



Agência de viagens no Instagram: como vender na rede social

Investir no Instagram é uma estratégia poderosa para empresas que desejam:

- alcançar uma audiência ampla;
- aumentar o engajamento;
- diversificar seu conteúdo;
- aproveitar os recursos de publicidade altamente segmentados.

Com seu grande número de usuários ativos e recursos em constante evolução, o Instagram continua sendo uma plataforma essencial para o marketing digital.

Segundo uma pesquisa realizada pelo próprio Instagram, esta rede social:

- possui mais de 1 bilhão de usuários ativos por mês,
- aproximadamente 200 milhões desses usuários visitando pelo menos um perfil comercial diariamente.

Instagram é uma plataforma versátil que permite a venda de uma ampla variedade de produtos e serviços.

Confira alguns exemplos do que pode ser vendido nesta rede social:



Produtos físicos

Esta é a categoria mais comum de produtos vendidos no Instagram e inclui roupas, acessórios, eletrônicos, produtos de beleza, brinquedos, móveis, artesanato e muito mais.

As empresas podem criar postagens que mostram seus produtos com fotos atraentes e vídeos.





Produtos digitais

Muitos criadores de conteúdo e empresas vendem produtos digitais no Instagram, como e-books, cursos online, modelos gráficos, música, arte digital e software.

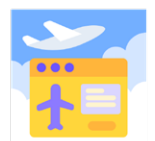
Os links para download ou acesso podem ser fornecidos diretamente nas postagens ou na biografia do perfil.



Serviços

Prestadores de serviços, como designers gráficos, fotógrafos, consultores, treinadores pessoais, entre outros, podem promover seus serviços no Instagram.

Eles podem compartilhar portfólios, depoimentos de clientes e informações de contato para atrair potenciais clientes.



Viagens e turismo

Agências de viagens, hotéis, resorts e operadoras de turismo usam o Instagram para mostrar destinos, experiências de viagem e promoções. O compartilhamento de belas fotos de locais turísticos é uma estratégia eficaz.

Leia este conteúdo e saiba como ter um perfil empresarial no Instagram para o seu negócio de agência de viagens e como alcançar mais vendas.





Instagram comercial

Investir no Instagram é uma estratégia valiosa para empresas e empreendedores devido a uma série de motivos. E obter uma conta comercial no Instagram é importante para ajudar a empresa a vender mais. Porém é preciso:

- ter estratégia;
- ter um bom planejamento;
- saber usar as ferramentas disponíveis para atrair mais clientes.

Confira porque é essencial ter uma conta comercial do seu negócio nesta rede social:

Alto número de usuários ativos

De acordo com os dados do Instagram, a plataforma possui um grande número de usuários ativos.

Oportunidade:

oferece um amplo alcance potencial para as empresas, permitindo que elas se conectem com uma audiência vasta e diversificada.

Engajamento elevado

O Instagram é conhecido por seu alto nível de engajamento. As estatísticas mostram que as interações, como curtidas e comentários, são significativamente mais altas em comparação com outras redes sociais.

Oportunidade:

cria oportunidades para as empresas construírem relacionamentos mais profundos com seus seguidores e clientes.

