

# INSTAGRAM PARA CORRETOR DE IMÓVEIS

DICAS PARA UM  
MELHOR RESULTADO

LEITURA RECOMENDADA PARA  
CORRETORES QUE SABEM DA  
IMPORTÂNCIA DO MARKETING DIGITAL



PARCERIA



## Olá Corretor de Imóveis,

Meu nome é Sidney Júlio e sou profissional da área de tecnologia desde a época que computador era sinônimo de tela preta e tínhamos que fazer tudo através de comandos... oh época trabalhosa!

Apaixonado por informática e por marketing digital, busco constantemente estudar, aprimorar, praticar e ajudar as pessoas a extraírem o melhor em seus projetos e atingirem os melhores resultados.

Sou professor Graduado em TI e pós-graduando em Marketing Digital, procuro ajudar pessoas normais a se tornarem empreendedores de sucesso e alavancarem seus negócios no mundo “off line” e “on line”.

Acredito muito que o sucesso está diretamente ligado ao nosso *mindset* em acreditar que sempre é possível. Contudo Sucesso só vem antes de Trabalho no dicionário.

Essa é uma parceria com meu amigo Bruno do perfil CORRETOR DA DEPRESSÃO e temos certeza que esse pequeno conteúdo poderá contribuir significativamente em sua vida profissional, ele nasceu na nossa experiência prática aliando o profissional de informática e o corretor de imóveis.

Grande abraço e sucesso!

Prof. Sidney Júlio  
Perfil Corretor 100%

**SJ CONTEÚDO DIGITAL**

# O Instagram

Entre as várias redes sociais que milhões de pessoas utilizam hoje diariamente, o Instagram já é o queridinho dos brasileiros e tem se destacado muito para atividades comerciais, devido ao seu alto poder de engajamento.

Apesar de ser uma rede social onde a grande maioria dos usuários está buscando o entretenimento, sabendo utilizar de forma inteligente os vários recursos que ela oferece, é possível ter resultados incríveis para negócios em geral, inclusive **para o setor imobiliário**.

Ao prestar serviços de consultoria de gerenciamento de redes sociais para alguns amigos que trabalham com imobiliárias e corretores de imóveis, percebi que a grande maioria dos perfis podem melhorar muito com pequenas mudanças simples, mas que farão toda diferença na hora de suas divulgações.

E são essas pequenas mudanças que eu trago nesse e-book, que se aplicados, poderão te surpreender com os resultados.



Garantir quais serão esses resultados, infelizmente não posso, mas posso garantir que vale a pena tentar.

Leia o material e, principalmente, aplique o que aprender.

Boa leitura!



# SUMÁRIO

1 - MUDE PARA UM PERFIL COMERCIAL.....	1
2 - TENHA UMA BOA BIOGRAFIA .....	6
3 - SEMPRE USE HASHTAGS .....	10
4 – CAPRICHE NA LEGENDA .....	12
5 – APROVEITE OS STORIES .....	14
6 – SEGMENTE SEU PERFIL.....	15
7 – NÃO FAÇA APENAS POSTAGENS DE VENDA .....	16
CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	18





# **1- MUDE PARA UM PERFIL COMERCIAL**

Para usar o Instagram para negócios é **fundamental** que você mude sua conta para uma **CONTA COMERCIAL DO INSTAGRAM**.



Você não pagará nada por isso e terá um grande número de benefícios em relação ao perfil pessoal, sendo alguns deles:

- 1.1. Acesso a métricas importantes do seu perfil** que irão te ajudar a conhecer mais sobre seus seguidores e como eles se comportam no Instagram, permitindo que você estabeleça estratégias de marketing mais efetivas, entendendo qual as melhores hashtags a

serem usadas, horários que as postagens tem melhor desempenho, tipo de conteúdo que dá mais resultado etc.

Com a conta comercial você terá acesso a:

- **Número de visualizações e visitas:** informação de quantas pessoas visualizaram seu post e de quantas pessoas visitaram o seu perfil.
- **Número de impressões:** com essa métrica você pode ver quantas vezes as pessoas visualizaram seu post. Ou seja, o número de impressões representa quantas vezes a sua postagem apareceu para as pessoas.
- **Atividade dos seguidores:** você vai saber a quantidade de pessoas que interagiram com as suas publicações, por meio de curtidas, comentários e compartilhamentos.
- **Número de cliques:** com essa métrica, você saberá o número de pessoas que acessaram o seu Link da Bio e, na seção de Stories, você também pode ver quantas pessoas arrastaram para cima para acessar seu link (disponível apenas para perfis com mais de 10.000 seguidores).
- **Quantas pessoas salvaram seu post:** saiba quantas pessoas salvaram a sua postagem no Instagram.
- **Respostas dos Stories:** informações sobre o número de pessoas que viram seus conteúdos dos Stories e responderam com uma mensagem direta.

