

meza®

apresenta:

OS 3 ERROS QUE DESTROEM A CONFIANÇA DA SUA AUDIÊNCIA NO INSTAGRAM

E como corrigir cada um deles para
finalmente ser levado a sério

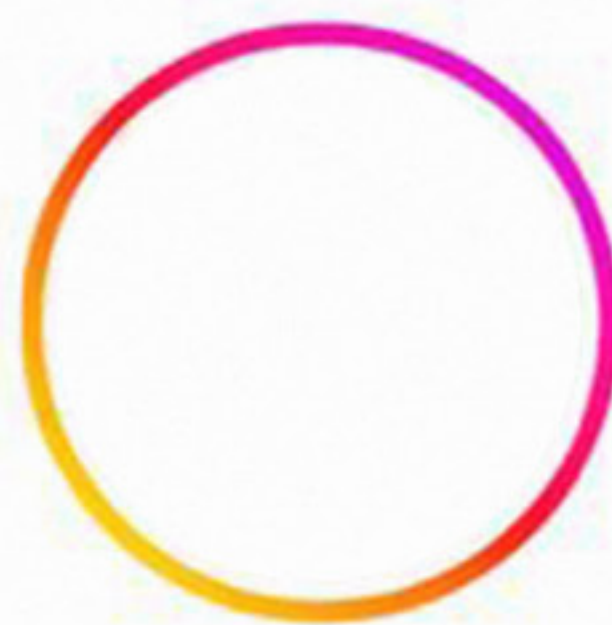
9:41



Instagram



Seu story



Você está perdendo clientes sem perceber.

Não porque seu produto é ruim;
Não porque seu preço está alto.

Mas porque a sua presença no Instagram não gera **confiança**.

E confiança, em 2026, é o **ativo mais valioso** que uma marca pode ter.

Pensa comigo:

- Você já deixou de comprar de alguém porque o perfil parecia “amador”?
- Já sentiu que uma marca estava “tentando te vender” antes de construir conexão?
- Já seguiu um perfil e depois parou de ver os posts porque eram sempre a mesma coisa?

Seu cliente potencial faz isso com você todos os dias.

A boa notícia? Os erros que destroem confiança são evitáveis.

E você vai aprender exatamente como corrigi-los agora.

Por que a confiança importa mais do que você imagina:

83% dos consumidores decidem se vão
comprar **ANTES** de falar com você.

Eles decidem no seu perfil do Instagram. E entre 3-5 segundos, sua audiência julga:

- Se você é profissional
- Se você entende do que fala
- Se você é confiável o suficiente para gastar dinheiro com você

E se qualquer um desses 3 erros estiver presente no seu perfil?

» Você perde a venda sem nem saber que ela estava ali.