<p>Formatos de conteúdo variados</p>	<p>O Instagram está constantemente lançando novos recursos, como o IGTV e o Instagram Shopping, que expandem as opções de conteúdo. A rede social oferece uma variedade de formatos de conteúdo, como fotos, vídeos, histórias e reels.</p>	<p>Oportunidade: permite que as marcas diversifiquem sua estratégia de marketing e alcancem diferentes tipos de público.</p>
<p>Público jovem e diversificado</p>	<p>As estatísticas revelam que o Instagram é popular entre o público jovem e diversificado.</p>	<p>Oportunidade: é especialmente valioso para as empresas que desejam atingir consumidores mais jovens, que frequentemente têm poder de compra e são influentes nas redes sociais.</p>
<p>Recursos de publicidade eficazes</p>	<p>O Instagram oferece uma variedade de opções de publicidade, incluindo anúncios no feed, anúncios nos Stories e anúncios de compras.</p>	<p>Oportunidade: permite que as empresas direcionem seu conteúdo para públicos específicos com base em dados demográficos, interesses e comportamentos de compra.</p>
<p>Instagram como plataforma de e-commerce</p>	<p>Os recursos de compra integrados permitem que as empresas marquem produtos em suas postagens e direcionem os usuários diretamente para suas lojas online, facilitando o processo de conversão.</p>	<p>Oportunidade: a plataforma tem se tornando, cada vez mais uma ferramenta eficaz para vendas online.</p>
<p>Integração com o Facebook</p>	<p>O Instagram é propriedade do Facebook e oferece integração com a plataforma.</p>	<p>Oportunidade: empresas podem utilizar as ferramentas de anúncios do Facebook para direcionar seus anúncios para o público do Instagram, ampliando ainda mais seu alcance.</p>
<p>Tendências visuais e estéticas</p>	<p>O Instagram é uma plataforma altamente visual, o que é ideal para empresas que desejam mostrar seus produtos e contar histórias de marca de maneira envolvente.</p>	<p>Oportunidade: a estética desempenha um papel crucial no sucesso do Instagram, e as marcas podem usar isso para criar uma identidade visual forte.</p>

Como criar um Instagram empresarial para o negócio de agência de viagens

Ter um perfil empresarial no Instagram oferece recursos adicionais que podem ajudar na promoção do seu negócio e na interação com seu público.

Para criar uma conta comercial no Instagram, você pode seguir algumas etapas:

1

Acesse a página oficial do Instagram Business

Utilize o seguinte link para acessar a página de "Começar no Instagram":
<https://www.instagram.com/accounts/login/>

2

Faça login ou crie uma conta

Se você já possui uma conta pessoal no Instagram, pode usar essa conta para criar uma conta comercial. Caso contrário, você precisará criar uma conta pessoal primeiro.

3

Acesse as configurações do perfil

Após fazer login na sua conta pessoal, vá até o seu perfil e toque no ícone de três linhas no canto superior direito. Em seguida, selecione "Configurações".

4

Mude para uma conta comercial

Dentro das configurações, role para baixo e selecione "Conta". Lá, você encontrará a opção "Mudar para a conta profissional". Toque nessa opção.

5

Escolha o tipo de conta comercial

O Instagram oferece duas opções de conta comercial: "Conta de Criador" e "Conta de Empresa". Escolha o tipo que melhor atende às suas necessidades. Uma conta de empresa é mais apropriada para negócios com produtos físicos, enquanto uma conta de criador é ideal para influenciadores e criadores de conteúdo.

6

Configure sua conta comercial

Preencha todas as informações necessárias, como categoria do negócio, informações de contato e horário de funcionamento, se aplicável.

7

Conecte sua página no Facebook (opcional)

Se você tiver uma página do Facebook para o seu negócio, poderá conectá-la à sua conta comercial no Instagram para aproveitar recursos adicionais, como publicidade integrada.

8

Personalize seu perfil comercial

Agora que sua conta está configurada como uma conta comercial, você pode personalizar seu perfil adicionando informações de contato, botões de ação (como "Ligar" ou "Enviar mensagem") e outros detalhes que sejam relevantes para seu negócio.

9

COMECE A PUBLICAR E PROMOVER

Com sua conta comercial no Instagram configurada, você está pronto para começar a publicar conteúdo relevante para sua audiência e aproveitar as ferramentas de análise e publicidade disponíveis para expandir sua presença online.



Importante

Lembre-se de que o Instagram Business está em constante evolução, portanto, é sempre uma boa ideia consultar a página oficial deles para obter as informações mais atualizadas sobre como criar e gerenciar uma conta comercial.



Estratégias para serem aplicadas em um perfil de agência de viagens

Para uma agência de viagens, o Instagram pode ser uma ótima plataforma para atrair clientes e inspirar viagens. Vide a seguir algumas estratégias específicas para agências de viagens:

Crie um perfil atraente

O QUE FAZER

Certifique-se de que seu perfil de Instagram seja atraente e represente bem sua agência de viagens.

POR QUÊ FAZER

Criar um perfil atraente no Instagram é fundamental para atrair seguidores, envolver o público e alcançar seus objetivos de marketing. Um perfil bem projetado demonstra profissionalismo e credibilidade. Isso é especialmente importante para empresas e marcas que desejam ganhar a confiança dos seguidores.