- **Informações demográficas:** ter acesso a informações importantes sobre seus seguidores, como o gênero, as idades e as regiões predominantes.
- **Horários que seus seguidores estão ativos:** entenda quais são os horários e dias em que seus seguidores estão mais ativos no Instagram.

## 1.2. Novas Formas para seu Potencial Cliente Falar com Você

- Quando você ativa o perfil comercial do Instagram, você desbloqueia novos pontos de contato, facilitando que seus seguidores falem com você. Dessa forma, você pode adicionar um e-mail, um número de contato e o local do seu negócio, que vão ficar visíveis no seu perfil, abaixo da Bio do Instagram.

## 1.3. Poste automaticamente do Instagram para o Facebook

- Assim que você muda o seu perfil pessoal para o perfil comercial do Instagram, você tem a opção de integrar a sua página do Facebook com a sua conta.





- Como resultado disso, você consegue postar automaticamente do Instagram para o Facebook.
- Isso é ótimo porque você ganha tempo e consegue manter uma frequência de postagens nas duas redes sociais.

#### 1.4. Aumente o número de acessos nos seus sites com o Link no Stories



- No Instagram, você só pode inserir links clicáveis, ou seja, que vão levar os seus seguidores à sites externos com apenas um clique, em 4 lugares: na Bio, nos anúncios, nas mensagens diretas e nos Stories.
- Por isso, o Link dos Stories é um recurso que todo mundo quer ter no Instagram.
- Porém, você só pode desbloquear o “Arrasta pra cima” para levar seus seguidores do Stories a outros sites, se você tiver o perfil comercial.
- Além de ter o perfil comercial Instagram ativo, você também precisa ter mais de 10 mil seguidores.

## 1.5. Anunciar no Instagram

Assim que você tiver uma estratégia de divulgação e de conteúdo estruturada, você pode impulsionar o seu perfil para alcançar mais pessoas do seu público-alvo.

Dessa forma, você deve ter um perfil comercial do Instagram para criar anúncios que vão levar o seu negócio para mais pessoas.

MUDE PARA UM PERFIL COMERCIAL AGORA

### **Siga os passos:**

- 1) Acesse sua conta do Instagram e clique em “Configurações” e “Conta”.
- 2) Clique em “Mudar para o perfil comercial”.
- 3) Conecte sua página do Facebook com o seu perfil do Instagram ou clique em “pular esta etapa”.
- 4) Escolha a Categoria e a Subcategoria que mais se encaixam com o seu negócio (elas aparecerão abaixo do seu nome no Instagram e vão ajudar o seu público a entender sobre o seu negócio).
- 5) Clique em “Avançar” e pronto. O seu Perfil Comercial Instagram já está ativo!

## **2 - TENHA UMA BOA BIOGRAFIA**

Para o sucesso de um perfil no Instagram é fundamental que ele tenha uma boa biografia, pois é ali que as pessoas irão falar e se lembrar da sua marca. Ela é importante para o visitante entender do que se trata seu negócio e que tipo de conteúdo vai encontrar.



A biografia vai servir também para fortalecer sua marca, conquistar novos seguidores e torná-los clientes e parceiros.

Por isso, é essencial saber como criar uma descrição que mostre em poucas palavras o que você oferece e que gere uma conexão imediata com os visitantes e seguidores do seu perfil.

Vamos ver abaixo alguns pontos importantes de se levar em consideração para ter uma descrição perfeita e que gere resultados.

## O que você vai encontrar na biografia do Instagram?

### ▪ Foto do perfil

- No caso de uma marca que representa uma empresa, é importante utilizar a logomarca oficial para que haja uma identificação do seu seguidor. A imagem deve estar em ótima qualidade já que o Instagram vai ser um canal de marketing e vendas para você.

### ▪ Nome

- Logo abaixo a foto do perfil, a forma como o nome da sua empresa vai aparecer, como por exemplo: **Corretor 100%**, no caso do nosso novo perfil.