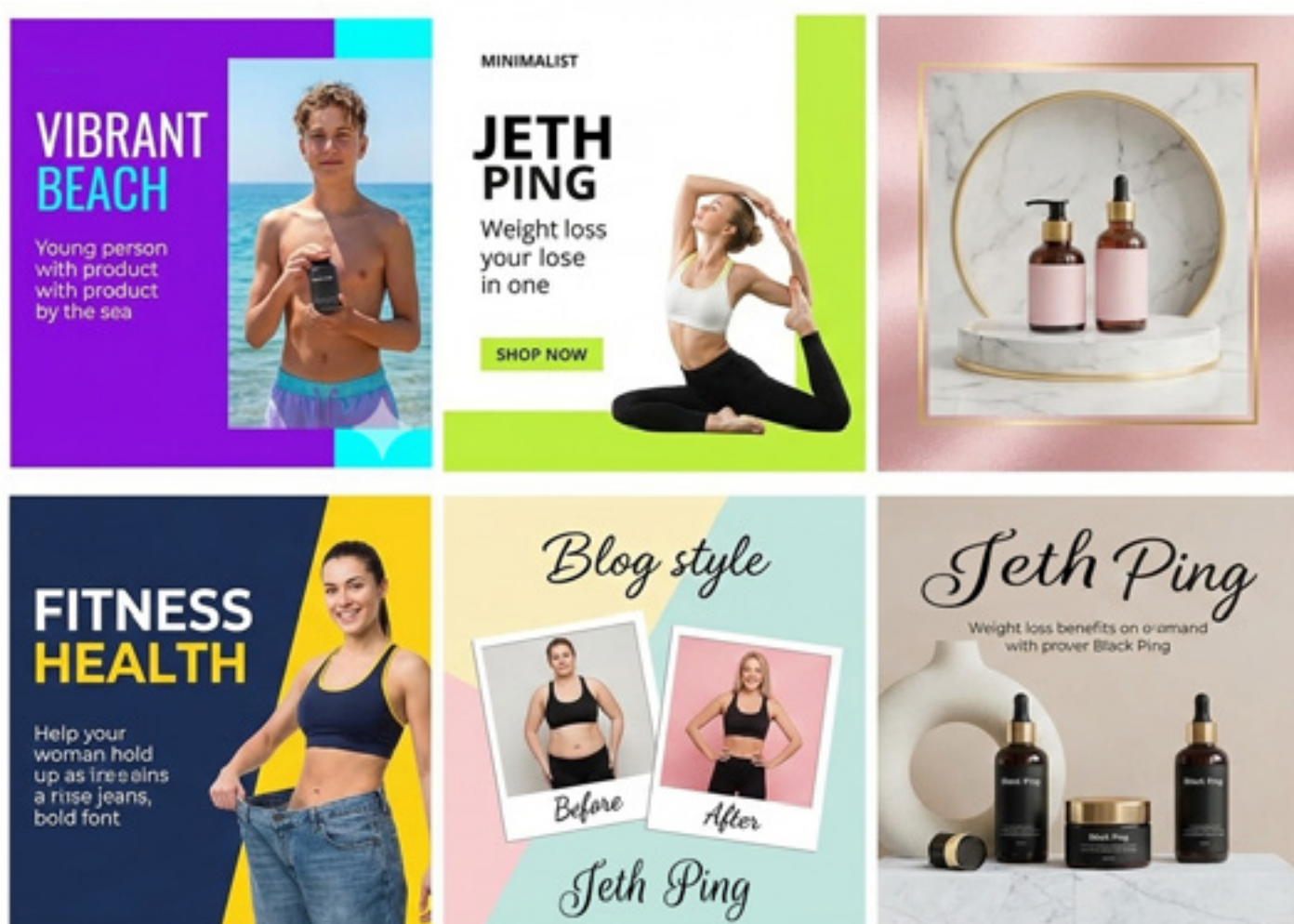


ERRO #1

Identidade Visual Inconsistente (ou Inexistente)

O que é:

Seu perfil parece uma colcha de retalhos.



Cores diferentes em cada post, fontes mudando, fotos com qualidades variadas, posts feitos no Canva com templates genéricos que “qualquer um” poderia ter feito.

Por que isso destrói confiança:

Porque *inconsistência visual = falta de profissionalismo*.

Quando alguém chega no seu perfil e vê:

- Post 1: fundo roxo vibrante, fonte séria
- Post 2: fundo verde, fonte negrito
- Post 3: foto pessoal sem tratamento
- Post 4: meme genérico

O cérebro dessa pessoa registra: “*Essa marca não tem estrutura. Será que o serviço dela também é assim?*”

Você não precisa ser designer. Mas você precisa parecer consistente.

Como identificar se você está cometendo esse erro:

Abra seu perfil agora e responda com honestidade:

- ☐ Alguém que nunca te viu consegue identificar que os últimos 9 posts são *da mesma marca*?
- ☐ Você usa *sempre as mesmas 2-3 cores*?
- ☐ Sua logo aparece de forma *consistente* nos posts?
- ☐ As fontes que você usa são *sempre as mesmas*?
- ☐ Seu feed tem uma “*cara*” — algo que faz as pessoas falarem “esse post é da fulana, tenho certeza”?

