



Manual de legendas estratégicas



DON DIGITAL

Sumário

Introdução

3

Legendas de Conversão

14

Legendas de Posicionamento

36

Legendas de Interação

61

Em um mundo digital comandado por vídeos, como criar conteúdos escritos que chamam a atenção de quem nos acompanha?

Desde a era dos blogs, ter uma escrita interessante e persuasiva, sem perder a leveza e o dinamismo, é um desafio para quem se propõe a criar conteúdo digital. E hoje temos mais um ponto que não facilita: as pessoas estão cada vez mais sem tempo e sem paciência. A oferta de conteúdo, em contrapartida, é cada vez maior. Nesse cenário, estamos sempre competindo por mais atenção.

Mas calma, isso não é errado. Na verdade, é natural. É assim que funciona todo e qualquer mercado e o digital não seria diferente. É a famosa lei da oferta e da procura: quanto mais pessoas interessadas, mais oportunidades e, consequentemente, mais difícil é destacar-se entre todos os outros.

A boa notícia é que é possível. E mesmo que você seja exatamente a pessoa que citamos acima (sem tempo e sem paciência!), neste manual nós vamos apresentar ferramentas importantes que vão facilitar a sua produção de conteúdo.

Preparamos esse material para que ele possa ser um verdadeiro guia para o seu dia a dia.

Então a primeira dica é: deixe ele sempre à mão. Você pode deixar salvo no seu desktop, ou imprimir e guardar em uma gaveta acessível. O importante é tê-lo por perto todas as vezes que a criatividade te abandonar.

Mas antes da gente começar...

Primeiro, deixe a gente se apresentar!

A Don é uma agência com foco na criação de conteúdo orgânico para o digital. Hoje atendemos dezenas de clientes que estão em busca de um conteúdo criativo para as suas redes sociais. Trabalhamos com o desenvolvimento do posicionamento de muitas marcas e estamos todos os dias fritando os neurônios por aqui, pensando em novas estratégias e formas de melhor comunicar de acordo com o objetivo de cada cliente.

Aliás, é por isso que de variedade de nichos a gente entende. Olha só quantos segmentos legais e diferentes nós já trabalhamos!

Confeitoria

Indústria calçadista

Vestuário

Bolsas e acessórios

Oficina mecânica

Construção

Marcenaria

Restaurantes

Universo Otaku

Advocacia

Nutrição

Estética

Maternidade

Fotografia de parto

Academia e fitness

Eletroestimulação

Decoração

Organização da casa

Veterinária e petshop

Imobiliária

Psicoterapia

E muuuito mais!

E eu vou te contar um segredo: o que funciona para um, muitas vezes pode funcionar para o outro. Especialmente porque, ao longo de mais de seis anos de atuação, nós desenvolvemos o nosso próprio método de criação de conteúdo.

Sendo assim, agora você tem em mãos o verdadeiro Manual De Legendas Estratégicas. A partir dele, seu conteúdo nunca mais será o mesmo.

Todo conteúdo carrega uma estratégia

Essa é uma regra que você precisa levar consigo. Combinado?

A verdade é que sim: todo post precisa ter uma coisa, uma única coisa, que define tudo: intencionalidade. O que isso quer dizer? Quer dizer que você precisa fugir do mais do mesmo. Precisa fugir das postagens só para cumprir calendário.

Entenda: é melhor postar uma vez na semana, mas um post completo, inteligente e interessante, do que postar todos os dias só para estar presente.

Sendo assim, que estratégias são essas?

Podem, e provavelmente serão, inúmeras. Cada marca pode reunir as suas próprias estratégias, mas existem algumas que eu considero praticamente universais. E eu vou te contar porquê.

Conversão

As publicações que tem como objetivo a conversão, buscam exatamente o que o nome sugere: mais vendas. Considerando que essa é a finalidade da publicação, conseguimos elaborar o melhor conteúdo para alcançar o que é desejado. E, portanto, essa categoria possui seus próprios hacks e regras.

Temas que levam à vendas, geralmente têm um maior foco nos atributos e benefícios do produto e/ou serviço que está sendo ofertado.

E aqui cabe uma observação: não tenha medo de vender. Essa é uma das principais objeções que precisamos quebrar quando se fala em criação de conteúdo. Com a ascensão do conteúdo educativo, postar com o intuito de vender começou a parecer errado. Mas não é.

Portanto, fale sobre seu produto, explore os benefícios dele e comunique com base na dor da sua audiência. Neste caso, quanto mais claro e detalhista você for, mais fácil será alcançar as vendas desejadas.

O que significa trabalhar com base na DOR da audiência?

Todo mundo tem questões, certo? E todo nicho, produto e serviço nasce com o propósito de solucionar alguma coisa. Essa é a base de todo empreendimento. Nesse caso, pense na sua solução e, consequentemente, nos problemas que fazem com que a sua audiência esteja buscando-a.

Exemplo 1

Você trabalha com construção de casas e tem ótimas formas de pagamento e facilidade de financiamento, mesmo para pessoas com baixo score.

Nesse caso, a dor do seu cliente pode ser:

“Tenho o sonho da casa própria, mas parece impossível de realizar. Sou autônomo não registrado, não consigo comprovar renda e não ganho o suficiente para construir meu lar.”

De que forma você vai ofertar o seu serviço para justificar que pode resolver este problema?

Exemplo 2

Você é podóloga especializada em calos e outros machucados nos pés. Além disso, oferece um serviço *at home*. Ou seja: vai até a casa do cliente e atende no conforto da sua casa.

