

A modern dining room with a large, glowing spherical chandelier. The room features a dining table with blue chairs, a kitchen island with a glass railing, and a wall with a large, illuminated display cabinet. The lighting is warm and contemporary.

MARKETING DIGITAL E REDES SOCIAIS PARA O MERCADO IMOBILIÁRIO

COM RAFAEL TERRA

Estratégias para Vender Mais Imóveis



15

15 anos no Mercado Digital



1º

Fundador da primeira empresa de Mídias Sociais do Sul do Brasil



+350

Palestras em 18 Estados. Entre elas 2 vezes no palco principal do RD Summit



MBA

Professor de MBA de Marketing Digital nas principais instituições do Brasil, entre elas ESPM, PUC e USP



+500

clientes de consultoria e gestão de projetos digitais (Bradesco, Braskem, Unimed, Redbull)



+50

mil alunos entre online e off-line



+300

citações na mídia como referência em Marketing Digital (G1, Portal Terra, Zero Hora)

MARATONA DIGITAL

CRIADOR

da Maratona Digital, o evento mais completo de Marketing Digital, Redes Sociais e Vendas do RS

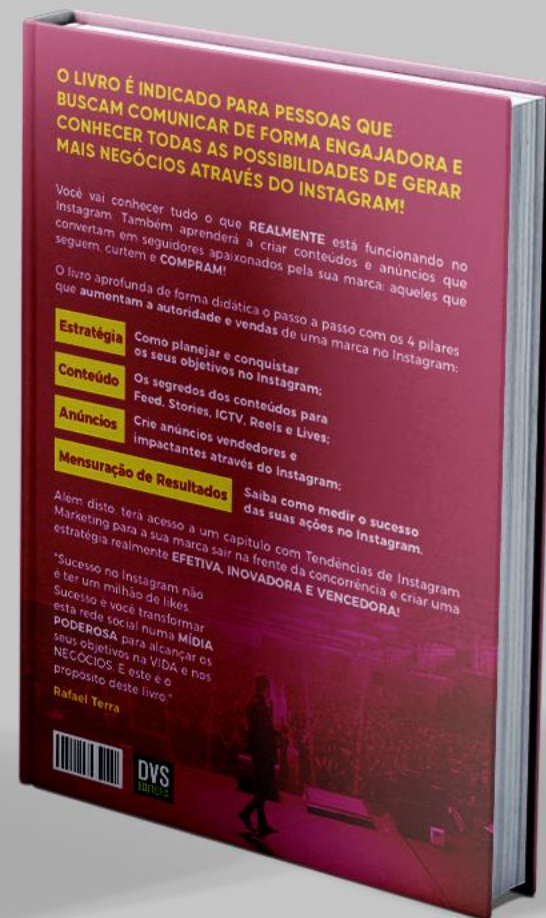
LIVRO

INSTAGRAM MARKETING

Como criar marcas vencedoras através da rede social mais importante do mundo.

