

CRONOGRAMA DE STORIES

CRONOGRAMA DE STORIES

O-lá relâmpago! Seja muito bem-vindo ao **Cronograma de Stories**.

No **Efeito CID** você teve acesso a várias estratégias para implementar nos seus conteúdos para chamar mais atenção, interessar e despertar desejo.

Mas ainda pode restar uma dúvida: **existe o melhor dia para aplicar cada uma das estratégias ensinadas nos seus stories? Se sim, quais são?**

Na verdade, é importante deixar claro que não existe uma resposta que seja única para todos. Tem pessoas que vendem mais quando fazem uma sequência de stories estratégica no domingo. Outras, que têm mais respostas na caixinha de perguntas em plena sexta-feira à noite, quando na teoria, a maioria das pessoas teriam saído ou estariam descansando.

Mas, baseado no que já apliquei, validei e presenciei de quem é próximo a mim, tem uma probabilidade de cada tipo específico de conteúdo dar mais certo em um dia da semana do que em outros - não se esqueça que é importante que você teste e sinta quais são os melhores dias para cada estratégia de acordo com o seu público e perfil.

Além disso, também é importante se colocar no lugar do seu seguidor e se questionar **"se eu fosse meu seguidor, nesse momento, qual conteúdo gostaria de consumir hoje?"**

Pensando nisso, esse **Cronograma de Stories** foi elaborado para te ajudar, incluindo exemplos para que possa facilitar entender a teoria e a prática.

Bora começar, aluno relâmpago!

Aviso importante:

- *É proibido compartilhar ou comercializar qualquer material deste treinamento, podendo haver consequências para quem o fizer. Leiº 9.160/98 (Lei de Direitos Autorais) Capítulo VII - da "Utilização de Bases de Dados", Art. 87, em seu Título III: "a distribuição do original ou cópias da base de dados ou a sua comunicação ao público."*

O QUE POSTAR EM CADA DIA DA SEMANA

DIA DA SEMANA	OBJETIVO	EXEMPLOS
SEGUNDA	foco em vendas	<p>exemplo #1- Sequência de enquetes contraditórias + conteúdo educativo + CTA</p> <p>exemplo #2- Assunto do final de semana + conteúdo educativo + CTA</p>
TERÇA	foco em autoridade	<p>exemplo #1- Pauta quente e posicionamento</p> <p>exemplo #2- Cuidado para não cair nisso... + feed</p>
QUARTA	foco em interação e vendas	<p>exemplo #1- Desafio + conteúdo educativo + CTA</p> <p>exemplo #2- Votação + conteúdo educativo + CTA</p>
QUINTA	foco em conexão e interação	<p>exemplo #1- Frase de impacto + sua história + conquista</p> <p>exemplo #2- Fato + identificação + reflexão/venda</p>
SEXTA	foco em interação – e dependendo do caso, autoridade e venda	<p>exemplo #1- Analogia com objeto</p> <p>exemplo #2- Bastidores do seu trabalho + perrengues + conexão</p>
SÁBADO	foco em conexão e interação	<p>exemplo #1- Rotina inicial do dia + elemento específico + conexão</p> <p>exemplo #2- Hábito/ritual + explicação</p>
DOMINGO	foco em conexão e interação	<p>exemplo #1- Planejamento + interação</p> <p>exemplo #2- Compartilhar um acontecimento + reflexão + identificação</p>

SEGUNDA



SEGUNDA-FEIRA

Geralmente, a segunda-feira é um dia onde a maioria das pessoas está mais **determinada** para iniciar ou recomeçar alguma coisa.

Por isso, nesse dia é interessante produzir conteúdo que possa **mostrar conhecimento e domínio no assunto**, te colocando em uma posição em que a sua audiência te veja como autoridade. E depois disso, **realizar um CTA para a venda do seu produto/serviço ao final**.

Nesse caso, você criará conteúdo que seja educativo, ensinando algo para sua audiência e despertando o interesse dessas pessoas para acompanharem seus stories do início ao fim.

