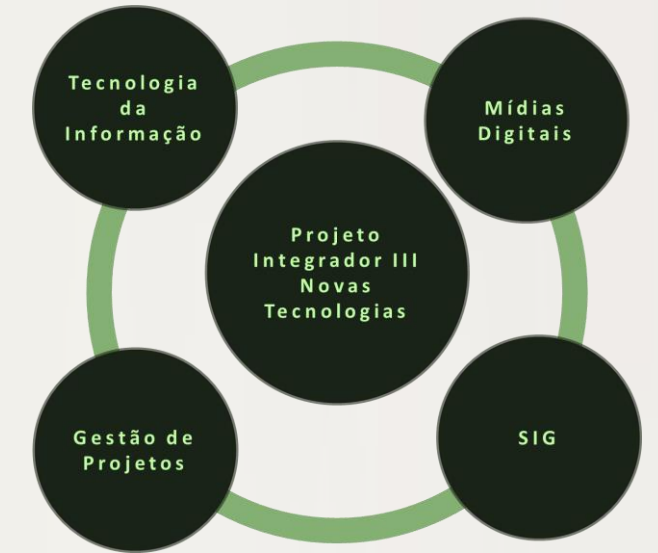


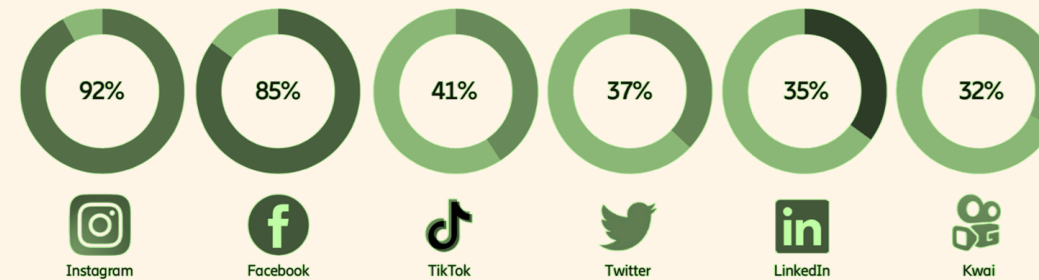
Projeto Integrador III: Novas Tecnologias

Esse documento é resultado do Projeto Integrador III que une as disciplinas de Marketing, Projetos e Tecnologias.

O projeto teve objetivo de capacitar alunos e pequenos empresários na implementação prática de estratégias digitais.



O foco para elaboração do material do projeto foi a rede social Instagram, por se tratar da rede com maior alcance no Brasil (Fonte: <https://blog.opinionbox.com/pesquisa-sobre-aplicativos-no-brasil>)



Alunos do Projeto Integrador III:

Ana do Nascimento da Silva	Rebecca Oliveira Silva do Nascimento
Joanalia da Silva dos Santos	Rodrigo de Jesus Barbosa
Lucas Bueno Pereira Faria	Talita Pavão Duarte Ozório
Lucas da Silva Oliveira	
Maria Cecília Silva de Carvalho	

Professor orientador:
Felipe Pusanovsky de Barros

Criando uma Presença de Marca Irresistível no Instagram

Estabelecer uma presença forte no Instagram é essencial para qualquer negócio que deseja se conectar com seu público-alvo e impulsionar seus negócios. Siga estas etapas-chave para criar um perfil irresistível que atraia e envolva seus clientes.



Definindo a Identidade Visual da Marca

Cores da Marca

Selecione um esquema de cores que capture a essência da sua empresa - elegante, alegre, sofisticada. Estas cores devem aparecer em todas as suas publicações.

Estilo de Conteúdo

Decida se seu feed terá um estilo minimalista, editorial ou até mesmo lúdico. Mantenha a coerência em todas as suas postagens.

Imagens Atraentes

Invista em belas fotos da empresa para criar um feed visualmente cativante.

Criando Conteúdo de Valor

1 Dicas em postagens

Compartilhe tutoriais, truques e dicas de seu negócio para inspirar suas clientes.

2 Novidades da Marca

Mantenha seu público informado sobre novos produtos, promoções e serviços.

3 Estilo de Vida

Mostre o estilo de vida da sua empresa com fotos de clientes satisfeitas.

4 Interação com Clientes

Responda perguntas, compartilhe depoimentos e crie enquetes para envolver seu público.

Alcançando seu Público-Alvo



Geolocalização

Marque a localização da sua empresa em todas as postagens para atrair clientes da região.



