



BEM-VINDO À **CENTRIA**

O que empresas precisam entender antes de investir em Instagram e tráfego.

Como usar o perfil para fortalecer alcance, comunidade e resultado, e entender, de forma prática, como o tráfego pago sustenta crescimento com consistência.



VOCÊ SABIA DISSO?

- ✓ O Instagram lê comportamento
- ✓ Seu perfil precisa “viver” dentro do seu nicho

A gestão das redes sociais, mesmo com uma agência, só atinge alto nível quando existe a sua participação no processo, postar com estratégia é importante, mas a forma como você se posiciona e interage no Instagram faz toda a diferença, por isso, este material vai te mostrar as melhores práticas para usar o Instagram, alinhada ao que estamos construindo, potencializando alcance, relacionamento e resultados.

COMO ESSE TRABALHO FUNCIONA NA PRÁTICA



O **Instagram** não funciona como vitrine passiva, funciona como canal de comunicação **estratégica**.

Isso significa usar o perfil para:

Construir percepção de valor;
Gerar autoridade e criar relacionamento;
Apoiar vendas (não substituí-las).



Como ter a Centria como parceira te dá espaço para focar no que realmente importa: **o seu negócio**

Enquanto você cuida da operação e do crescimento da empresa, a agência estrutura a base estratégica da sua presença no digital. É isso que evita imprevisto, traz consistência e sustenta resultados ao longo do tempo.

Na prática, isso acontece através de três pilares:

- **Planejamento:**

- Aqui entra calendário, organizamos o que vai ser falado e quando, e então os posts conversam entre si, mantemos a narrativa da marca, evitamos correrias de última hora e evitamos que a marca pareça desorganizada.

- **Direção:**

- Mantemos o negócio avançando com clareza, evitamos mudanças aleatórias e decisões impulsivas que quebram a estratégia, preservando uma linha consistente de crescimento e posicionamento.

- **Narrativa da marca:**

- Definimos como a marca se apresenta, quais valores reforça e quais caminhos não segue, com consistência, isso constrói uma percepção clara no público, uma marca que é reconhecida como profissional, confiável e com identidade.





VOCÊ CUIDA DE:

- **Sustentar a presença no dia a dia:**
Aparecer nos stories quando fizer sentido, mostrar bastidores simples do dia a dia, compartilhar momentos reais do negócio.
- **Interagir com sua comunidade:**
Responder mensagens e principalmente comentários, reagir quando o público interage para manter o contato 'humano' com quem chegou até ali.
- **Se comportar dentro do seu nicho:**
Seguir perfis do seu mercado e consumir além de interagir com conteúdos do seu nicho.

DICAS PARA UM COMPORTAMENTO ADEQUADO:

Seu perfil profissional precisa ser usado como extensão do seu negócio, não como um perfil pessoal, isso significa manter coerência no que você consome, interage e compartilha. Quando o perfil se mistura demais com interesses aleatórios, o algoritmo 'se perde' e o alcance tende a diminuir.

É importante aparecer nos stories quando fizer sentido, **mostrar o dia a dia real, bastidores simples, rotina.**

Isso ajuda quem chega até o perfil a entender que existe uma marca viva por trás do conteúdo, além de interagir com conteúdos do seu mercado também: curtir, comentar e acompanhar perfis do seu nicho, inclusive de outros 'concorrentes'. Fortalece sua presença e mostra que você participa ativamente da conversa do setor, o digital não funciona na lógica de "um ganha, outro perde". A troca, onde reconhecer boas ideias, circular pelo seu mercado e se posicionar com naturalidade faz sua marca ser lembrada não por falar mais alto, mas por estar presente do jeito certo e por fim, é importante dedicar um tempo mínimo de permanência na rede, pelo menos 15 minutinhos por dia já são suficientes para acompanhar, interagir e sustentar a presença da sua marca.





CRESCIMENTO COM CONSISTÊNCIA: COMO A MÍDIA PAGA FUNCIONA

No Meta existem níveis (tipo) de campanha.

Campanha de Reconhecimento - tem como objetivo mostrar a marca para o maior número possível de pessoas qualificadas dentro do público definido. Ela não busca cliques, mensagens ou vendas diretamente. O foco é memorização e familiaridade com a marca.

Campanha de Engajamento - tem como objetivo estimular interações com o conteúdo/perfil, serve para aumentar a prova social do perfil, melhorar a distribuição orgânica e aquecer público para campanha de conversão.

Campanha de Tráfego - tem como objetivo levar pessoas para um destino específico, esse destino pode ser site, instagram, página de cardápio ou destino mensagens no whatsapp para conversão. Para que seja percebido retorno na estrutura de anúncios pagos, é importante organização para ter sempre uma campanha como pano de fundo, preparando ambiente para próximas campanhas, e neste caso a de reconhecimento é a que faz esse papel.

O que deveria rodar sempre?

Reconhecimento (**sempre ativo**) que garante que novas pessoas descubram a marca continuamente;

Engajamento: não é obrigatório o tempo todo, mas é muito útil em situações para fortalecimento de prova social e aquecimento de público.

Tráfego: Com a base pronta essa é a melhor opção para trazer as conversões.