### Nome de usuário

- Será o link do seu perfil e é importante ter as palavras chaves sobre seu negócio, como por exemplo: @corretor100porcento

### ▪ Categoria

- Escolha a melhor categoria para enquadrar seu perfil



- **Biografia**

- É uma das partes mais importantes do perfil, a descrição do seu negócio com o máximo de 150 caracteres, é recomendado usar emojis para torná-lo mais interessante e agradável e você pode colocar também hashtags
- Para colocar os emojis você pode por exemplo cria-lo no seu WhatsApp e copiar e colar no Instagram
- Ao lado um exemplo de biografia do nosso novo perfil recém criado @corretor100porcento



EXEMPLO DE BIO QUE FIZ  
PARA UM CLIENTE

🏠 Corretores de imóveis  
🔑 Ajudamos a realizar seu sonho  
👨‍👩‍👧‍👦 Você e Sua família merecem  
Clique aqui 🖱️  
[sitedocliente.com](http://sitedocliente.com)

- **Link**

- Pode ser direcionado para seu website ou diretamente para o WhatsApp de contato, nesse caso é bem interessante usar um encurtador de link, já que o link para acesso ao whatsApp é grande.
- Eu uso e recomendo encurtar o link com o **BIT.LY** , além de você conseguir fazer um nome bem amigável, ele computa o número de cliques que teve no link.
- Não sabe como criar um link para o WhatsApp? Basta [CLICAR AQUI](#) e aprender nesse vídeo
  - Depois acesse [BIT.LY](#) crie uma conta grátis, cole o link e personalize com um nome amigável

- **Localização**

- Coloque o nome da sua cidade ou região

- **Opções de contato**

- Coloque seu email profissional, telefone, endereço e botão de ação.



### **3 - SEMPRE USE HASHTAGS**

A Hashtag é o coração do engajamento, pois sem elas é impossível viralizar uma publicação organicamente. É importante você saber usá-las pra entender melhor como funciona o engajamento.

Utilize hashtags nacionais relacionadas ao seu tipo de negócio para facilitar que futuros seguidores te encontrem com facilidade.

O Instagram permite utilizar até 30 hashtags, mas recomendo utilizar no máximo 15. Dessas 15 hashtags, 10 podem ser fixas e as últimas 5 alteradas em cada post. Variar essas 5 hashtags finais é essencial para que o Instagram não te veja como um spammer e diminua o seu alcance.



Exemplos de hashtags para corretor de imóveis:

#corretor #corretordeimoveis #imoveisdeluxo

#imovel #imoveis #corretoresdeimoveis

#apartamento #minhacasaminhvida #morarbem

#imobiliária

Entre várias outras...

Quando alguém pesquisa uma dessas hashtags serão exibidas a postagens que utilizaram elas.

Portanto é importante que você **SEMPRE** coloque as hashtags nas postagens. Você pode colocá-las no final da sua legenda ou no primeiro comentário.



## **4 – CAPRICHE NA LEGENDA E SEMPRE COLOQUE CHAMADAS PARA AÇÃO**

O Instagram é uma Rede Social focada em imagens, isso faz com que sua primeira preocupação seja a publicação de imagens de qualidade. Isso é fundamental, mas muita gente preocupa só com a imagem da publicação e esquece da Legenda, mas, ela é extremamente importante para melhorar a comunicação com sua audiência.



Na legenda você deve escrever um bom texto relacionado a imagem, que proporcione um engajamento do seu público (curtidas, comentários, menções, compartilhamentos etc) e é isso que vai fazer com que ela seja entregue para o maior número de pessoas.

Com certeza você já notou que muitas vezes se tem muitos seguidores, mas as curtidas nas publicações são poucas, isso acontece porque cada vez mais as redes sociais estão com o alcance diminuindo, ou seja, menos seguidores estão recebendo suas postagens (com certeza seria inviável e impossível aparecer todas as postagens, devido à grande quantidade de informação que é publicada todos os dias).

O fato é que para que suas postagens tenham mais entrega para seus seguidores, é necessário que seus posts tenham um bom engajamento, ou seja, muitas interações como curtidas, comentários etc.

E é comprovado que quando se coloca uma **CHAMADA PARA AÇÃO (CALL TO ACTION)**, é muito maior a chance de o usuário fazê-la.



Portanto, **sempre** utilize chamadas para ação nas legendas dos seus posts, convidando seu público para curtir, comentar, marcar o amigo etc. Pode parecer bobagem, mas isso vai fazer com que seu público interaja mais criando engajamento, que é o que vai fazer com que seu perfil cresça e dê os resultados que você espera.

Frases simples na legenda da publicação farão toda a diferença:

- Clique no link da bio para entrar em contato...
- Dê dois cliques e mostre que você também...
- Marque um amigo que também quer...
- Comente SIM se você...
- Clique no link para conhecer esse imóvel
- Etc.

Além da criatividade para fazer um bom texto e a chamada para ação, utilize também emojis para tornar a leitura mais agradável.

## **5 – APROVEITE OS STORIES**

Publicar Stories é fundamental para quem quer ter seu perfil atrativo pois é um dos recursos mais utilizados no Instagram. Além de muito prático o alcance dele é muito grande e você tem que aproveitar essa oportunidade para divulgar seus imóveis e interagir com sua audiência.