Hashtags Relevantes

Utilize hashtags populares e relevantes para ampliar o alcance e visibilidade das suas postagens. Pesquise hashtags populares no seu nicho e use-as nas suas postagens.



Parcerias

Colabore com influenciadores e outros perfis relevantes para atingir novos públicos.



Anúncios Segmentados

Invista em anúncios direcionados para seu público-alvo para impulsionar suas publicações.

Engajando seu Público

Promoções Cativantes

Crie promoções, sorteios e desafios para incentivar a participação do público e aumentar o envolvimento.

Interação Personalizada

Responda comentários, envie mensagens e se conecte individualmente com seus seguidores.

Destques e Histórias

Utilize os recursos do Instagram para destacar conteúdo relevante e manter seu público atualizado.

Conteúdo Exclusivo

Ofereça descontos, dicas e informações exclusivas para incentivar seus seguidores a interagir.

Medindo e Aprimorando sua Estratégia

1

Monitorar Métricas

Analise o desempenho de suas publicações, o crescimento da sua audiência e o engajamento. Utilize as ferramentas de análise do Instagram.

2

Identificar Tendências

Observe quais tipos de conteúdo e publicações mais envolvem seu público. Entenda o desempenho das suas postagens.

3

Ajustar Estratégia

Utilize essas informações para refinar sua estratégia e criar um perfil ainda mais eficaz, ajustando sua estratégia conforme necessário.

Impactando seu Negócio

Fidelização de Clientes

Uma presença ativa no Instagram ajuda a construir relacionamentos duradouros com seus clientes.

Alcance Ampliado

Você pode atingir novos públicos e atrair clientes potenciais através de uma estratégia de marketing eficaz no Instagram.

Maior Visibilidade

Um perfil bem cuidado e conteúdo de qualidade elevam a imagem da sua empresa e a tornam mais reconhecida.

Aumento de Vendas

Ao gerar mais engajamento e tráfego, você pode impulsionar suas vendas e o crescimento do seu negócio.

Conclusão: Sua Presença de Marca no Instagram

Construir uma marca forte e envolvente no Instagram é fundamental para o sucesso de qualquer negócio nos dias de hoje. Siga estas etapas e aproveite todo o potencial dessa plataforma para conectar-se com seus clientes, fortalecer sua imagem de marca e impulsionar seu negócio.



Siga estas dicas para usar o Instagram e conquistar mais clientes :



- **Perfil Profissional Atraente:** Tenha um perfil empresarial completo e atraente. Use uma foto de perfil profissional e uma biografia clara e concisa que destaque o que sua empresa oferece.
- **Conteúdo de Qualidade:** Publique regularmente conteúdo relevante e de alta qualidade que interesse aos seus clientes. Use fotos e vídeos atraentes e de alta qualidade.
- **Interaja com sua Audiência:** Responda a comentários e mensagens dos seus seguidores. Isso ajuda a construir relacionamentos e a aumentar a fidelidade dos clientes.
- **Produtos/Serviços:** Use o Instagram para mostrar seus produtos ou serviços de forma atrativa. Você pode criar publicações patrocinadas ou utilizar o Instagram Shopping para marcar produtos diretamente nas postagens.
- **Stories e Lives:** Use os Stories e as transmissões ao vivo para se conectar de forma mais pessoal com seus seguidores. Você pode compartilhar bastidores da sua empresa, tutoriais ou responder perguntas dos seguidores.
- **Parcerias e Colaborações:** Faça parcerias com influenciadores ou outras marcas para aumentar sua visibilidade e alcance no Instagram.

Use ferramentas de inteligência artificial para te ajudar!

- **Quais as Inteligências Artificiais (IAs) podem te auxiliar?**

Ideogram, Perplexity, Gemini, Slides go, ChatGPT, Gamma app, Canva.

Essas ferramentas vão proporcionar facilidade de montar textos, postagens, imagens e apresentações em pouco tempo.

Clique sobre as marcas para acessar cada uma das IAs abaixo



Ferramentas para facilitar o planejamento e controle do seu Instagram

As planilhas a seguir integram o resultado final do Projeto integrador III - Novas Tecnologias.

São disponibilizadas duas ferramentas para orientarem empresas na criação e manutenção de um perfil profissional na rede social Instagram.

[Clique aqui para acessar](#)

PDCA

O Ciclo PDCA é uma ferramenta essencial para a melhoria contínua da qualidade e o sucesso de uma empresa.

Na primeira etapa, o planejamento (PLAN), acontece a elaboração de uma linha de ação.

Na etapa seguinte, o DO, há execução dos planejamentos.