Uma das queixas do seu público alvo poderia ser:

“Meu pé vive machucado, parece que nenhum sapato funciona para mim. Já tentei usar um número maior e também outros tipos de calçado, mas não resolve. Estou sempre com calos e muitas dores.”

Esse caso específico trata-se de uma dor de verdade, mas deu para entender, né?

A partir do momento que o seu negócio oferece soluções, você está trabalhando com dores, problemas e queixas.

Em conteúdos que promovem uma maior conversão, essa deve ser a sua maior ferramenta de argumentação.

Posicionamento

Existe um conceito que nós acreditamos e que vem muito de encontro com o mundo atual:

Toda marca tem algo a dizer.

E com base nisso, entendemos que porque toda marca diz algo, aqueles que a usam também.

Cada vez mais as pessoas enxergam os produtos e serviços que consomem como verdadeiros manifestos. Como por exemplo: pessoas vestem aquilo que as representam. Frequentam restaurantes que defendem o que acreditam. E, consequentemente, deixam de comprar de empresas que percorrem o caminho oposto aos seus valores.

Talvez você esteja se perguntando: mas não foi sempre assim? E eu digo que talvez. A diferença é que hoje isso está cada vez mais exposto, mais explícito. Ou seja: a sua marca precisa pensar muito bem naquilo que ela diz.

E pior: às vezes ela não diz nada, mas está comunicando mesmo assim.

É por isso que trabalhar o posicionamento do seu negócio

é tão importante. É através de uma estratégia bem definida que a sua marca vai conseguir encontrar as pessoas que pensam como ela.

Como exercício de posicionamento, existem algumas perguntas que você pode parar para refletir:

Qual a história da minha marca? Por que ela existe?

Qual a mensagem que meu produto e/ou serviço deixa nas pessoas?

Quais símbolos, palavras, jargões ou cores representam o meu negócio?

Se minha marca fosse uma pessoa, quem seria?

Esses questionamentos servem como um fruto de uma discussão que pode ser muito longa e produtiva. A ideia aqui não é falarmos de forma aprofundada sobre estratégias de marketing, mas sabe como é, né? A gente gosta de deixar aquela pulguinha atrás da orelha! ;)

Vamos ao que interessa...

Considerando todo esse cenário atual e da importância de um posicionamento bem trabalhado, os conteúdos que tem esse intuito não poderiam ficar de fora.

Primeiro ponto importante para trabalhar o posicionamento de marca:

É claro que cada negócio é um negócio. O importante aqui é que você saiba: conteúdos de posicionamento costumam ter um ponto em comum muito forte – eles reforçam a sua autoridade.

Ao criar esse tipo de publicação, mantenha em mente: “qual assunto vou abordar, e de que forma farei esta abordagem, para que quem leia este conteúdo perceba que eu entendo deste assunto?”.

Mas cuidado: fazendo essa reflexão, muitas pessoas têm medo de tratar de assuntos mais comuns. Trabalhar posicionamento e autoridade não significa falar sobre coisas difíceis. Lembre-se que a todo momento novas pessoas chegam e o seu tema pode ser novidade para ela.

Segundo ponto importante para trabalhar o posicionamento de marca:

Seguindo a linha de raciocínio de que toda marca tem algo a dizer, o posicionamento é como se fosse um manifesto. E para publicações que tem esse objetivo, pensar na mensagem é mais importante do que no formato.

Cá entre nós, é meu tipo preferido de publicação. <3

Interação

Se você chegou até aqui buscando mais engajamento, saiba que esse não é o verdadeiro motivo deste manual. Mas como estamos falando de estratégias de conteúdo “universais”, não podemos deixar de lado os conteúdos de interação.

Nesse formato, nosso maior objetivo é fazer com que a audiência interaja de alguma forma com nosso conteúdo, seja comentando, curtindo, compartilhando ou salvando. Para atingir esse propósito, utilizamos uma ferramenta chamada CTA. O famoso “call to action”, ou, em português, “chamada para a ação”.

Portanto, a escolha da ação que você quer que a pessoa tome a partir do post é a premissa para o desenvolvimento de todo o post.

Eu, particularmente, gosto muito desse formato. E sabendo fazer da forma certa a interação é garantida.

Bônus

Você pode contar com a ajuda de ferramentas de automação para usar o engajamento ao seu favor, como o ManyChat, por exemplo, que é uma plataforma autorizada pelo Meta e, consequentemente, não interfere na entrega do conteúdo e muito menos oferece riscos para o seu perfil. Isso é um assunto para outra oportunidade, mas dá uma olhada nesse conteúdo que fizemos que tem como base duas principais estratégias: posicionamento e interação.

[**Clique aqui para visitar o post.**](#)



Nesse post rodamos uma automação (via aplicativo citado acima) em que todas as pessoas que comentavam o termo chave recebiam uma mensagem no direct automática com uma oferta irresistível. Ou seja: a verdadeira definição de unir o útil (mais engajamento) ao agradável (mais vendas).

Ao decorrer do conteúdo que vem a seguir, você vai perceber que muitas vezes os três formatos se mesclam. E isso é ótimo, afinal, a estratégia de criação de conteúdo não é para te limitar, pelo contrário: é para te auxiliar!

Prontos para emergir em muitas ideias de conteúdo?