COMO FAZER

- Use uma foto de perfil profissional e dados que descrevam o que você oferece.

Ofereça conteúdos relevantes

O QUE FAZER

Construa uma marca sólida e reconhecível. Isso inclui a criação de um logotipo atraente, identidade visual coerente e uma mensagem de marca consistente que transmita os valores, a missão da sua agência e conteúdos relevantes.

POR QUÊ FAZER

Investir na criação de conteúdo de alta qualidade é uma estratégia eficaz. Isso pode incluir guias de viagem, vídeos inspiradores, postagens na plataforma que envolvam o público e demonstrem seu conhecimento sobre destinos e viagens, além de informações úteis relacionadas a viagens.

COMO FAZER

- Mostre-se como um especialista em viagens para atrair seguidores interessados em suas recomendações.
- Poste fotos e vídeos de alta qualidade de destinos de viagem deslumbrantes.
- Use imagens autênticas de suas próprias viagens ou dos clientes para dar uma visão realista das experiências.

Use os Stories

O QUE FAZER

Use recursos interativos das histórias, como enquetes e perguntas, para envolver os seguidores.

POR QUÊ FAZER

Fazer pesquisas sobre destinos ou atividades de viagem favoritas é uma forma de obter feedback valioso.

Crie destaques

O QUE FAZER

Os destaques no Instagram são uma maneira útil de organizar e destacar o conteúdo dos seus Stories, permitindo que os seguidores acessem facilmente informações importantes ou conteúdo relevante que você compartilhou anteriormente.

Destaques bem organizados na parte superior do perfil facilitam a navegação para informações importantes, como produtos, serviços ou conteúdo específico.

POR QUÊ FAZER

Promover sorteios no Instagram pode ser uma estratégia essencial para aumentar o engajamento, atrair novos seguidores e promover sua marca ou produtos.

COMO FAZER

- Organize concursos e sorteios que incentivem a participação e aumentem o engajamento. Por exemplo, você pode pedir aos participantes que compartilhem suas próprias fotos de viagem usando uma hashtag específica.

Capriche no atendimento com as mensagens por direct (DM)

O QUE FAZER

Investir no atendimento com as mensagens diretas é uma estratégia eficaz para melhorar o relacionamento com o cliente, construir confiança, aumentar a satisfação do cliente e impulsionar o sucesso do seu negócio nas redes sociais.

POR QUÊ FAZER

É uma oportunidade valiosa de se conectar diretamente com seu público-alvo e oferecer um serviço de qualidade.

COMO FAZER

- Forneça informações educacionais sobre destinos, requisitos de visto, vacinas necessárias e outras considerações importantes para viajar. Isso ajuda os clientes a se sentirem preparados e confiantes em suas escolhas de viagem.

Aproveite as hashtags

O QUE FAZER

As hashtags são uma ferramenta valiosa para aumentar a visibilidade, interação e alcance das suas postagens nas redes sociais. É importante usar hashtags relevantes e não exagerar na quantidade, mantendo a autenticidade e o foco nos interesses do seu público-alvo.

POR QUÊ FAZER

Oferecer ofertas e cupons é uma estratégia versátil que pode ser eficaz em atrair, manter e satisfazer clientes, aumentar as vendas e melhorar a percepção do seu negócio.

COMO FAZER

- Pesquise e use hashtags populares relacionadas a viagens, destinos e seu nicho de mercado.
- Crie uma hashtag exclusiva para sua agência de viagens.
- Faça ofertas e ofereça cupons exclusivos para seguidores.
- Anuncie ofertas especiais e pacotes de viagem exclusivos no Instagram.
- Utilize o recurso de links nas histórias para direcionar os seguidores para páginas de detalhes ou reservas.

Faça parcerias

O QUE FAZER

Colabore com influenciadores de viagem para promover seus serviços. Eles podem compartilhar suas experiências com seus seguidores, aumentando sua visibilidade.

POR QUÊ FAZER

Pode resultar em promoções conjuntas e pacotes de viagem exclusivos.