Para finalizar esse conteúdo, **chamará para o produto/serviço que está vendendo**.

Além disso, como é o primeiro dia após o fim de semana, você também pode puxar um gancho de um assunto do seu nicho relacionando-o ao que aconteceu com você durante sexta, sábado e/ou domingo.

Exemplos de conteúdo

Segunda-feira | foco em vendas

Exemplo #1

Sequência de enquetes contraditórias + conteúdo educativo + CTA

1- Faça entre 1 a 3 stories com uma pergunta e enquete a ser respondida.

Essa pergunta, à primeira vista deve parecer que a resposta é óbvia, mas você vai demonstrar que na verdade a resposta é contrária ao que votaram/pensaram.

Primeiro story: "Quero te perguntar uma coisa... você acha que se conseguisse postar todos os dias, isso faria o seu perfil crescer mais rápido?" (enquete aqui)

Segundo story: "E, sendo sincero, você acha que precisa de muito tempo para produzir conteúdo para a semana toda?" (enquete aqui)

2- Na sequência, faça um story com uma frase que pode despertar curiosidade nas pessoas, como:

Terceiro story: "E se eu te disser que... ISSO NÃO É VERDADE?!"

OU: "E se eu te disser que... NÃO ADIANTA NADA?!"

3- Espere alguns minutos para continuar o conteúdo para interagirem e/ou ficarem mais ansiosos para o que vem por aí, e volte justificando o motivo da resposta ser contrária ao que pensaram (pode ser em vídeo ou uma sequência com textos).

exemplo na próxima página ↓

Quarto story: "No começo eu também pensava isso, mas foi aí que eu percebi que na verdade eu só precisava entender 3 pilares que poderiam mudar tudo..."

Comece aqui a sua explicação, mas não se esqueça de fazer um gancho com seu produto/serviço no final, onde entregará muito mais.

2- Finalize fazendo uma chamada para o seu serviço ou produto baseado na explicação que deu e que ele poderia ser uma solução muito mais rápida, eficaz e que iria impedir a outra pessoa (que está acompanhando seus stories) de continuar passando pelos mesmos erros/frustrações.

Finalizando: "Viu como dá para criar conteúdo que engaja muito mais rápido para o seu perfil e que, mesmo sem postar todos os dias, você consegue crescer, aumentar seu engajamento e vender?

Mas, eu preciso te falar...

Aqui te mostrei os principais pilares, mas agora eu quero facilitar o passo a passo para você aplicar e ter resultados muito mais rápidos. Por isso, abri a minha agenda de consultoria onde eu vou te explicar como..." (explique o que terá aqui).

"Se você quer garantir a sua vaga agora e ter todo esse conteúdo na sua mão para ter resultados muito mais rápidos, clique aqui embaixo."

(link para acessar)*

* esse link pode ter: nome do seu produto/serviço; "clique aqui"; ou "garantir minha vaga".

Exemplos de conteúdo

Segunda-feira | foco em vendas

Exemplo #2

Assunto do final de semana + conteúdo educativo + CTA

- 1-** Inicie seus stories contando sobre um acontecimento do final de semana que te fez refletir sobre a época em que você não tinha os resultados que gostaria mesmo depois de tentar fazer o que te falaram várias vezes...
- 2-** Em seguida, mostre como seus resultados mudaram e evoluíram quando você começou a enxergar e aplicar o que precisava de outra forma. Mostre que na verdade, precisou fazer de uma forma diferente do que falavam.
- 3-** Na sequência, fale sobre os pilares fundamentais que você precisou mudar e aplicar e demonstre para o seu seguidor que a dificuldade que ele tem, e você também tinha, tem solução. E que você poderá proporcionar essa solução para ele.
- 4-** Por fim, faça um CTA para o seu produto/serviço (pode usar a chamada do exemplo anterior).

TERQA



TERÇA-FEIRA

Na terça-feira, você pode reforçar o que falou no dia anterior, dando continuidade ao assunto e mostrando seu conhecimento a respeito.

Isso fortalecerá a sua autoridade, posicionamento e credibilidade.