LEGENDAS DE *Conversão*

1

Chegou a hora! O momento mais aguardado chegou e finalmente você terá acesso ao nosso lançamento exclusivo e digo mais: por tempo limitado! Se você tem interesse em se profissionalizar _____ (sua área de atuação/tema do curso), não deixe passar a oportunidade de aprender com quem tem mais de _____ (seu tempo de atuação) atuação em um mercado _____ (que só cresce/tradicional/com muitas vantagens). O próximo será você e eu te espero nessa próxima turma!

Exemplo

Chegou a hora! O momento mais aguardado chegou e finalmente você terá acesso ao nosso lançamento exclusivo e digo mais: por tempo limitado! Se você tem interesse em se profissionalizar como videomaker, não deixe passar a oportunidade de aprender com quem tem mais de 10 anos de atuação em um mercado que só cresce. O próximo será você e eu te espero nessa próxima turma!

2

Não perca mais tempo. Em poucas horas _____ (as vagas do nosso próximo treinamento/este lançamento exclusivo) se encerrão. E eu garanto: você não quer ficar de fora! Ficou com alguma dúvida? Comenta aí embaixo que eu estarei respondendo todos vocês!

Exemplo

Não perca mais tempo. Em poucas horas as vagas do nosso próximo treinamento se encerrão. E eu garanto: você não quer ficar de fora! Ficou com alguma dúvida? Comenta aí embaixo que eu estarei respondendo todos vocês!

3

Aberta a temporada _____ (de verão/de inverno/de promoções) e com isso o _____ (seu produto) está de volta! Se você quer _____ (desejo da sua audiência), venha nos visitar!

Ou você pode _____ (pedir pelo delivery/chamar no WhatsApp/acessar o site). Fica a dica! ;)

Exemplo _____

Aberta a temporada de verão e com isso o sabor mais pedido do nosso famoso chá gelado está de volta! Se você quer se refrescar nos dias quentes e curtir um momento com alguém especial, venha nos visitar!

Ou você pode fazer um pedido pelo delivery. Fica a dica! ;)

4

Para t-u-d-o! Essa _____ (seu produto) é simplesmente tudo que _____ (objeto/situação em que o produto auxilia) precisam. Essa _____ (atributos do seu produto) em um produto só. E o melhor: com aquele precinho que a gente ama. Ela está disponível no nosso e-commerce!

Exemplo _____

Para t-u-d-o! Essa calça mom jeans com lavagem clara é simplesmente tudo que os seus looks do dia precisam. Essa modelagem une conforto e estilo em uma peça só. E o melhor: com aquele precinho que a gente ama. Ela está disponível no nosso e-commerce!

5

Você tem uma escolha a fazer. Mas eu te ajudo! Clique agora no nosso link da bio e confira a nossa nova _____ (seu lançamento). P.s.: você não vai resistir.

Exemplo

Você tem uma escolha a fazer. Mas eu te ajudo! Clique agora no nosso link da bio e confira a nossa nova coleção de canecas. P.s.: você não vai resistir.

6

Das duas uma: ou você está de fora, ou já adquiriu o mais novo lançamento da _____ (nome do seu negócio). Sério. Você não perde por esperar.

Exemplo

Das duas uma: ou você está de fora, ou já adquiriu o mais novo lançamento da Books Store. Sério. Você não perde por esperar.

7

Eu sei, eu entendo. É muita tentação ver _____ (seu produto irresistível), ainda mais numa hora dessas. Mas ó: nosso delivery está aberto até _____ (horário de atendimento). Vem!

Exemplo

Eu sei, eu entendo. É muita tentação ver uma sobremesa como essa, ainda mais numa hora dessas. Mas ó: nosso delivery está aberto até as 23h. Vem!

8

Há mais de 10 anos tenho desenvolvido um _____ (método único/processo), personalizado e atemporal que vai fazer com que você aprenda de uma vez por todas o segredo para _____ (o que você ensina), mesmo que você tenha _____ (limitações e objeções do seu cliente). E agora eu posso afirmar que eu posso te ajudar. Se você quer saber como, não hesite em entrar em contato!

Exemplo

Há mais de 10 anos tenho desenvolvido um método único, personalizado e atemporal que vai fazer com que você aprenda de uma vez por todas o segredo para se vestir bem, mesmo que você tenha poucas peças e um armário super otimizado. E agora eu posso afirmar que eu posso te ajudar. Se você quer saber como, não hesite em entrar em contato!

9

Uni-du-ni-tê! Conta para mim: qual das opções acima você vai escolher?

10

Trago boas notícias! Sabia que nosso _____ (produto que é novidade) já está disponível _____ (local em que está disponível)? E digo mais: tá imperdível. Mais _____ (atributo do produto) do que nunca. Eu aposto que você não quer perder.

Exemplo

Trago boas notícias! Sabia que nosso cardápio de inverno já está disponível, tanto nas lojas físicas, quanto no delivery? E digo mais: tá imperdível. Mais saboroso do que nunca. Eu aposto que você não quer perder.

11

Você também está cansado de profissionais que prometem, prometem, prometem, mas no final não entregam nada mais do que o mesmo de sempre? Eu entendo. E foi por isso que desenvolvi um _____ (método/curso/procedimento) realmente exclusivo, baseado nos meus mais de _____ (seu tempo de atuação) de atuação no mercado da _____ (sua área). Meu serviço é personalizado e completo para que você tenha _____ (o que a pessoa vai receber) em tempo recorde e com uma qualidade indiscutível. Quer saber mais? Me chame no WhatsApp: _____ (seu contato).