Se você respondeu “não” para 2 ou mais perguntas: você está perdendo credibilidade sem perceber.

Como corrigir:

Passo 1: Defina sua identidade visual básica

Você não precisa de algo complexo. Precisa de constância.

Escolha:

- 2-3 cores principais (que representem a energia da sua marca)
- 1-2 fontes fixas (uma para títulos, uma para textos)
- 1 estilo de foto (mesma edição, mesma “vibe”)

Passo 2: Crie templates fixos Tenha 3-5 templates base que você sempre usa:

- Template para carrossel educativo
- Template para post de reflexão/autoridade
- Template para bastidores/stories fixos

Passo 3: Aplique isso nos próximos 9 posts

Não tente “consertar” o passado. A partir de agora, *seja consistente*.

Em 30 dias, quando alguém chegar no seu perfil, vai ver coerência — e isso constrói confiança instantânea.

Dica avançada:

Se você não tem identidade visual ainda (logo, cores, tipografia definida), *esse é o primeiro investimento que você deveria fazer*.

Não dá pra construir presença digital forte sem fundação visual. É como construir uma casa sem alicerce.

→ E não, template do Canva não substitui identidade estratégica. Ele é uma ferramenta que sem direção, só gera ruído.



ERRO #2



Conteúdo Sem Estratégia (Postar por Postar)

O que é:

Você posta porque “tem que postar”. Segunda é motivacional, quarta é dica, sexta é post pessoal.

Você segue trends, copia frases prontas, posta o que “todo mundo está postando”.

Resultado? Ninguém salva. Ninguém compartilha. E você se sente invisível.

Por que isso destrói confiança:

Porque conteúdo genérico não gera autoridade.

Quando seu conteúdo poderia ter sido postado por qualquer pessoa da sua área, você se torna substituível. E marcas substituíveis não constroem confiança.

→ Pensa: você confia mais em alguém que repete o que todo mundo fala ou em alguém que te faz pensar diferente?

Como identificar se você está cometendo esse erro:

Olhe seus últimos 9 posts e responda:

- Alguém salvou esses posts pra reler depois?
- Você consegue explicar por que postou cada um deles (além de

“porque era dia de postar”)?

- Se você tirasse seu nome do post, as pessoas ainda saberiam que foi você que escreveu?
- Seus posts educam, confrontam crenças ou mostram um caminho claro?

Se você respondeu “não” para 2 ou mais perguntas: você está perdendo credibilidade sem perceber.

Como corrigir:

Passo 1: Defina seus pilares de conteúdo

Não poste “qualquer coisa”. Tenha 3-4 temas fixos que você sempre aborda:

Exemplo (Mera):

- Por que confiança gera vendas (educar)
- Erros que destroem confiança (mostrar o que não fazer)
- Como construir marketing estratégico (ensinar o caminho)
- Bastidores/processo (humanizar)

Passo 2: Cada post precisa ter UMA intenção clara

Antes de criar qualquer conteúdo, pergunte:

- Que *crença limitante* esse post vai confrontar?
- Que *ação concreta* eu quero que a pessoa tome depois de ler?
- Isso *educa, conecta ou direciona*?

Se você não souber responder, não poste. É melhor postar menos com estratégia do que muito sem propósito.

Passo 3: Crie “conteúdo de autoridade”, não “conteúdo de engajamento”

Pare de perseguir likes. Comece a criar conteúdo que:

- Faz as pessoas salvarem (porque vão precisar reler)
- Faz as pessoas comentarem com dúvidas reais
- Faz as pessoas te procurarem na DM

Esse é o conteúdo que o algoritmo premia em 2026.

Dica avançada:

Menos frequência, mais profundidade.

É melhor postar 2x por semana com conteúdo que gera salvamentos e comentários do que postar todo dia com conteúdo que ninguém se importa.

O algoritmo mudou. Ele não quer quantidade. Ele quer *tempo de permanência e interação*.