Como já divulgou o seu produto no dia anterior, na terça você poderá apenas falar sobre o assunto em si, sem necessariamente vender ao final.

Exemplos de conteúdo

Terça-feira | foco em autoridade

Exemplo #1

Pauta quente e posicionamento

1- Inicie seu story falando sobre uma notícia que acabou de sair e coloque uma enquete perguntando se o seu seguidor tinha visto isso.

Primeiro story: notícia sobre reels ser monetizado + enquete "vocês viram isso?"

2- Faça uma pergunta sobre a notícia e peça para o seu seguidor te mandar a resposta no direct OU coloque uma caixinha de perguntas

Segundo story: "Com essa notícia, você acha que o instagram vai finalmente superar o TikTok? Me manda aqui no direct."

3- Espere algum tempo (pode ser minutos ou horas) para interagirem, e depois volte no próximo story se posicionando sobre o assunto dando o seu ponto de vista e justificando.

Terceiro story: "Olha, independentemente do instagram superar o TikTok ou não, o que é fato é que os vídeos vão ganhar cada vez mais a atenção do público. E por isso, se você..." (continuar a sua justificativa nos próximos stories).

4- Ao final, coloque uma enquete perguntando se quem está te assistindo concorda ou não. Se não, coloque na sequência uma caixinha perguntando o motivo ou peça para te mandarem esse motivo no direct.

Finalizando: "E aí, você concorda com o que eu falei?" (enquete aqui)

"Se não, me manda aqui no direct a sua opinião sobre isso que eu quero saber também! Afinal, esse é um assunto atual que precisa ser discutido."

Exemplos de conteúdo

Terça-feira | foco em autoridade

Exemplo #2

Cuidado para não cair nisso... + feed

1- Inicie seu story despertando curiosidade na sua audiência antes de iniciar sua sequência, com uma frase como:

"Cuidado para não cair nisso..."

2- Em seguida, fale sobre uma situação que ouviu ou aconteceu e que a sua audiência deve tomar cuidado para não cair nessa.

3- Por fim, direcione para um post no seu feed que tem a ver com esse assunto e vai chamar a atenção dessas pessoas para clicarem nesse post onde poderão interagir e se interessar pelo seu conteúdo, acompanhando você tanto no story, quanto no feed.

QUARTA



QUARTA-FEIRA

Na quarta-feira é interessante criar um quadro novo diferente do que costuma compartilhar para variar o conteúdo, ensinar e vender ao final.

E qual poderia ser essa ideia de quadro? **Fazer uma comparação entre dois ou mais elementos/fotos/vídeos.**

Pode ser uma batalha, desafio, antes x depois, enfim. **Faça uma comparação + explicação + CTA (call to action** – chamar o seu seguidor para realizar uma ação, que possivelmente será comprar seu produto ou serviço).

Isso tornará o conteúdo mais fácil de ser entendido pela sua audiência e aumentará o desejo de comprarem de você.

Exemplos de conteúdo

Quarta-feira | foco em interação e vendas

Exemplo #1

Desafio + conteúdo educativo + CTA

1- Poste um story perguntando se os seus seguidores topariam participar de um desafio.

Primeiro story: "To afim de fazer um desafio que nunca fiz aqui antes... vocês topariam participar?"

2- Explique como funciona.

Segundo story: "Bom, deixa eu te explicar... na verdade eu quero fazer um combate de reels, onde vou escolher dois reels, um que deu certo e outro que não teve tantos resultados. Na sequência vou te explicar o que tem de certo e errado em cada um deles.

E aí, ficou com mais vontade ainda de participar?" (enquete aqui)

3- Faça um ou mais stories com a comparação de duas imagens ou vídeos diferentes de acordo com o que deseja abordar e uma enquete para votarem (no caso de imagem, dá para colocar as duas no mesmo story + enquete; já os vídeos, teria que ser um vídeo em cada story e depois um único story apenas para a enquete).