Nos stories você pode mostrar como é sua rotina de trabalho, colocar depoimentos rápidos de clientes satisfeitos, fazer perguntas, mostrar

lançamentos, novidades e o que hoje dá muito resultado que é a transmissão ao vivo, onde você pode conseguir a atenção de muitos dos seus seguidores e passar o seu recado.

Se seu perfil já tem mais de dez mil seguidores você ainda tem o benefício de poder colocar links nos stories, o que ajuda demais na sua divulgação.

Use e abuse desse recurso lembrando que os stories são na vertical e o tamanho oficial para postar uma foto ou vídeo é de 1080 x 1920 pixels, sendo que os vídeos devem ter no máximo 15 segundos de duração.

## **6 – SEGMENTE SEU PERFIL, SEGUINDO DE 20 A 30 PESSOAS A CADA 3 HORAS**

Crescer seu perfil de forma orgânica (sem investimento), não é tarefa fácil, mas além de todo trabalho diário com as publicações você pode fazer uma forcinha extra para aumentar seguidores segmentados.

Você já deve ter percebido que sempre que seguimos uma pessoa no Instagram, ela é notificada e quando ela te conhece ou quando o assunto é do interesse dela, existe uma grande possibilidade de ela seguir de volta.

E essa é a forma mais fácil de você segmentar seu perfil com possíveis clientes.

Primeiro passo é identificar perfis que tem seguidores que são seu público, na maioria das vezes serão os perfis dos seus próprios concorrentes ou de alguma empresa que seus clientes tem grande probabilidade de seguir.

Então vá até uma publicação recente desse perfil que tenha bastante curtidas ou comentários e comece a seguir essas pessoas que interagem, respeitando o limite máximo de 20 pessoas a cada 3 horas, para evitar que o Instagram te veja como um spammer e bloqueie o alcance do seu perfil.

Uma boa parte dessas pessoas te seguirá também e começará a ver suas publicações aumentando a chance de fazer negócio com você.

Tire um tempinho por dia e faça um teste para você ver como seus seguidores irão aumentar de forma bem qualificada.





## **7 – NÃO FAÇA APENAS POSTAGENS RELACIONADAS A VENDA**

No tempo que estou trabalhando atendendo corretores de imóveis, notei que a grande maioria dos perfis, tanto do Instagram, quanto do Facebook, postam apenas imagens relacionadas aos imóveis que estão vendendo.

O objetivo das redes sociais é o entretenimento e as pessoas estão lá em busca de momentos de descontração e interação e não gostam de ser bombardeadas com propagandas o tempo todo.

É importante sim as postagens de venda, **mas é fundamental que você faça também outros tipos de publicações, para que haja uma maior identificação com seu seguidor**, interação e engajamento.

Postagens alegres, descontraídas, frases de motivação e até um bom dia, usadas com uma boa legenda e hashtags certas podem melhorar e muito o desempenho do seu Instagram. Então, procure sempre intercalar as postagens de imóveis com esse tipo de publicação.

Mas criar postagens demanda tempo, habilidade, criatividade e não é todo dia que estamos dispostos a fazer isso, não é mesmo? Pensando nisso já fiz todo o trabalho duro para você...

Como sei que a vida de todo Corretor de Imóveis é corrida e que você não tem muito tempo para perder na frente do computador criando artes para suas redes sociais, criei um Pacote com **190 Artes para Corretores de Imóveis**, sendo **40 delas totalmente editável com o Power Point**, onde com um investimento de apenas R\$0,52 cada uma você vai ter postagens para fazer todos os dias por vários meses, tornando seu Instagram mais bonito, atraente e engajado com sua audiência.

Clique na seta ou na imagem ao lado para conhecer tudo sobre o produto e os bônus que você pode ganhar, tenho certeza que você vai curtir muito.

CLIQUE NA IMAGEM E CONHEÇA



## **CONSIDERAÇÕES FINAIS**

Sem dúvidas o Instagram é uma ótima forma de divulgação e de se fazer ser lembrado. Não espere resultados do dia pra noite, é um trabalho diário mas que a longo prazo vai fazer toda diferença nas suas vendas.

Nunca esqueça de que é sempre muito importante ter postagens bem trabalhadas e postadas com frequência em seu perfil e entregar conteúdo de valor para seus seguidores sempre que possível.

### **Procure fazer postagens TODOS OS DIAS!**

Fazer lives ao vivo, postar vídeos e explorar os stories também são ótimos recursos para um melhor engajamento das publicações.

Dê dicas, interaja com seu público, responda todos os comentários e directs, faça perguntas, crie o máximo de engajamento que você conseguir.

### **Faça acontecer !**

Grande abraço,

Prof. Sidney Júlio  
**SJ CONTEÚDO DIGITAL**