ERRO #3



Querer Vender Antes de Construir Conexão

O que é:

Você posta, posta, posta... e quando finalmente fala do seu serviço, fala de forma direta: “Contrate meu serviço. Entre em contato. Link na bio.”

Ou pior: toda semana tem um post vendendo. Seu feed parece um catálogo, não uma marca.

Por que isso destrói confiança:

Porque *ninguém compra de quem não confia*.

E a confiança não se constrói com “venda direta”. Se constrói com:

- Educação (você mostra que entende do assunto)
- Consistência (você está presente, não só quando quer vender)
- Transparência (você mostra processo, bastidores, realidade)

Quando você insiste em vender antes de construir esse relacionamento, a pessoa sente que você só quer o dinheiro dela. E desconfia.

Como identificar se você está cometendo esse erro:

Responda com honestidade:

- Você posta conteúdo *educativo/de valor* pelo menos 4x mais do que posta “vendendo”?
- Quando você fala do seu serviço, você *contextualiza o problema antes* de apresentar a solução?
- As pessoas já te procuram na DM *antes* de você falar que está com vagas abertas?
- Você tem conteúdo que “nutre” a pessoa (mostra processo, bastidores, casos) ou só posta “resultado final”?

Se você respondeu “não” para 2 ou mais:
você está parecendo vendedor, não parceiro
estratégico.

Como corrigir:

Passo 1: Aplique a regra 80/20

→ 80% do seu conteúdo: Educar, conectar, mostrar autoridade (sem vender nada)

→ 20% do seu conteúdo: Falar do seu serviço (mas de forma estratégica)

Passo 2: Quando for vender, conte uma história primeiro

Não poste: “Agenda aberta para atendimentos na próxima semana. Link na bio.”

Poste: “Semana passada, uma paciente me disse: ‘Parece que você sempre encontra um caminho diferente pros meus próprios sentimentos’.

Fiquei feliz. É exatamente isso que a terapia ocupacional propõe. Olhar para os sentimentos e analisar, ter a chance de sentir de forma adequada as situações ao nosso redor.

Essa paciente vem apresentando mais estabilidade emocional e conhecer a origem das suas emoções tem tornado os dias dela mais leves.

Se você sente que é aprisionado pelos seus sentimentos, também posso te ajudar. Entre em contato com o link na bio.”

→ Vê a diferença? Você educou, gerou identificação, e só então ofereceu a solução.

Passo 3: Crie conteúdo de “aquecimento” antes da venda

Antes de abrir vagas, poste:

- Segunda: Post educativo sobre “por que estratégia > frequência”
- Quarta: Bastidor de um case
- Sexta: Post sobre vagas abertas

Assim, quando você vende, a pessoa já foi educada.
Ela já confia. A venda é consequência natural.

Dica avançada:

As pessoas compram quando sentem que você entende o problema delas melhor do que elas mesmas.

Se você só fala da solução (seu serviço), você não cria essa sensação.

Mas se você fala do problema com profundidade — valida as dores, mostra que você já viu isso 100 vezes, explica por que isso acontece — aí você constrói uma autoridade de verdade.

E autoridade gera confiança. E confiança gera venda.

 **Checklist:**

Seu Instagram Está Gerando Confiança?

Use este checklist para avaliar seu perfil agora:

Identidade Visual:

- ☐ Meu feed tem coerência visual (cores, fontes, estilo)?
- ☐ Minha logo ou marca pessoal está presente de forma consistente?
- ☐ Meus posts parecem “profissionais” (mesmo que simples)?
- ☐ Alguém que nunca me viu consegue identificar que os últimos 9 posts são da mesma marca?

Estratégia de Conteúdo

- ☐ Eu sei exatamente por que posto cada conteúdo (não é só “porque é dia de postar”)?
- ☐ Meus posts têm profundidade (não são genéricos ou copiados)?
- ☐ Meu conteúdo educa, confronta crenças ou mostra caminhos claros?
- ☐ As pessoas salvam meus posts (não só dão like)?