Exemplo _____

Você também está cansado de profissionais que prometem, prometem, prometem, mas no final não entregam nada mais do que o mesmo de sempre? Eu entendo. E foi por isso que desenvolvi um método realmente exclusivo, baseado nos meus mais de cinco anos de atuação no mercado da marcenaria. Meu serviço é personalizado e completo para que você tenha a sua casa dos sonhos em tempo recorde e com uma qualidade indiscutível. Quer saber mais? Me chame no WhatsApp: (11) 1111-1111.

Com vocês... simplesmente o melhor protocolo já desenvolvido para que você alcance de uma vez por todas _____ (o que as pessoas vão receber). Quer saber mais detalhes? A gente te conta!

Através do protocolo _____ (nome do seu método), você terá acesso a uma série de _____ (o que a pessoa terá acesso) que vão te aproximar dos resultados esperados.

Confira o que você receberá:

Material 1:

Material 2:

Material 3:

Material 4:

Tudo isso e muito mais por apenas _____ (seu preço)! Vai dizer, está imperdível, né? A gente espera você!

Exemplo _____

Com vocês... simplesmente o melhor protocolo já desenvolvido para que você alcance de uma vez por todas os seus objetivos. Quer saber mais detalhes? A gente te conta!

Através do protocolo XYZ, você terá acesso a uma série de materiais que vão te aproximar dos resultados esperados.

Confira o que você receberá:

Material 1:

Material 2:

Material 3:

Material 4:

Tudo isso e muito mais por apenas R\$297,00! Vai dizer, está imperdível, né? A gente espera você!

13

Problemas com _____ (problema da sua audiência)? Você nunca mais vai passar por isso. Com mais de _____ (colaboradores/tempo de atuação), nós desenvolvemos um método seguro e eficaz que _____ (problema que você evita). Quer saber como? Entre em contato com a gente!

Exemplo

Problemas com a contabilidade da sua empresa? Você nunca mais vai passar por isso. Com mais de 10 colaboradores e 30 anos de história, nós desenvolvemos um método seguro e eficaz que protege a sua empresa de problemas fiscais e garante o pagamento justo de impostos. Quer saber como? Entre em contato com a gente!

14

Um _____ (seu produto) incrível? TEMOS! Além de _____ (seu serviço), depois do material aprovado você recebe _____ (seu produto) como esse da foto. Legal, né?

Exemplo

Um álbum de fotos incrível? TEMOS! Além de fazermos fotos incríveis do seu evento, depois do material aprovado você recebe um álbum lindo como esse da foto. Legal, né?

15

Faltam APENAS 24 HORAS para você dar o passo inicial para _____ (o resultado que sua audiência vai obter)!

Aprenda em aulas práticas como fazer _____ (o que a sua audiência vai aprender a fazer) e quais as melhores estratégias para vendê-los todos os dias!

O curso abordará desde _____ (ponto A do aprendizado) até a _____ (ponto B do aprendizado)! E o melhor: com um bônus exclusivo.

O carrinho abre amanhã! Quem aí tá ansioso?

Exemplo _____

Faltam APENAS 24 HORAS para você dar o passo inicial para fazer uma grana extra e faturar com a internet!

Aprenda em aulas práticas como fazer panos de prato personalizados e quais as melhores estratégias para vendê-los todos os dias!

O curso abordará desde compra do material certo até a personalização e a venda para o cliente final! E o melhor: com um bônus exclusivo.

16

_____ (produto a) ou _____ (produto b)? Fala a verdade: essa é a verdadeira definição de tanto faz, né? Acesse o link da bio e peça agora o seu _____ (delivery/produto) preferido (o nosso!).

Exemplo

Pizza portuguesa ou quatro queijos? Fala a verdade: essa é a verdadeira definição de tanto faz, né? Acesse o link da bio e peça agora o seu delivery preferido (o nosso!).

17**Vagas abertas!**

A novidade mais aguardada chegou: o nosso curso que ensina _____ (o que seu curso ensina) está disponível, mas o tempo está correndo (e é limitado!). Corra e não fique de fora.

Exemplo**Vagas abertas!**

A novidade mais aguardada chegou: o nosso curso que ensina todos os hacks para falar em público e adquirir mais confiança está disponível, mas o tempo está correndo (e é limitado!). Corra e não fique de fora.

18

Que tal começar o dia com o pé direito?

O nosso _____ (seu produto/serviço) te dá todas as ferramentas para ter _____ (benefícios do seu produto/serviço).

Nunca mais passe trabalho com _____ (problema da sua audiência).

Comente “quero saber mais” e nós entraremos em contato!

Exemplo

Que tal começar o dia com o pé direito?

O nosso programa de treinamento online te dá todas as ferramentas para ter uma manhã mais tranquila e produtiva.

Nunca mais passe trabalho com o despertador tocando, tocando, tocando.

Comente “quero saber mais” e nós entraremos em contato!

19

ACABOU. Essa é a sua última chance para garantir a sua vaga no nosso _____ (curso/mentoria/protocolo/aulão)! E tem uma novidade: convidando um amigo para _____ (participar/treinar/assistir) com você, a sua inscrição sai pela metade do preço. Realmente não dá para perder, né?

Exemplo

ACABOU. Essa é a sua última chance para garantir a sua vaga no nosso protocolo 365! E tem uma novidade: convidando um amigo para treinar com você, a sua inscrição sai pela metade do preço. Realmente não dá para perder, né?

20

Você sabia que é possível se profissionalizar em _____ (o que você ensina) em apenas 30 dias?

Com o método _____ (nome do seu método) você vai aprender:

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

E ainda tem mais: (bônus 1), (bônus 2) e (bônus 3).