GARANTA O SEU EM

www.bit.ly/livroinstagrammarketing





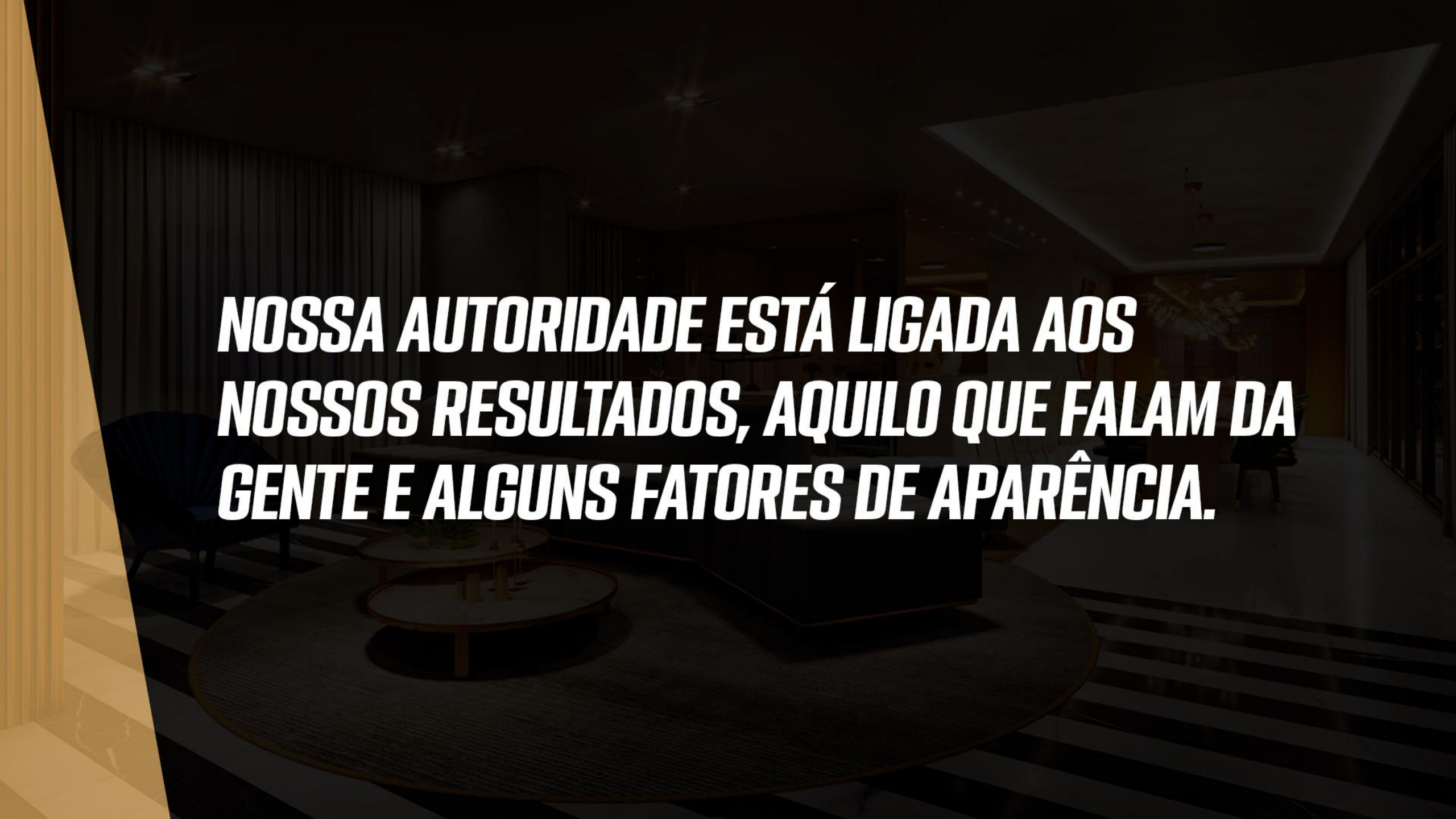
MARCA NO INSTAGRAM



@terradorafael



***NAS REDES SOCIAIS: PESSOAS VIRAM
MARCAS E MARCAS VIRAM PESSOAS!***

A dark, modern interior space, possibly a lounge or office, with a large circular rug and a yellow vertical bar on the left. The text is overlaid in the center.

***NOSSA AUTORIDADE ESTÁ LIGADA AOS
NOSSOS RESULTADOS, AQUILO QUE FALAM DA
GENTE E ALGUNS FATORES DE APARÊNCIA.***

***NINGUÉM NASCE UMA AUTORIDADE DIGITAL NO
INSTAGRAM! VOCÊ SE TORNA NO CAMINHO.***

REPUTAÇÃO É REPETIÇÃO!