Terceiro story: "Veja esse reels abaixo:" (vídeo)

Quarto story: "Agora esse:" (vídeo)

Quinto story: "Sem clicar neles e olhar os resultados de cada um, qual dos dois você acha que deu mais resultado?" (enquete aqui)

4- Espere alguns minutos para interagirem. Quando voltar, fale sobre o seu sentimento e percepção de acordo com o resultado (para despertar curiosidade).

Sexto story: "Eu fiquei CHOCADA(O) com o resultado..."

5- Explique a comparação de cada um deles colocando cada imagem/vídeo em um story e fazendo sua análise.

6- Finalize fazendo um CTA para seu produto ou serviço.

Finalizando: "Eu sei que pode parecer que qualquer coisa viraliza no reels; e mesmo que você faça todos os dias com consistência, muitas vezes não tem resultados.

Mas a verdade é que... reels não depende de sorte. Depende de estratégia, que é o que eu vou te ensinar no Curso Reels Eletrizantes.

Se a partir de agora você quer o passo a passo dessas estratégias para atrair novos seguidores engajados e aumentar a sua visibilidade, clique aqui abaixo."

(link para acessar)

Exemplos de conteúdo

Quarta-feira | foco em interação e vendas

Exemplo #2

Votação + conteúdo educativo + CTA

- 1-** Coloque no seu story uma enquete fazendo uma pergunta para saber a opinião da sua audiência sobre um assunto específico.
- 2-** Em seguida, coloque duas imagens comparativas e uma enquete perguntando qual das duas acreditam que está "correto" de acordo com a pergunta que fez anteriormente.
- 3-** Circule o que está correto e comece a explicar com uma sequência de stories o que acontece em cada um dos casos/imagens.
- 4-** Finalize fazendo um CTA para seu produto ou serviço.

QUINTA



QUINTA-FEIRA

Após alguns dias frequentemente ensinando sobre diversos assuntos dentro do seu nicho e vendendo seus produtos e serviços através dos stories; e ainda, como na quinta é o famoso dia do #tbt, você poderá utilizar esse dia ao seu favor para criar outro tipo de conteúdo.

Neste dia, aproveite para elaborar um storytelling sobre você. Contar como iniciou sua história, o que já conquistou, do que não sente falta de jeito nenhum, o que fica feliz por ter mudado, etc.

Exemplos de conteúdo

Quinta-feira | **foco em conexão e interação**

Exemplo #1

Frase de impacto + sua história + conquista

1- Poste uma foto que tirou há algum tempo atrás e uma frase impactante que desperte curiosidade para sua audiência continuar assistindo.

Primeiro story: postar um vídeo de um story que fez há algum tempo e escrever "eu fiquei chocada vendo esse vídeo depois de algum tempo... sim, esses foram os meus primeiros stories".

2- Comece a contar um pouco da sua história relacionando ao que postou anteriormente.

Segundo story: "Como você pode ver, nesses primeiros stories eu não me arrumava, falava muito baixo e tinha muita vergonha de aparecer. Na verdade, nem queria aparecer..." (continuar sua narrativa).

3- Continue contando sua história até o ponto da conquista.

Próximos stories após a sequência anterior: "Mas, atualmente isso não acontece mais. E se não fosse por esses primeiros stories, eu não estaria onde estou hoje, depois de conquistar..." (coloque o que você já conquistou).

4- Finalize com uma identificação e interação com a sua audiência.

Finalizando: "Eu estou mostrando isso porque vejo que muitas pessoas passam pelo mesmo. Aliás, me conta aqui, hoje você sente muita vergonha de gravar stories também? Se não, o que fez para mudar?

Me manda aqui no direct" (lembra-se da estratégia 21 do "Roteiro Engaje e Venda", né?).

Exemplos de conteúdo

Quinta-feira | **foco em conexão e interação**

Exemplo #2

Fato + identificação + reflexão/venda

1- Use uma notícia ou fato que tenha acontecido com você para exemplificar uma situação que você se identifica ou já se identificou.

2- Faça uma enquete perguntando se quem te acompanha também já se sentiu assim.

3- Comece a contar como foi para você na época e como conseguiu mudar o cenário em que estava vivendo.