Foi tudo preparado com muito empenho e dedicação. Esse treinamento vai te levar para outro nível.

Exemplo

Você sabia que é possível se profissionalizar em escrita criativa em apenas 30 dias?

Com o método LDA você vai aprender:

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

E ainda tem mais: (bônus 1), (bônus 2) e (bônus 3).

Foi tudo preparado com muito empenho e dedicação. Esse treinamento vai te levar para outro nível.

Você tem muita dificuldade na hora de _____ (algo do dia a dia que é uma dificuldade para a sua audiência) e essa tarefa cotidiana acaba se tornando um super desafio?

Nosso curso é PARA VOCÊ! 😊

Aprenda na prática tudo que você precisa saber para _____ (problema que você vai ajudar a resolver) de forma profissional e nunca mais depender de _____ (o que sua audiência precisa comprar/consumir/pagar hoje e não vai mais precisar após o treinamento)!

Nosso método é simples, eficaz, e ainda traz um bônus: você vai aprender como _____ (bônus exclusivo)!

Exemplo

Você tem muita dificuldade na hora de fazer as próprias unhas e essa tarefa cotidiana acaba se tornando um super desafio?

Nosso curso é PARA VOCÊ! 😊

Aprenda na prática tudo que você precisa saber para fazer as suas unhas em casa de forma profissional e nunca mais depender de salões de beleza!

Nosso método é simples, eficaz, e ainda traz um bônus: você vai aprender como cuidar das suas unhas para que elas cresçam mais fortes!

22

Se você nunca experimentou o nosso _____ (seu produto), saiba: você está perdendo e MUITO!

A boa notícia é que dá para mudar isso rapidinho (e você já sabe como!).

Exemplo

Se você nunca experimentou o nosso super hambúrguer com queijo extra e molho barbecue, saiba: você está perdendo e MUITO!

A boa notícia é que dá para mudar isso rapidinho (e você já sabe como!).

23

Seguuura esse antes e depois! Inacreditável, não é mesmo?

Eu mesmo ainda me surpreendo com os resultados que os nossos clientes e alunos conseguem alcançar tão rápido.

Quer entrar para o time? Essa é a sua chance!

24

Esse é o método que elevou o meu negócio ao próximo nível, agora disponível para você.

Por conta do que eu aprendi nos últimos anos trabalhando como _____ (sua profissão), quebrando a cara e sem ninguém com quem me aconselhar, hoje posso ensinar novos profissionais que estão querendo se tornar independentes e empreender na área _____ (mercado de atuação).

Eu quero ser o seu suporte!

Se você quer ter mais detalhes sobre, comente “QUERO SABER” e eu entrarei em contato!

Exemplo

Esse é o método que elevou o meu negócio ao próximo nível, agora disponível para você.

Por conta do que eu aprendi nos últimos anos trabalhando como personal trainer, quebrando a cara e sem ninguém com quem me aconselhar, hoje posso ensinar novos profissionais que estão querendo se tornar independentes e empreender na área da educação física.

Eu quero ser o seu suporte!

Se você quer ter mais detalhes sobre, comente “QUERO SABER” e eu entrarei em contato!

Você sabia que mais importante do que saber _____ (conhecimento básico sobre o seu mercado), é aprender _____ (conteúdo mais aprofundado sobre o seu mercado)?

Através _____ (do seu curso/produto/serviço) eu ensino como _____ (aprendizado que seus alunos terão) trazendo todo o _____ (benefício final desse aprendizado/resultado do curso/produto/serviço).

Nunca mais tenha dificuldade na hora de _____ (problema atual da sua audiência).

Exemplo _____

Você sabia que mais importante do que saber entender o seu estilo e escolher os seus looks do dia, é aprender quais são as cores que destacam quem você é?

Através da consultoria de imagem e estilo eu ensino como e quais cores favorecem a sua beleza natural, trazendo todo o destaque da composição para quem mais importa: você.

Nunca mais tenha dificuldade na hora de comprar roupas e de vestir-se na sua rotina.

26

Os apaixonados por _____ (aquilo que sua audiência costuma amar) jamais vão resistir a este lançamento maravilhoso: _____ (lançamento que tem a ver com aquilo que a audiência ama). Eu sei, deu _____ (sentimento que seu produto/serviço desperta na sua audiência), né? Por aqui também!

Exemplo

Os apaixonados por queijo jamais vão resistir a este lançamento maravilhoso: pizza seis queijos com filé mignon. Eu sei, deu fome, né? Por aqui também!

27

Quando você se perguntar qual deve ser a sua escolha: _____ (produto a) ou _____ (produto b), saiba: podem ser os dois! Afinal, um _____ (seu produto/serviço) nunca é demais, né?

Exemplo

Quando você se perguntar qual deve ser a sua escolha: pão de queijo ou coxinha, saiba: podem ser os dois! Afinal, um lanche gostoso nunca é demais, né?

28

Você se incomoda em ter que _____ (algo que sua audiência tem como rotina, mas é ruim)? A gente sabe bem como é esse sentimento. E é por isso que pensamos em soluções para que você não precise mais passar por isso.

Conheça os nossos _____ (seu produto/serviço que soluciona o problema): eles vão fazer com que a sua rotina seja muito mais _____ (benefício) e _____ (benefício).

Exemplo

Você se incomoda em ter que reorganizar os seus armários de tempos em tempos? A gente sabe bem como é esse sentimento. E é por isso que pensamos em soluções para que você não precise mais passar por isso.

Conheça os nossos organizadores de acrílico: eles vão fazer com que a sua rotina seja muito mais prática e organizada.