No CHECK, fazemos a análise de tudo que está sendo elaborado, e assim, caso haja necessidade de ajustes, elas são feitas no ACT.



Passo a Passo – PDCA

Passo 1: Plan (Planejar)

- Identificar o problema ou oportunidade de melhoria: Defina claramente qual é o problema a ser abordado ou onde há espaço para melhorias.
- Estabelecer metas e objetivos claros: Defina metas específicas que você deseja alcançar com a aplicação do PDCA. As metas devem ser mensuráveis e realistas.
- Analisar causas raízes: Utilize ferramentas como diagrama de Ishikawa (espinha de peixe) ou 5 Porquês para identificar as causas raízes do problema. Desenvolver um plano de ação:
- Elabore um plano detalhado para implementar as mudanças necessárias. Este plano deve incluir quem será responsável por cada atividade, prazos e recursos necessários.

Passo 2: Do (Executar)

- Implementar o plano de ação: Execute as atividades conforme definido no plano de ação elaborado na etapa anterior.
- Coletar dados e informações: Durante a execução, colete dados relevantes para avaliar o desempenho das mudanças implementadas.

Passo 3: Check (Verificar)

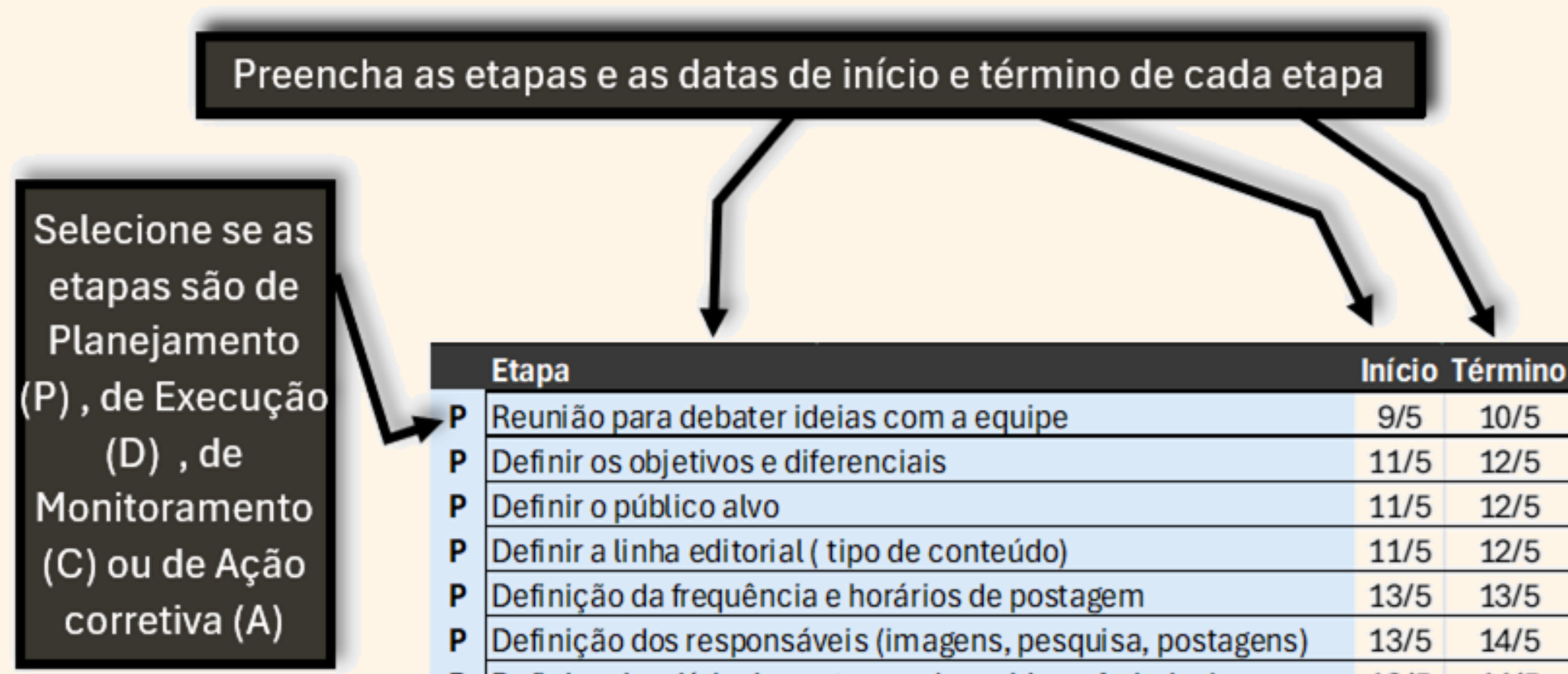
- Monitorar e avaliar os resultados: Compare os resultados obtidos com as metas estabelecidas na fase de Planejar. Verifique se as mudanças implementadas estão tendo o impacto esperado.
- Analisar os dados: Utilize dados quantitativos e qualitativos para avaliar o sucesso das ações implementadas.

