seja Pessoal:** Use uma linguagem próxima e amigável. Imagine que você está conversando com um amigo.
- **Conte Histórias:** Relate experiências pessoais relacionadas ao conteúdo da postagem. Isso humaniza seu perfil.

2. CHAMADA PARA AÇÃO (CTA)

- Uma Ação por Vez: Inclua uma única chamada para ação (CTA) no final da descrição.
- Exemplos de CTAs:
 - “Comente o que você achou!”
 - “Curta essa publicação!”
 - “Compartilhe com quem você acha que vai gostar!”

3. RELEVÂNCIA E TRANSPARÊNCIA

- Relacione-se com o Conteúdo: A descrição deve estar alinhada com a imagem ou vídeo da postagem.
- Seja Transparente: Seja autêntico e transparente. Imagine que você está conversando com um cliente em potencial.

4. VISUALIZE SUAS DESCRIÇÕES EM AÇÃO:

- Imagine suas postagens ganhando vida com essas descrições envolventes. Cada palavra é uma oportunidade para se conectar com seu público e incentivá-los a agir.

PREPARADO PARA ESCREVER DESCRIÇÕES QUE ENGAJAM?

Seu público está esperando! Prepare-se para criar descrições que façam a diferença e gerem interações valiosas.

CAPÍTULO 6:



O SEGREDO ALÉM DAS POSTAGENS

A Jornada do Funil de Vendas Estratégico

Arquitetas, vocês desenvolveram toda essa estratégia dentro do Instagram. As nove publicações, seguindo a metodologia dos quatro tipos de postagem, três vezes por semana. Mas por que estão fazendo isso? A resposta está além das métricas e dos seguidores

1. A MAGIA DA RETROALIMENTAÇÃO

- O Que Não Está Escrito: Toda essa construção tem um propósito maior.
- O Funil de Vendas Estratégico: Vocês estão criando a base para algo ainda mais poderoso, o funil de vendas estratégico





2. O GESTOR DE TRÁFEGO: O PRÓXIMO PASSO

- Lucas e Skalart, o Elo Final: Agora é a minha vez de entrar em cena.
- A Conversa Valiosa: Tudo que eu ensinei para vocês é o topo de funil de vendas para aumentar o seu faturamento. De maneira orgânica vocês vão sentir os resultados, imagine com o tráfego pago.
- Preparem-se para Conversar: Me chamem no WhatsApp, vamos conversar!

3. VISUALIZE O FLUXO DO FUNIL:

- Imagine a jornada completa: da construção das postagens à qualificação dos clientes. Vocês estão no caminho certo. O funil de vendas começa aqui.

Preparadas para a Próxima Etapa?

*Conheça minha consultoria
onde te oriento na prática como
crescer no instagram*



- Consultoria completa
- Bónus:
- Planilha de Persona
- Calendário de postagens



[CLIQUE AQUI](#)

RUTHS