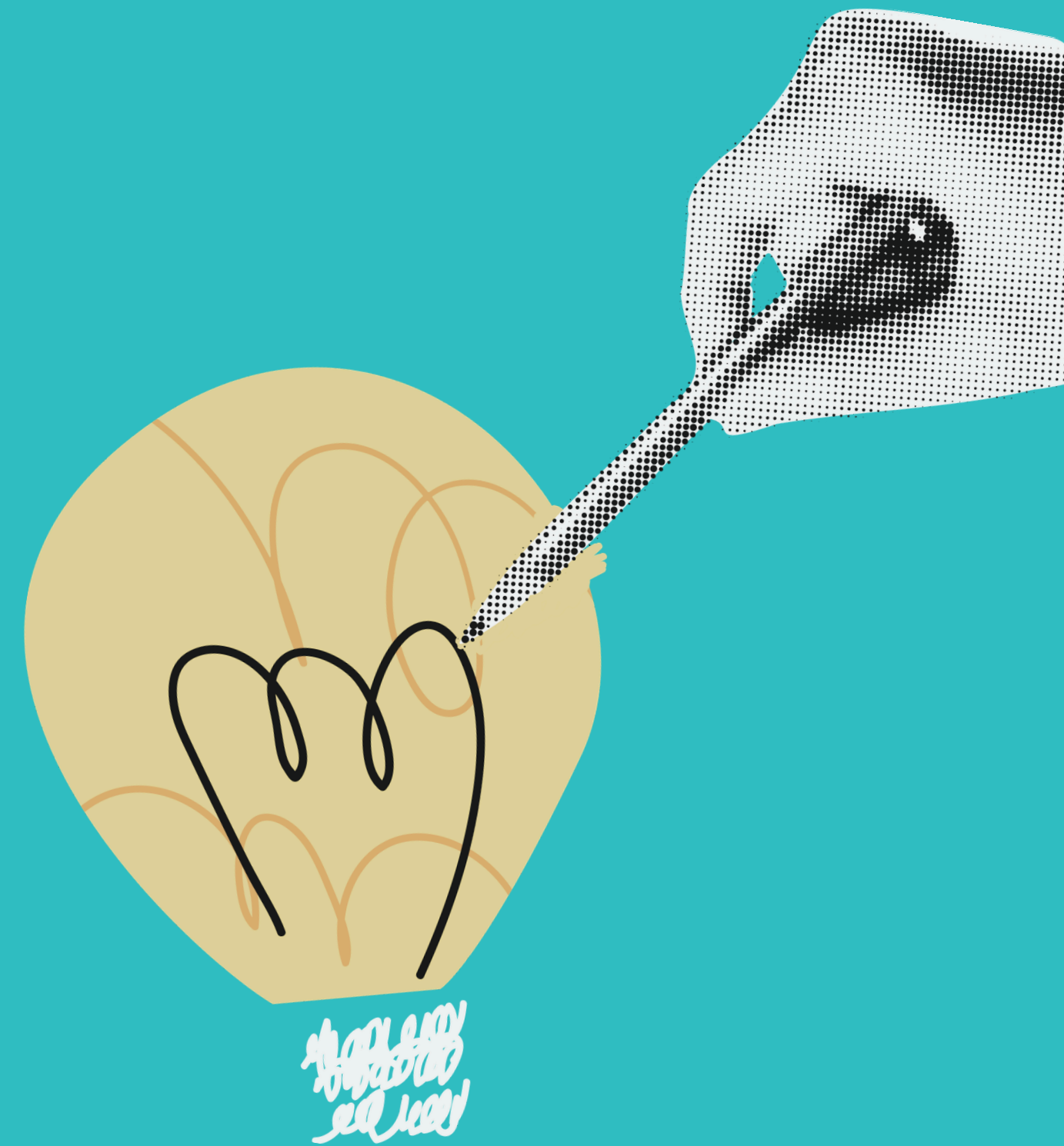
CRESCIMENTO COM CONSISTÊNCIA

Resultados sólidos no digital raramente nascem em poucos dias, o trabalho com redes sociais e anúncios precisa de tempo para aprender, ajustar e ganhar tração. Por isso, o cenário ideal é considerar um ciclo mínimo de 90 dias de atuação contínua, onde estratégia, conteúdo e tráfego trabalham juntos para construir presença, audiência e conversões de forma madura.

Também é importante entender que tráfego pago não depende apenas de grandes investimentos, mesmo com valores menores, quando bem estruturado e mantido com constância, ele permite que a marca continue sendo vista, o problema quase nunca é investir pouco, normalmente é parar no meio do caminho ou anunciar só quando tem alguma data 'específica'.

Outro ponto decisivo é antecedência: campanhas para datas especiais funcionam melhor quando o público é preparado antes do dia da oferta, por exemplo, se o dia das mães é em 9 de maio hipoteticamente, o ideal é começar aquecer entre 15 a 20 dias antes, e a seguir (10 dias antes) começar tráfego com mensagens para conversão (reservas, agendamentos, etc e intensificando 3 dias antes).

Resumindo: presença contínua, investimento consistente e calendário antecipado costumam vencer ações corridas de última hora, O improviso até emociona, mas raramente converte.



Este material foi criado para te mostrar como pensamos estratégia, organização e crescimento no digital e o que consideramos essencial para gerar resultados com consistência.

Mais do que qualquer estratégia, a comunicação é a base de tudo na Centria, é a partir dela que construímos alinhamento, clareza e resultados consistentes. Acreditamos em processos bem estruturados, mas, principalmente, em trocas abertas e constantes porque é assim que o trabalho evolui de forma leve, estratégica e bem direcionada.

Centria Estratégia & Digital

Na Centria, a gente não acha que o cliente é o centro: **a gente tem certeza.**

WhatsApp: (21) 98415-4384

E-mail: resampaio@centriadigital.com

Instagram: [@centriadigital](https://www.instagram.com/centriadigital)