Passo 4: Act (Agir)

- Tomar ações corretivas: Se os resultados não atenderem às metas estabelecidas ou se houver problemas identificados durante a fase de Verificar, determine as ações corretivas necessárias.
- Padronizar e implementar melhorias: Documente as mudanças bem-sucedidas como novos padrões ou procedimentos a serem seguidos. Comunique essas melhorias para as partes interessadas relevantes.
- Planejar a próxima iteração: Se necessário, retorne à fase de Planejar para identificar novas áreas de melhoria ou para aplicar o ciclo PDCA novamente para aprimorar ainda mais o processo.

Gráfico de Gantt

O Gráfico de Gantt é uma ferramenta gráfica utilizada para gerenciar e controlar projetos. Nas barras horizontais estão representadas as etapas e nas verticais, o prazo de cada uma. Sendo assim, esse gráfico é uma forma de representação visual de cada etapa dos processos



Passo a Passo – Gráfico de Gantt

Passo 1: Definição das tarefas

- Liste todas as tarefas do projeto: Comece identificando todas as atividades que compõem o projeto. Cada tarefa deve ser claramente definida e ter um objetivo específico.

Passo 2: Estime a duração das tarefas

- Determine a duração estimada para cada tarefa: Avalie quanto tempo será necessário para completar cada uma das tarefas identificadas. Isso pode envolver consulta a especialistas, revisão de projetos similares, entre outros métodos.

Passo 3: Sequenciamento das tarefas

- Estabeleça a ordem das tarefas: Determine a sequência em que as tarefas precisam ser realizadas. Algumas tarefas podem depender do término de outras para começar, enquanto outras podem ser realizadas em paralelo.

Passo 4: Criar o gráfico de Gantt

- Escolha a ferramenta adequada: Utilize um software de gerenciamento de projetos que ofereça a criação de gráficos de Gantt, como Microsoft Project, Excel com um plugin de Gantt, GanttProject, entre outros.
- Configure o gráfico: Insira as tarefas na ferramenta e atribua a cada uma a sua duração estimada. Organize as tarefas conforme a sequência definida anteriormente.

Passo 5: Adicionar dependências e marcos

- Inclua dependências: Indique as relações de dependência entre as tarefas, como "tarefa B só pode começar após a conclusão da tarefa A".
- Marque os marcos: Adicione marcos importantes, que são pontos de referência chave no projeto, como datas de entrega, revisões importantes, etc.

Passo 6: Ajustes e revisões

- Revisão do gráfico de Gantt: Verifique se as datas de início e término de cada tarefa são realistas e se o cronograma geral do projeto parece viável.

Passo 7: Monitoramento e atualização

- Atualize regularmente: À medida que o projeto avança, atualize o gráfico de Gantt para refletir o progresso real. Isso inclui ajustar datas de início e término, adicionar novas tarefas, e assim por diante.

Passo 8: Comunicação e colaboração

- Compartilhe o gráfico de Gantt: Utilize o gráfico como uma ferramenta de comunicação para toda a equipe do projeto, stakeholders e clientes, garantindo que todos estejam alinhados quanto ao progresso e às expectativas.

Agenda de postagem

A agenda de postagem é um mecanismo que permite a gestão de uma página de rede social. Tendo ciência de que é preciso manter a página ativa, é de suma importância que todos os dias tenham conteúdos para serem postados, com cuidado para não repetir. Não podendo ser feito de qualquer maneira e postar em qualquer hora, a agenda também tem essa utilidade, ajudando a movimentar a página em horários de mais picos de acessos



Passo a Passo – Calendário de postagem

Passo 1: Definir seus objetivos e público-alvo

- **Identifique seus objetivos:** Determine o que você deseja alcançar com suas postagens. Isso pode incluir aumentar o engajamento, promover produtos/serviços, educar seu público, entre outros.
- **Conheça seu público-alvo:** Entenda quem são seus seguidores ou leitores ideais. Isso ajudará a adaptar seu conteúdo para melhor atender às necessidades deles.

Passo 2: Escolher as plataformas de mídia social ou canais

- **Selecione as plataformas relevantes:** Decida onde você deseja postar seu conteúdo. Exemplos incluem Instagram, Facebook, Twitter, LinkedIn, YouTube, blog, etc.

