CIADMIN
Congresso Online Científico de Administração
09 a 12 de Agosto de 2021
ISBN Nº: 978-65-89908-68-5

FERRAMENTA QUE FAZ SENTIDO: O USO DO INSTAGRAM PARA CAPTAR NOVOS CLIENTES

Congresso Online Científico de Administração, 1ª edição, de 09/08/2021 a 12/08/2021
ISBN dos Anais: 978-65-89908-68-5

SANTOS; Susane Isabelle dos [1]

RESUMO

Entre os requisitos para os alunos de graduação concluir seus cursos está à entrega de um trabalho de conclusão de curso (TCC). Apesar desses alunos possuírem orientadores, eles sentem muita dificuldade para produzir esse trabalho e buscam serviços de consultorias especializados. Diante disso, foi criada a consultoria chamada Susy descomplica TCC. Contudo, percebeu-se que precisava usar uma ferramenta para captar novos clientes. Assim, optou-se por escolher o Instagram a fim de que os serviços fossem divulgados. O Instagram é uma rede social virtual que conecta pessoas de todo mundo com várias finalidades, entre elas, lazer, estudo e trabalho. O objetivo deste trabalho é descrever o relato de experiência de uma empreendedora que utiliza uma página no Instagram para divulgar seus serviços de consultoria de trabalho de conclusão de curso. A escolha do Instagram ocorreu por essa rede virtual ser uma ferramenta que possibilita tornar conhecidos os serviços ofertados a possíveis clientes, uma vez que o público-alvo está conectado a essa rede, a qual além divulgar os serviços de forma direta com as pessoas que seguem a página, há a possibilidade de compartilhamento com outras pessoas que não seguem, bem como usar o recurso de promover publicações o qual torna o alcance ainda maior para captar prováveis clientes. Destaca-se que esse estudo, trata-se de um relato qualitativo descritivo que vivenciou as seguintes etapas: 1 Criação da página @SusyDescomplicaTcc no Instagram. 2 Elaboraçãode conteúdos. 3 Criação das artes. 4 Gravação de vídeos para igvt e reels. 5 Publicação dos conteúdos. Observou-se que os serviços se tornaram conhecidos de forma mais abrangente, ao passo que antes os clientes eram apenas locais e a partir da criação da página no Instagram pessoas de cidades circunvizinhas e até de outros estados contrataram os serviços, de forma que a receita do primeiro trimestre, pós-criação da página virtual, teve um aumento em 200%. Desse modo, por meio dessa ferramenta virtual foi possível observar um aumento no número de clientes e por consequência elevação da receita, bem como aproximação com possíveis clientes futuros. Assim, utilizar o Instagram como ferramenta para divulgar os serviços, a fim de captar novos clientes, constitui-se uma prática exitosa, portanto infere-se que é um instrumento relevante para a ampliação da presença digital com vistas à divulgação dos serviços objetivando crescimento da clientela.

PALAVRAS-CHAVE: Instagram, Ferramenta de divulgação, Captação de novos clientes

[1] UFPE, susane.isabelle29@gmail.com

[1] UFPE, susane.isabelle29@gmail.com