COMO FAZER

- Estabeleça parcerias com hotéis, companhias aéreas ou outras empresas de viagens,

Crie anúncios no Instagram

O QUE FAZER

Criar anúncios no Instagram pode ser uma estratégia eficaz para aumentar o alcance, direcionar o público certo, medir o desempenho e atingir uma variedade de objetivos de marketing, desde o aumento das vendas até a construção da consciência de marca.

POR QUÊ FAZER

É uma estratégia valiosa no kit de ferramentas de marketing digital para muitos negócios.

COMO FAZER

- Considere investir em anúncios direcionados no Instagram para alcançar um público mais amplo.
- Crie uma segmentação precisa com base em interesses e comportamentos de viagem para atingir públicos direcionados.

Divulgue casos de sucesso dos clientes

O QUE FAZER

Use as histórias do Instagram para compartilhar histórias de viagem emocionantes de seus clientes.

POR QUÊ FAZER

Ajuda a construir confiança e credibilidade.

COMO FAZER

- Compartilhe depoimentos e avaliações positivas de clientes satisfeitos em suas postagens.
- Destaque itinerários, atividades e experiências que você oferece.

Use ferramentas para gestão de redes

O QUE FAZER

Ajuste suas estratégias com base nos dados para melhorar seu alcance e envolvimento.

POR QUÊ FAZER

Para acompanhar o desempenho de suas postagens e campanhas.

COMO FAZER

- Utilize as ferramentas de análise do Instagram.

Faça uma boa biografia para o perfil

O QUE FAZER

Seja consistente em sua presença no Instagram e interaja com seus seguidores para construir relacionamentos sólidos e duradouros.

POR QUÊ FAZER

O Instagram é uma plataforma visual, e contar histórias autênticas e envolventes por meio de imagens e vídeos é fundamental.

COMO FAZER

- Crie uma biografia cativante para o seu perfil do Instagram para atrair seguidores e transmitir informações importantes sobre o seu negócio.



Como a intencionalidade de cada formato de conteúdo pode ajudar nos resultados

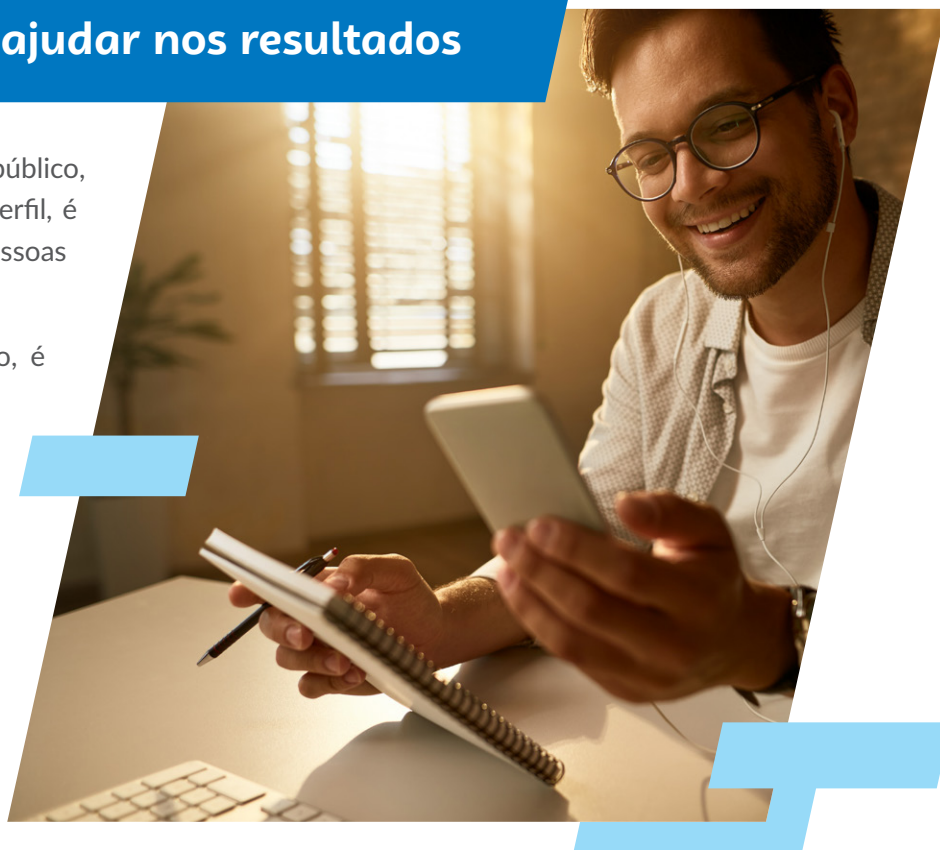
Usar estratégias para engajar o público, por meio de uma estruturação de perfil, é essencial para fazer com que as pessoas queiram seguir e depois comprar.

