

INSTAGRAM • POSICIONAMENTO

Fábio Martins

Direção de presença digital

-
- Perfil
 - Credibilidade
 - Bio
 - Destaques
 - Antes e depois

@fabio.jpflex

Ativo de *negócio*

Mude sua conta para comercial.



Perfil comercial

Mais recursos. Mais resultados. Para o seu negócio.

POR QUE ISSO IMPORTA

- Métricas para decisões de conteúdo
- Recursos profissionais de contato
- Base profissional para o posicionamento

Fotos e credibilidade nas redes



A imagem que você passa nas suas fotos e vídeos afeta os seus resultados.

A qualidade das suas fotos e vídeos atrai um público específico para as suas redes e faz com que ele escolha você.

Pense em como escolhemos por instinto: preferimos visitar lugares bonitos. Na prateleira, quase sempre levamos o produto de design mais bem cuidado.

Isso também acontece nas redes sociais.

A mesma foto em *todas* as redes



BLAZER, FUNDO NEUTRO



ALFAIATARIA, LUZ NATURAL



CASUAL ESTRUTURADO, AMBIENTE REAL

Referências de acordo com a imagem que você deseja transmitir nas redes sociais:
empresário estabelecido, setor real, sofisticação discreta.

Bio, o seu cartão de visitas

A sua bio tem que ser direta e objetiva para atrair as pessoas certas. Abaixo, as mudanças que dão mais assertividade ao posicionamento.

- 01

Nome de usuário claro e relacionado ao negócio.
- 02

Foto profissional.
- 03

Palavras-chave do nicho depois do nome.
- 04

Resumir a bio em até 5 linhas.
- 05

Link na bio com chamada para ação.
- 06

Destaques para “quem somos”, feedback e serviços ou produtos.

Menos explicação. *Mais posição.*



fabio.jpflex
perfil comercial

Fábio Martins

Empresário no mercado de instalação de gás.
Construindo valor além da técnica.
JPFlex

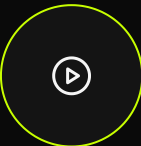
Linha 1 · território. Empresário, não técnico. O mercado de instalação de gás vem nomeado.

Linha 2 · tese. Competência técnica é a base; o território é a construção de valor.

Linha 3 · prova. A JPFlex aparece como prova de que ele opera o que fala.

A bio traduz a tese central sem tentar explicá-la inteira: competência técnica é a base, enquanto o território que Fábio pretende ocupar é o da construção de valor e da visão empresarial dentro do mercado de instalação de gás.

Destques



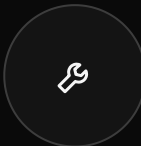
Comece aqui

Quem é Fábio, sua atuação, para quem fala e sua visão sobre o mercado.



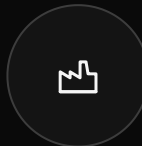
Construir Valor

Percepção de valor, confiança, reputação, negociação, diferenciação e resultado.



Na prática

Bastidores, decisões, clientes, vendas, visitas, erros e aprendizados reais.



Mercado

GLP e GN, eventos, instaladores, lojas, indústria, oportunidades e futuro.



Minha história

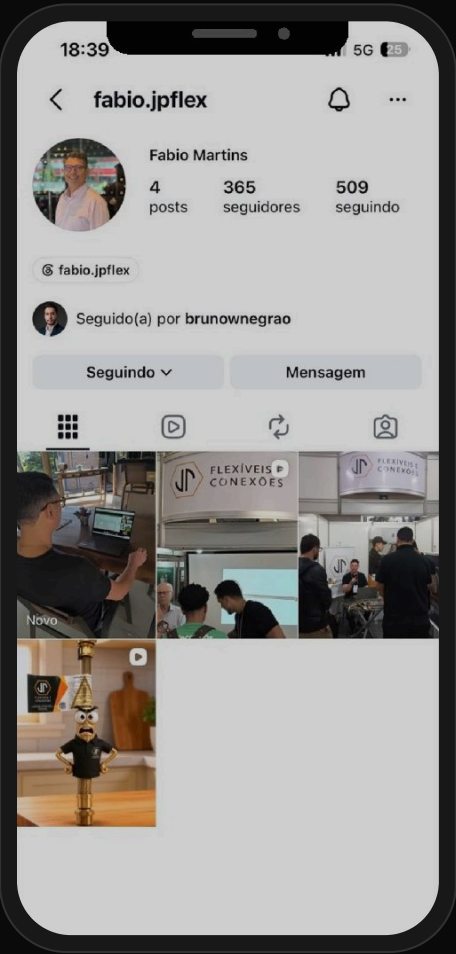
Pai, família, comércio, Kombi, Norpar e JPFlex, valores e trajetória.

TRANSFORMAÇÃO PROPOSTA

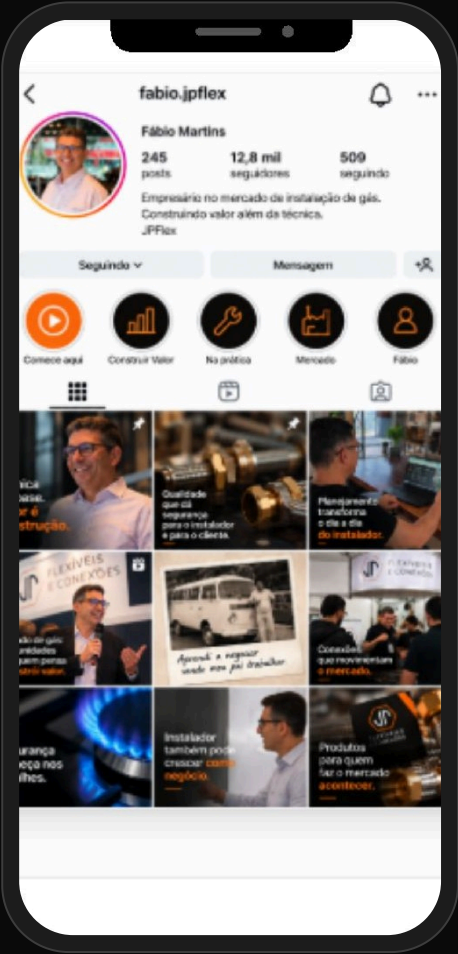
Antes e *depois*

O mesmo perfil, organizado como ativo de negócio: bio com posição, destaques por território e um feed que mostra o empresário dentro do mercado.

Bio 3 linhas Destaques 5 Ícone Kombi



ANTES
Perfil atual



DEPOIS
Simulação