Conexão & Autoridade

- ☐ Eu posto conteúdo de valor 4x mais do que “vendo”?
- ☐ Quando vendo, eu contextualizo o problema antes de apresentar a solução?
- ☐ Eu mostro bastidores, processo, realidade (não só resultado final)?
- ☐ As pessoas me procuram na DM antes de eu abrir vagas?

Resultado Geral:

- 10-12 : Você está no caminho certo! Mantenha a consistência.
- 7-9 : Você tem base, mas ainda há gaps. Foque nos itens que faltam.
- 4-6 : Seu Instagram está perdendo oportunidades. Hora de reestruturar.
- 0-3 : Você está construindo no escuro. Precisa de estratégia urgente.

E Agora?



O Que Fazer Com Isso Tudo?

Se você chegou até aqui, já sabe mais do que 90% dos empreendedores sobre como o Instagram realmente funciona para construir confiança.

Mas conhecimento sem ação não muda nada, né?

Então aqui estão seus próximos passos:

» Opção 1: Implementar sozinho

Você pode pegar tudo que aprendeu aqui e começar a aplicar agora.

Recomendação:

- Comece pelo Erro #1 (identidade visual)
- Depois ataque o Erro #2 (estratégia de conteúdo)
- Por último, ajuste o Erro #3 (forma de vender)

Esse caminho funciona. Só exige tempo, tentativa e erro, e disciplina pra não desistir no meio.

» Opção 2: Ter um diagnóstico personalizado da sua situação

Se você quer clareza específica sobre o que está travando seu Instagram (e não apenas teoria geral), a Mera tem um serviço pensado exatamente pra isso:

DEM - Diagnóstico Estratégico Mera

Investimento: R\$250 | 90 minutos de reunião + documento estratégico

» O que você recebe:

- Análise completa do seu perfil (identidade, conteúdo, estratégia)
- Identificação dos gaps que estão te fazendo perder clientes
- Plano de ação claro: o que fazer, em que ordem, prioridades
- Documento escrito pra você consultar sempre que precisar

Pra quem é: Empreendedores que querem entender exatamente o que precisa mudar antes de investir tempo ou dinheiro de forma errada.

Não é consultoria superficial. É diagnóstico estratégico real, com a profundidade que você merece.

Clique aqui para agendar o seu diagnóstico estratégico pela Mera

» Opção 3: Terceirizar a estratégia e execução

Se você:

Recomendação:

- Sabe que precisa de marketing profissional mas não tem tempo pra fazer sozinho
- Já tentou “se virar” e não teve resultado
- Quer uma marca que gere orgulho e venda sem empurrar

A Mera oferece:

- » IEM - Identidade Estratégica Mera (Branding completo)
- » SM - Social Media Estratégico (Gestão de presença digital)

Mas antes de falar desses serviços, a gente sempre recomenda: comece pelo diagnóstico.

Por quê? Porque honestidade é parte da nossa essência.

Nem todo cliente precisa de tudo. Às vezes, você só precisa de ajustes pontuais. Outras vezes, precisa reconstruir do zero. E a gente só vai saber isso depois de olhar a fundo pra sua realidade.

Então, se você quer conversar sobre isso, o caminho começa pelo diagnóstico.

Uma última reflexão:



Você chegou até aqui porque sabe que *alguma coisa não está funcionando*.

Talvez seja a sensação de postar e sentir que ninguém vê.

Talvez seja a vergonha de compartilhar seu perfil porque ele não reflete quem você realmente é.

Talvez seja a frustração de perder clientes pra concorrentes que “parecem” mais profissionais.

Você não está sozinho nisso.

E a boa notícia? Confiança se constrói. Não é dom. Não é sorte. É estratégia aplicada com consistência.

A pergunta é: você vai continuar tentando adivinhar o caminho... ou vai ter clareza sobre o que realmente precisa mudar?



 (19) 99387-1279

 www.meramkt.com.br