29

Aquele _____ (seu produto best-seller) passando no seu feed só para causar inveja nesta sexta-feira. Mas trago boas novas: _____ (seu estabelecimento) está aberto hoje até as _____ (horário de atendimento).

Exemplo

Aquele drink lindo (e gostoso!) passando no seu feed só para causar inveja nesta sexta-feira. Mas trago boas novas: nosso bar está aberto hoje até as 00h.

30

Uma _____ (algo prazeroso para sua audiência) deixa a vida mais leve! Não tô mentindo, tô? Nada mais satisfatório do que _____ (reforço da ideia do que é prazeroso para sua audiência).

E para que você nunca mais tenha que se estressar _____ (problema), nós oferecemos um _____ (serviço/produto): é só _____ (CTA do que sua audiência precisa fazer para contratar). Fácil né?

Não perca mais tempo com isso, preocupe-se com o que importa!

Exemplo

Uma casa limpinha deixa a vida mais leve! Não tô mentindo, tô? Nada mais satisfatório do que chegar em casa e ter tudo no lugar.

E para que você nunca mais tenha que se estressar com a faxina do seu lar, nós oferecemos um serviço organizado e fácil de ser contratado: é só baixar o app e agendar o seu horário. Fácil né?

Não perca mais tempo com isso, preocupe-se com o que importa!

31

_____ (benefício 1), _____ (benefício 2), _____ (benefício 3) e tudo que há de bom: esses são somente alguns dos benefícios do nosso último lançamento, o _____ (nome do lançamento). Se você quer _____ (algo que sua audiência quer muito), sem jamais abrir mão _____ (algo que sua audiência não quer perder), esse produto foi feito para você.

Exemplo

Conforto, estilo, versatilidade e tudo que há de bom: esses são somente alguns dos benefícios do nosso último lançamento, o tênis Una. Se você quer se vestir bem, sem jamais abrir mão do conforto, esse produto foi feito para você.

32

Especialistas afirmam: se você não quer viciar, não pode experimentar.

Brincadeiras à parte, nosso novo _____ (lançamento da sua marca) é realmente tu-do.

Hoje estamos abertos das _____ (horário de atendimento), esperando por você.

Exemplo

Especialistas afirmam: se você não quer viciar, não pode experimentar.

Brincadeiras à parte, nosso novo Moccachino é realmente tu-do.

Hoje estamos abertos das 13h às 20h, esperando por você.

ALERTA! Grandes chances de se apaixonar!

Se você não quer correr o risco de passar o cartão de crédito sem nem perceber, calma. Pare agora de ler essa legenda!

Eu sei, a curiosidade matou o gato... e agora pegou você!

Mas é por um bom motivo. Todas as _____ (seu produto) do _____ (nossa site/nossa loja) entraram em liquidação. Só _____ (data de expiração), viu? Corre!

Exemplo _____

ALERTA! Grandes chances de se apaixonar!

Se você não quer correr o risco de passar o cartão de crédito sem nem perceber, calma. Pare agora de ler essa legenda!

Eu sei, a curiosidade matou o gato... e agora pegou você!

Mas é por um bom motivo. Todas as NOVIDADES do nosso site entraram em liquidação. Só HOJE, viu? Corre!

34

Quando o assunto é _____ (atributo 1 do seu produto) e _____ (atributo 2 do seu produto), não se pode falar em outra coisa se não _____ (seu produto/serviço).

Produzidas _____ (adjetivo 1) e _____ (adjetivo 2), a gente apostava: você nunca _____ (argumento de convencimento). Acesse nosso site e confira!

Exemplo

Quando o assunto é qualidade e durabilidade, não se pode falar em outra coisa se não as roupas de cama da linha Comfy.

Produzidas com tecidos de alta qualidade e mão de obra artesanal, a gente apostava: você nunca dormiu em algo tão confortável. Acesse nosso site e confira!



LEGENDAS DE *Posicionamento*

1

Já faz tempo que venho pensando nisso. Mas chegou a hora de revelar os _____ (seu segredo) que me fizeram chegar onde estou hoje! Mais importante do que aprender, é compartilhar. E eu acredito muito nisso. Por isso, separei as lições que mais contribuíram para meu crescimento aqui, neste post.

[Lição 1](#)

[Lição 2](#)

[Lição 3](#)

Gostou desse conteúdo? Não deixe de comentar algo que você também aprendeu na sua jornada!

Exemplo _____

Já faz tempo que venho pensando nisso. Mas chegou a hora de revelar os 3 principais ensinamentos que me fizeram chegar onde estou hoje! Mais importante do que aprender, é compartilhar. E eu acredito muito nisso. Por isso, separei as lições que mais contribuíram para meu crescimento aqui, neste post.

[Lição 1](#)

[Lição 2](#)

[Lição 3](#)

Gostou desse conteúdo? Não deixe de comentar algo que você também aprendeu na sua jornada!

2

Se você chegou aqui agora, leia este post! Eu preparei esse conteúdo para que você saiba quem eu sou e qual o meu verdadeiro propósito com esse perfil.

Quando eu iniciei minha jornada _____ (seu mercado de atuação), nunca pensei que chegaria até aqui. Mas hoje somos mais de _____ (seu número

de seguidores) pessoas conversando todos os dias sobre as melhores estratégias para _____ (o que você ensina).

Sabe, quando eu comecei não existiam muitos perfis que abordavam esse assunto, pelo menos não dessa forma. Por isso que para mim é uma honra fazer parte da comunidade que construímos.