Passo 3: Criar um calendário editorial

- **Escolha a ferramenta de calendário:** Pode ser uma planilha do Google, Excel, Trello, Asana, ou até mesmo uma ferramenta específica para gerenciamento de redes sociais como o Buffer ou Hootsuite.
- **Defina a frequência de postagem:** Determine com que frequência você vai postar em cada plataforma. Isso pode ser diário, semanal, mensal, etc.

Passo 4: Estruturar o calendário de postagens

- **Defina as categorias de conteúdo:** Por exemplo, posts educacionais, promocionais, inspiracionais, de bastidores, etc.
- **Atribua datas e horários:** Escolha as datas e os horários ideais para suas postagens. Considere o melhor momento para alcançar seu público-alvo em cada plataforma.

Passo 5: Criar o conteúdo das postagens

- **Planeje o conteúdo:** Para cada postagem, defina o tema, título (se aplicável), mensagem principal e chamada para ação (CTA). Prepare recursos visuais: Se necessário, crie ou selecione imagens, vídeos, gráficos ou outros recursos visuais para acompanhar suas postagens.

Passo 6: Agendar as postagens

- **Use ferramentas de agendamento:** Utilize as funcionalidades de agendamento das plataformas de mídia social ou ferramentas de gerenciamento como Buffer, Hootsuite, etc., para agendar suas postagens.

Passo 7: Revisar e ajustar conforme necessário

- **Revise regularmente:** Verifique seu calendário de postagens semanal ou mensalmente para garantir que ele esteja alinhado com seus objetivos e atualizado com eventos ou campanhas atuais.
- **Ajuste conforme necessário:** Se surgirem novas oportunidades ou mudanças de prioridades, ajuste seu calendário de postagens para refletir essas mudanças.

Passo 8: Analisar o desempenho

- **Monitore os resultados:** Utilize análises de redes sociais e outras métricas para avaliar o desempenho de suas postagens. Isso pode incluir alcance, engajamento, cliques em links, etc.
- **Aprenda e melhore:** Com base nos insights obtidos, ajuste suas estratégias de conteúdo e calendário de postagens para otimizar resultados futuros.

Estudo de caso utilizando os conceitos apresentados

Há alguns meses, decidi que era hora de alavancar a minha esmalteria, cansada de depender apenas do boca a boca, sabia que precisava alcançar mais clientes e construir uma marca forte. No começo, meu perfil era simples, com poucas fotos e sem uma estratégia definida, foi aí que uni forças com o professor da instituição Souza Marques e meus colegas de turma para embarcar em um estudo acadêmico empolgante.

Juntos, mergulhamos no universo do marketing digital e exploramos as melhores estratégias para alavancar o meu perfil e conquistar clientes fiéis. Com o apoio do professor e a colaboração dos meus colegas, desenvolvemos um plano de ação estratégico para o Instagram da esmalteria.

Definimos o público-alvo, criamos um calendário editorial recheado de conteúdo de alta qualidade, exploramos o poder das hashtags e, claro, não deixamos de lado a interação genuína com os seguidores.



Anúncios pagos também fizeram parte da nossa fórmula, atraindo novos clientes e fidelizando os já existentes. O engajamento disparou, as curtidas, comentários e agendamentos. Ao longo dessa jornada, aprendemos juntos, trocamos ideias e celebramos cada conquista. O estudo acadêmico se tornou um verdadeiro campo de aprendizado prático, onde teoria e prática se uniram para impulsionar o meu negócio.

Os resultados dessa experiência colaborativa foram incríveis: Aumento do número de seguidores, engajamento nas publicações, crescimento significativo do faturamento, fortalecimento da marca e da presença online da esmalteria. Mas, o que realmente me deixa realizada é saber que, além de alcançar o sucesso individual, contribuímos para o avanço do conhecimento na área de marketing digital.

O estudo acadêmico serviu como base para a criação de um material didático inovador, que será utilizado para auxiliar outros empreendedores em suas jornadas no Instagram.

Agradeço imensamente ao professor e aos meus colegas de turma pela parceria, pelo apoio e pela oportunidade de transformar o aprendizado em ação. Juntos, provamos que a união faz a força e que o conhecimento compartilhado é a chave para o sucesso. Se você também tem um sonho e deseja alcançar seus objetivos, não tenha medo de buscar ajuda e colaboração. Junte-se a outras pessoas, compartilhe ideias e construa um caminho sólido para o sucesso