Porém, para conseguir ter resultado, é importante definir:

- estilo de conteúdo;
- com quem vai falar;
- os tipos de conteúdo que serão entregues.

As pessoas passam a seguir, engajar e comprar se os conteúdos tiverem:

- ✓ um visual atraente;
- ✓ capas e títulos chamativos;
- ✓ textos e legendas simples;
- ✓ bio com forte benefício.



Entenda a funcionalidade de cada formato e como utilizá-los para vender mais:

TIPO	O QUE FUNCIONA HOJE	PARA QUE SERVE	DICA
Imagens e Carrosséis	Voltaram a entregar.	Ajuda a educar a audiência.	Traga conhecimentos mais aprofundados sobre os temas.
Posts simples	Têm boa retenção e performam melhor. São bons para gerar salvamento, compartilhamento, inspirações e checklist.	Ajuda a atrair, entreter, educar, inspirar e vender.	Coloque conteúdos mais otimizados.
Stories	Gera conexão, desejo e eleva o nível de consciência e ajuda a vender.	Para se aproximar do público.	Mantenha a frequência de stories estratégicos até as vendas começarem a aparecer.

TIPO	O QUE FUNCIONA HOJE	PARA QUE SERVE	DICA
Reels curtos	Têm melhor desempenho e como força principal o entretenimento.	Ajuda a impulsionar o perfil.	Prenda a atenção do público e atrair novos seguidores.
Live	Gera maior poder de conversão.	Ajuda a obter maior engajamento entre marcas e consumidores.	Conduza o público para uma conversa mais próxima e direta.
Hashtags	Utilizar 7 hashtags ou menos funcionam melhor	Ajuda a direcionar para temas de interesse do público.	Analise quais performam melhor com os temas abordados.
Legendas	Pequenas legendas nos stories em vídeos também são importantes.	Para gerar curiosidade no público.	Seja objetivo, buscando comunicar de forma clara os temas abordados.

Sugestão de frequência de postagens

Para quem quer crescer de forma constante nesta rede social, precisa ter uma frequência de postagens, utilizando todos os formatos. É importante gerar conteúdo de valor que prenda a atenção do público.

Tipo	Quantidade de postagens
Reels	3 a 4 vezes por semana
Carrossel	2 a 4 vezes por semana
Post estático	1 a 3 vezes por semana
Story	7 a 15 vezes por dia
Live	1 a 2 vezes por mês



Dicas:

- ✓ Elabore uma frequência padrão de postagem;
- ✓ Use vários formatos com destaques estratégicos;
- ✓ Use trends ou pautas quentes;
- ✓ Use palavras-chave no título e na legenda;
- ✓ Seja objetivo e dinâmico;
- ✓ Interaja com o público;
- ✓ Poste stories de qualidade;
- ✓ Faça parcerias e colaborações com outros perfis;
- ✓ Analise as métricas dos seus posts semanalmente.

Thread: a nova rede social

Foi desenvolvido pela Meta, com a finalidade de concorrer com o Twitter. Permite postagens de até 500 caracteres e vídeos de até 5 minutos. E apresenta grande potencial para ações de marketing.

A plataforma permite:

- curtir;
- compartilhar;
- republicar conteúdos em outros aplicativos.

Aproveite a nova rede social para gerar maior visibilidade para o seu Instagram, de forma estratégica, dinâmica e sem cansar a audiência.