4- Você pode finalizar com uma reflexão/mensagem ou fazer uma chamada para o seu produto/serviço caso encaixe nesse cenário.

SEXTA



SEXTA-FEIRA

O conteúdo do famoso SEXTOU geralmente é mais leve e de entretenimento.

As pessoas gostam da sexta-feira porque é aquela sensação de "Ufa, chegou!". E se sentem isso, compartilhar conteúdo que tenha relação com esse dia para que elas se identifiquem e se divirtam é interessante.

Exemplos de conteúdo

**Sexta-feira | foco em interação – e dependendo
do caso, autoridade e venda**

Exemplo #1

Analogia com objeto

1- Inicie seu story com uma enquete sobre um assunto que a sua audiência se interessaria.

Primeiro story: "Você acha que tem que produzir muito conteúdo para crescer mais rápido na rede social?" (enquete aqui)

2- Na sequência, relate esse assunto com um objeto que pareceria "nada a ver", mas quando você explicar, vai fazer todo sentido.

Segundo story: "E se eu te falasse que não. Na verdade, eu posso te explicar e mostrar isso através de um copo de água, você quer saber como funciona? Se sim, reage com "emoji aqui" nesse story".

3- Explique como funciona a analogia de forma que a sua audiência imagine o que está acontecendo.

Terceiro story: "Acontece que... vamos supor que você está com sede e vai tomar um copo de água. Se colocar um pouco, possivelmente não vai ser o suficiente para você naquele momento. Se colocar muito e transbordar, vai vazar tudo, o que fará uma bagunça. Se você encher e colocar a medida certa de água, conseguirá tomar, passará a sua sede e você não fará nenhuma bagunça.

É assim que funciona a produção de conteúdo. Você precisa encontrar o equilíbrio para a produção correta no seu perfil para que tenha os resultados desejados sem precisar postar desenfreadamente e acabar fazendo uma bagunça ali OU postando muito pouco e não conseguindo alcançar o público que gostaria."

(em seguida pode explicar alguns pontos para sua audiência fazer isso).

4- Por fim, coloque uma enquete e pergunte se conseguiram visualizar e se identificar com a situação.

Finalizando: Conseguiu visualizar e se identificar com essa analogia?

No **quinto story** você pode colocar uma caixinha de perguntas como:

"E sobre esse assunto, quais as suas maiores dúvidas/dificuldades?"

E responder essas dificuldades para demonstrar domínio no assunto e/ou indicar o seu serviço.

OBS: Mesmo que nesse story você passe um conteúdo mais educativo, quando faz a analogia, ele fica mais "leve" e interessante para sua audiência acompanhar até o final.

Exemplos de conteúdo

**Sexta-feira | foco em interação – e dependendo
do caso, autoridade e venda**

Exemplo #2

Bastidores do seu trabalho + perrengues + conexão

- 1-** Poste como funciona seu trabalho por trás das câmeras. Pode ser o local de trabalho, equipamentos que têm, programas que usa durante seu trabalho, etc.
- 2-** Em outro story pode iniciar uma narrativa contando que não foi sempre assim, e que na verdade, no início foi bem diferente...
- 3-** Na sequência, conte sua história por trás dos bastidores e alguns dos perrengues que enfrentou (as pessoas se identificam muito com essas histórias) e como hoje pequenas conquistas já representam uma grande vitória para você.
- 4-** Encerre com uma caixinha com uma pergunta como:
"Qual a sua maior conquista até hoje?"

Pode colocar outra caixinha na sequência escrito:
"E o que falta para conseguir alcançar outras conquistas como essa?" e na sequência você pode responder o que te mandarem aqui.

SÁBADO



SÁBADO

Geralmente nesse dia da semana varia bastante o que cada pessoa faz. Tem algumas que tiram o dia para estudar, outras para limpar a casa, outras para descansar, enfim. Por isso, aqui você irá agradar a maioria usando dois tipos de conteúdo:

Pela manhã você pode fazer uma sequência de stories **ensinando algo**, para quem se interessa em estudar nesse dia, aprender com você.