Bom, deixa eu me apresentar: eu me chamo _____ (seu nome), sou _____ (sua profissão) e trabalho há _____ (seu tempo no mercado) como _____ (sua atividade profissional). Aqui neste perfil compartilho _____ (seu principal tema de conteúdo) e muitas dicas legais para que você também _____ (resultado que a pessoa terá ao acompanhar o seu conteúdo).

Tenha a certeza de que você pode contar comigo nessa jornada!

Exemplo

Se você chegou aqui agora, leia este post! Eu preparei esse conteúdo para que você saiba quem eu sou e qual o meu verdadeiro propósito com esse perfil.

Quando eu iniciei minha jornada nas mídias sociais, nunca pensei que chegaria até aqui. Mas hoje somos mais de 20 mil pessoas conversando todos os dias sobre as melhores estratégias para ter uma vida mais saudável.

Sabe, quando eu comecei não existiam muitos perfis que abordavam esse assunto, pelo menos não dessa forma. Por isso que para mim é uma honra fazer parte da comunidade que construímos.

Bom, deixa eu me apresentar: eu me chamo Bruna, sou educadora física e trabalho há 15 anos como personal trainer. Aqui neste perfil compartilho meu lifestyle e muitas dicas legais para que você também possa ter um estilo de vida mais saudável.

Tenha a certeza de que você pode contar comigo nessa jornada!

3

Eu cansei!

Já faz tempo que estou pensando em conversar sobre isso com vocês e sinto que finalmente a hora chegou.

Estou cansada de _____ (algo exaustivo sobre sua área de atuação). Uma profissão séria que acabou virando _____ (o que mais te incomoda na sua área de atuação). E eu, como _____ (sua profissão), me sinto arrasada.

Assim como todas as outras profissões, eu estudei e estudo muito para oferecer o que a minha área tem de melhor para os meus clientes. Mas com a ascensão _____ (algo que acabou desvalorizando o seu trabalho), minha profissão se tornou um pouco desvalorizada.

Me contem: vocês _____ (profissionais da área) já tiveram esse sentimento? E se essa não é a sua profissão, me ajuda - o que faz você valorizar o trabalho de um _____ (sua profissão)?

Exemplo

Eu cansei!

Já faz tempo que estou pensando em conversar sobre isso com vocês e sinto que finalmente a hora chegou.

Estou cansada de tantas pessoas falando sobre design gráfico de forma tão rasa. Uma profissão séria que acabou virando senso comum nos últimos tempos. E eu, como designer, me sinto arrasada.

Assim como todas as outras profissões, eu estudei e estudo muito para oferecer o que a minha área tem de melhor para os meus clientes. Mas com a ascensão de aplicativos de celular, minha profissão se tornou um pouco desvalorizada.

Me contem: vocês designers já tiveram esse sentimento? E se essa não é a sua profissão, me ajuda - o que faz você valorizar o trabalho de um designer?

Você sabe qual o segredo para _____ (algo que sua audiência quer muito) e finalmente alavancar a sua carreira como _____ (profissão)?

São muitos pontos diferentes que influenciam para você alcançar o sucesso da _____ (resultado esperado pela sua audiência), mas nesse post eu separei três atitudes que fizeram toda a diferença no meu início profissional.

Depois de ler, não esqueça de deixar um comentário e enviar para aquele colega de profissão, ok?

Atitude 1:

Atitude 2:

Atitude 3:

Agora me conta: você imaginou que esses pontos seriam tão importantes para essa virada de chave?

Exemplo

Você sabe qual o segredo para fechar mais projetos e finalmente alavancar a sua carreira como arquiteto?

São muitos pontos diferentes que influenciam para você alcançar o sucesso da agenda cheia, mas nesse post eu separei três atitudes que fizeram toda a diferença no meu início profissional.

Depois de ler, não esqueça de deixar um comentário e enviar para aquele colega de profissão, ok?

Atitude 1:

Atitude 2:

Atitude 3:

Agora me conta: você imaginou que esses pontos seriam tão importantes para essa virada de chave?

5

Seus problemas acabaram! Separamos as melhores dicas para que você nunca tenha dúvidas na hora de _____ (resultado que sua audiência quer obter). Dúvida? Então arraste para o lado e confira.

Exemplo

Seus problemas acabaram! Separamos as melhores dicas para que você nunca tenha dúvidas na hora de produzir conteúdo para o Instagram. Dúvida? Então arraste para o lado e confira.

6

Lembrete: a _____ (algo ruim que sua audiência faz) não te leva a lugar algum. E mais: ela pode fazer com que você _____ (resultado da atitude ruim da sua audiência). Portanto, jamais _____ (algo ruim que sua audiência faz).
(Frase motivacional relacionada ao tema)!

Exemplo

Lembrete: a comparação não te leva a lugar algum. E mais: ela pode fazer com que você retroceda. Portanto, jamais compare o seu bastidor com o palco de alguém. A sua jornada, apenas você tem!

Infelizmente, muitos profissionais ficam em dúvida quando o assunto é: quanto cobrar? Qual o valor justo pelo meu trabalho?

A gente sabe que é difícil, especialmente porque no mercado de salões de beleza a gente vê de tudo um pouco. Mas calma. Eu separei algumas perguntas que podem te ajudar nesse processo:

Pergunta 1: quanto tempo você está no mercado?

Pergunta 2: qual o seu diferencial competitivo?

Pergunta 3: o seu salão oferece algo que os outros não tem?