Confira algumas dicas de como usar o Instagram e o Threads:

- Compartilhe suas melhores postagens do Thread no storie;
- Não faça seu Instagram ter somente post do Thread;
- Observe assuntos em alta no Thread e transforme em um carrossel, reels ou storie no Instagram;
- Crie de 2 a 3 posts no Thread por dia;
- Convide seu público do Instagram para acompanhar a página da sua empresa no Thread.



Fontes

06 tendências que transformam: o comportamento dos viajantes em 2023

<https://www.conversion.com.br/blog/estatisticas-do-instagram/>

<https://pt.semrush.com/blog/estatisticas-instagram/>

<https://www.cursodeecommerce.com.br/o-que-mais-vende-no-instagram/>

<https://www.vendus.pt/blog/10-estrategias-marketing-agencias-viagens/>

<https://blog.getmalas.com.br/tudo-sobre-viagens/marketing-para-agencias-de-viagem>

<https://c2ti.com.br/blog/divulgue-sua-agencia-de-turismo-na-internet-com-estrategias-de-marketing-digital-marketing>

https://business.instagram.com/blog/getting-started-on-instagram?locale=pt_BR

<https://empreendedordoturismo.com/estrategias-de-venda-instagram-para-turismo/>

<https://agentenoturismo.com.br/2019/12/30/como-usar-instagram-para-vender-viagens/>

<https://www.paytour.com.br/blog/o-poder-do-instagram-no-turismo/>

[@pedromelo.h](https://www.instagram.com/pedromelo.h)

AÇÕES RECOMENDADAS



Hoje em dias, as pessoas estão cada vez mais conectadas ao smartphone. Isso permite que marcas e clientes convivam durante todo o tempo. No Instagram, essa conexão pode ser maior a medida em que uma marca promove a divulgação constante seguindo um calendário de publicações.



Para ser relevante no Instagram, além de frequência e criatividade, é preciso apostar em estratégias que envolvam investimento financeiro. Essas são alternativas, principalmente, para quem quer alcançar visibilidade em um produto ou campanha em específico. A ferramenta ideal para a criação de anúncios é o [Gerenciador de Anúncios do Facebook](#) que veiculem também no Instagram ou somente nele.



Com ou sem anúncios, é importante tentar aproximar-se dos seguidores. Promova stories, por exemplo, com a caixa de perguntas aberta para receber feedbacks sobre produtos e serviços, ou mesmo para captar ideias de novos conteúdos. Além disso, aposte em postagens que mostram bastidores da produção de um produto ou execução de um serviço, ou mesmo que enfatizam a cultura da empresa.



O Instagram para empresas permite o acesso a uma base de dados. Com essas informações em mãos, o administrador do perfil consegue planejar ajustes estratégicos para melhoria de desempenho. É possível, por exemplo, ajustar horários de publicação, uma vez que o Instagram revela quais horários os seguidores daquele perfil estão mais atuantes na rede.



Os hábitos de consumo do futuro são moldados por uma variedade de fatores como: avanços tecnológicos, mudanças sociais, preocupação com questões ambientais e com questões econômicas. Diante de tanta transformação, é fundamental compreender comportamentos, estilos de vida e mudanças socioculturais globais que impactarão as economias, para, então, tomar decisões assertivas agora, que reduzam riscos e mantenham a competitividade. Para ter acesso ao panorama sobre as principais tendências de comportamento de consumo para 2024 e saber mais sobre os sentimentos responsáveis por nortear as escolhas dos clients, [clique aqui](#) e saiba mais.



Entre em contato pelo 0800 570 0800 e agende atendimento na unidade do Sebrae mais próxima de você e saiba como contratar essas soluções para melhorar a competitividade da sua empresa.

Relatório de Inteligência

TURISMO

Gerência de Conhecimento e Competitividade

Gerente: Margareth de Sousa G. Carvalho

Gestora do Programa Sebrae Inteligência de Mercado: Mara Godoy

Conteudista: Fábio Medeiros

Revisão: Tainá Arruda

Diagramação: Sigla

Entre em contato com o
Sebrae: **0800 570 0800**

Todos os direitos reservados. A reprodução não autorizada desta publicação, no todo ou em parte, constitui violação dos direitos autorais (Lei nº 9.610). Fotos: Banco de imagens.