E o restante do dia você vai **mostrar sua rotina**. Bastidores, família, o que está fazendo para descansar e etc.

Assim, para quem quer aprender ou quer um dia mais leve, **também tem conteúdo**.

Exemplos de conteúdo

Sábado | foco em conexão e interação

Exemplo #1

Rotina inicial do dia + elemento específico + conexão

- 1-** Inicie o seu dia mostrando uma parte da sua rotina no final de semana (pode ser com um vídeo, boomerang ou montagem com fotos).
- 2-** Na sequência, escolha um dos elementos que mostrou nessa rotina no story anterior, e explique como fez muita diferença desde que você começou a praticar ou usar o que mostrou e como você fez isso.
- 3-** Finalize com uma enquete: "**E você, já conhecia ou fazia dessa forma também?**".

Exemplos de conteúdo

Sábado | foco em conexão e interação

Exemplo #2

Hábito/ritual + explicação

- 1-** Mostre um hábito ou ritual que você faz todos os dias (ou praticamente todos).
- 2-** Na sequência, explique o significado dele e mostre a importância que tem para você e pode ter para sua audiência também.
- 3-** Depois de estabelecer esse hábito, mostre com frequência nos seus stories para que se torne marcante da sua marca, e ao menos 1x na semana relembrar o significado para os seguidores novos ficarem por dentro também.

DOMINGO



DOMINGO

Esse dia da semana é dividido em dois lados:

- **Preguiça e descanso**
- **Organização e planejamento**

Por isso, aqui o seu dia poderá ser mais tranquilo sem tanta obrigatoriedade para produzir conteúdo porque muitas pessoas estão descansando.

Mas, caso queira postar algo, falar sobre organização e planejamento para iniciar a semana chama muito a atenção.

Exemplos de conteúdo

Domingo | foco em conexão e interação

Exemplo #1

Planejamento + interação

1- Inicie o dia com uma enquete: "**Como está o dia por aí?**"
(enquete aqui: descanso // organização e trabalho).

2- Faça um vídeo e insira uma música ou faça um boomerang mostrando como está o seu e escreva no story o que está fazendo.

3- Caso seja organização e trabalho, pode colocar uma enquete: "Quer saber como faço para planejar a minha semana inteira em poucas horas?"

Espere alguns minutos para interagirem, volte explicando como você aplica o seu método de planejamento, e ao final da sua sequência, insira uma caixinha com: "Ainda ficou com alguma dúvida? Manda aqui".

Caso seja descanso, pode iniciar uma narrativa contando o motivo de tirar o domingo para descansar, como:

"Antes, eu me culpava bastante por querer descansar, porque via que todos estavam trabalhando de domingo.

Mas, eu entendi que para mim precisa ser um dia de descanso, porque..."

Pode finalizar com uma enquete: "E você, pensa assim também?"

Exemplos de conteúdo

Domingo | **foco em conexão e interação**

Exemplo #2

Compartilhar um acontecimento + reflexão + identificação

1- Comece o story com uma frase iniciando uma narrativa e despertando curiosidade.

Primeiro story: Esse fim de semana eu precisei sumir...

Segundo story: "Na verdade, precisei refletir sobre algo novo que eu tinha muita dificuldade, e agora acredito que vou conseguir mudar."

2- Na sequência, faça a narrativa e compartilhe a reflexão que você teve e pode ajudar outras pessoas.

3- Finalize chamando para o direct com uma frase como: "Você já se sentiu assim? Me conta aqui no direct como foi também porque eu quero saber!"

Agora é hora da PRÁTICA

Depois de ler esse material, agora é hora de aplicar cada uma dessas estratégias para ter muito mais resultados nos seus stories.

E é claaaaro que Rafinha quer ver de perto! Por isso, me dê seu feedback lá no [@rafaellatozelli](https://www.instagram.com/rafaellatozelli) sempre que aplicar uma das estratégias que aprendeu aqui para eu acompanhar.

Beijão relâmpago, obrigada pela confiança, e até a próxima!