***1. TER UMA OFERTA
NAS MÍDIAS SOCIAIS!***



***2. VENDAS É SOBRE
COMEÇO, MEIO E FIM!***



3. CUIDE BEM DO SEU JARDIM



***4. TRATE CADA PUBLICAÇÃO
COMO UM MINI-ECOMMERCE***



***5. MÍDIAS SOCIAIS
TAMBÉM PRECISA DE
FUNIL DE VENDAS!***



***6. NO DIGITAL AS PESSOAS
NÃO SÃO. ELAS ESTÃO!***



***7. CRIE MOVIMENTO
DE VENDAS!***



***8. TRANSFORME PUBLICIDADE
EM CONTEÚDO!***



***9. MÍDIA SOCIAL É MÍDIA.
E MÍDIA FUNCIONA
MELHOR PAGANDO!***



**10. SEJA STALKER
DO SEU PÚBLICO!**



**11. A MELHOR VENDA VEM
PELA INDICAÇÃO DO OUTRO!**



***12. TRANSFORMAR SEGUIDORES
EM LEADS É A LEI!***



***13. ANTES DE VENDER:
PERGUNTE O QUE O SEU
PÚBLICO QUER COMPRAR!***



***14. FAÇA LANÇAMENTO
VIA LIVES NO YOUTUBE.***



***15. GRUPOS NO FACEBOOK
FOCADOS NO COMPORTAMENTO
DO SEU CONSUMIDOR.***



16. APRENDA VENDER ATRAVÉS DOS STORIES.

MÉTODO AIDA

A - ATENÇÃO

I - INTERESSE

D - DESEJO

A - AÇÃO



***17. ACHE SEU CLIENTE ATRAVÉS
DA BUSCA DO LINKEDIN.***



**18. REMARKETING
É A LEI!**



***19. FAÇA A SUA MARCA GERAR
DEPOIMENTOS ESPONTÂNEOS.***



***20. CRIE CONTEÚDO DE
ALTO VALOR PARA
OS SEUS SEGUIDORES.***



- A. TUDO COMEÇA EM CASA**
- B. REVELE O NOVO / SEJA O PRIMEIRO EM ALGO**
- C. TIRE TODAS AS DÚVIDAS DOS SEUS CLIENTES**
- D. AJUDE O SEU CLIENTE NA JORNADA DE COMPRA**
- E. DEFENDA UMA CAUSA**
- F. DESPERTE EMOÇÃO**
- G. FRASES SIM. MAS DA SUA MARCA**
- H. APROVEITE OS MEMES E OS MOVIMENTOS DA MÍDIA**
- I. HUMANIZE A SUA MARCA**
- J. VENDA POSSIBILIDADES AO INVÉS DE IMÓVEIS**
- K. SEJA UMA IMOBILIÁRIA INSTAGRAMÁVEL**

- L. FAÇA FEIRA DE IMÓVEIS EM LIVES**
- M. CULTURA PÓS VENDA**
- N. OS MAIS VENDIDOS**
- O. COMPARAÇÕES / VOTAÇÕES**
- P. AS FAMOSAS DICAS**
- Q. DÊ EXCLUSIVIDADE / URGÊNCIA**
- R. MOSTRE OS BASTIDORES DA SUA MARCA**
- S. VÍDEO, VÍDEO DOS IMÓVEIS**
- T. ESTUDE MUITO SOBRE COPYWRITING**
- U. NÃO FOCHE SÓ NO IMÓVEL, MAS SIM NOS BENEFÍCIOS**
- V. APROVEITE AS ONDAS DO MOMENTO. POIS ELAS PASSAM!**

***21. O PODER DO DIRECT
DO INSTAGRAM.***



**22. AÇÕES COM
INFLUENCIADORES
FOCADA EM VENDAS.**



***23. AÇÕES DE FIM DO ANO
E EM DATAS ESPECIAIS.***



**24. USE O QUE NINGUÉM ESTÁ
USANDO! AS MÍDIAS SOCIAIS
TAMBÉM QUEREM DIVULGAÇÃO!**



***25. QUER PERDER VENDAS?
USE BANCO DE IMAGENS!***



***26. SE A VENDA FOR MAIS
COMPLEXA OU CARA: COLOQUE
SEMPRE O WHATSAPP COMO
DESTINO DOS SEUS ANÚNCIOS!***



***27. POSTE NO HORÁRIO
CERTO E COM FREQUÊNCIA!***



***28. TUDO É UM
GRANDE TESTE!***



***29. USE O PIXEL DO
FACEBOOK E DO YOUTUBE!***



30. ANÚNCIOS DE IMAGEM OU VÍDEO?



***31. NEGÓCIO É ENGRENAGEM.
VOCÊ GANHA. VOCÊ PERDE!***



A photograph of a modern apartment building at dusk. The building is on the left, with many windows and balconies. In the foreground, there is a swimming pool with a blue tiled deck. The sky is dark with some clouds. The word "OBRIGADO!" is written in large, white, bold, italicized letters across the center of the image.

OBRIGADO!