Pergunta 4: quanto a concorrência direta está cobrando?

Esses são apenas alguns dos pontos que você pode se questionar antes de elaborar o seu preço. E entenda: preço tem tudo a ver com posicionamento, portanto, pense bem! :)

Exemplo

Infelizmente, muitos profissionais ficam em dúvida quando o assunto é: _____ (dúvida 1 da sua audiência)?
(dúvida 2 da sua audiência)?

A gente sabe que é difícil, especialmente porque no mercado de _____ (seu nicho de atuação) a gente vê de tudo um pouco. Mas calma. Eu separei algumas perguntas que podem te ajudar nesse processo:

Pergunta 1:

Pergunta 2:

Pergunta 3:

Pergunta 4:

Esses são apenas alguns dos pontos que você pode se questionar antes de _____ (ação que sua audiência vai tomar a partir das dicas). E entenda: _____ (o que sua audiência deseja fazer) tem tudo a ver com _____ (algo que tem relação direta com o sucesso da ação desejada), portanto, pense bem! :)

Você sabe o que significa _____ (termo comum da sua área)?

Basicamente, é _____ (explicação sucinta sobre o tema). E isso tem sido cada vez mais importante.

Você já deve ter ouvido o clássico: _____ (jargão ou dito popular da sua área), certo? É por isso que _____ (atitude) é tão importante. Atualmente não é somente _____ (algo que você entrega) ou _____ (algo que você entrega) que importa. É _____ (algo não óbvio para sua audiência), e isso inclui (outro ponto importante).

Portanto, saiba que _____ (atitude importante) é essencial se você visa o crescimento do seu negócio.

A boa notícia é que pode contar com a minha ajuda para isso. Comente abaixo uma dificuldade e eu te dou uma solução. Valendo!

Exemplo _____

Você sabe o que significa branding pessoal?

Basicamente, é o trabalho estratégico feito na sua marca pessoal. E isso tem sido cada vez mais importante.

Você já deve ter ouvido o clássico: pessoas compram de pessoas, certo? É por isso que trabalhar o seu branding pessoal é tão importante. Atualmente não é somente o produto ou serviço que você vende que importa. É todo o cenário da sua marca, e isso inclui você.

Portanto, saiba que trabalhar a sua marca pessoal é essencial se você visa o crescimento do seu negócio.

A boa notícia é que pode contar com a minha ajuda para isso. Comente abaixo uma dificuldade e eu te dou uma solução. Valendo!

É por isso que os meus alunos têm tantos resultados...

O que você colhe está diretamente ligado ao que você planta. Essa é a explicação de porque existem _____ (algo comum na sua área), mas tão poucos profissionais verdadeiramente qualificados.

Mas os alunos do _____ (nome do seu curso) estão realmente aplicando os seus aprendizados.

E aí, meus amigos, não tem outra: o crescimento é inevitável.

Exemplo

É por isso que os meus alunos têm tantos resultados...

O que você colhe está diretamente ligado ao que você planta. Essa é a explicação de porque existem tantos cursos no mercado, mas tão poucos profissionais verdadeiramente qualificados.

Mas os alunos do Método TK estão realmente aplicando os seus aprendizados.

E aí, meus amigos, não tem outra: o crescimento é inevitável.

10

Eu sei bem como é difícil _____ (dificuldade da sua audiência). E mais: como é difícil _____, _____, _____ (dificuldades da sua audiência). É por isso que por aqui a gente compartilha a nossa experiência, para que vocês possam filtrar os erros e passar por menos aperto do que a gente passa ou já passou. Arraste para o lado e confere as nossas principais dicas para _____ (problema que o conteúdo irá resolver)!

Exemplo

Eu sei bem como é difícil entrar no mercado de trabalho. E mais: como é difícil se sentir perdido, sem orientação e com medo de errar. É por isso que por aqui a gente compartilha a nossa experiência, para que vocês possam filtrar os erros e passar por menos aperto do que a gente passa ou já passou. Arraste para o lado e confere as nossas principais dicas para o seu negócio dar certo!

11

Tem vezes que eu paro para refletir...

Quais foram as minhas atitudes passadas que contribuíram para que hoje eu estivesse aqui?

E mais: muitas vezes recebo esses questionamentos da minha audiência. “Qual o segredo?”, eles perguntam.

E posso ser honesto? Eu não sei. É claro que uma série de fatores contribuíram para o meu crescimento. No entanto, analisando, pensando muito bem, posso afirmar: não foi apenas uma, ou algumas atitudes. Foi uma coleção de ações, erros e acertos.

Sabe qual a verdade? Foi o caminho. Portanto, valorize a jornada.

12

Esse é o motivo pelo qual você não consegue _____ (dificuldade da sua audiência).

Acredite: eu já estive do lado daí. Tentando, tentando, tentando _____ (ação repetida da sua audiência) e nada. Sabe por que isso acontece? Quando _____ (algo que sua audiência faz que não contribui para os resultados) simplesmente _____ (consequência da atitude ruim). É assim: _____ (resumo do que acontece)!

Quem está muito _____ (condição de quem tem repetido essa ação) dificilmente _____ (dificuldade ao repetir essa ação). Raramente se permite _____ (algo que sua audiência não faz, mas deveria). Você se vê obrigado a _____ (o que as pessoas impõe que sua audiência deve fazer).

Portanto, se você está _____ (o que sua audiência deseja realizar) e só consegue pensar em _____ (algo que sua audiência quer muito), eu digo: calma! (conselho). Tirando o peso da situação, você chegará lá.

Exemplo _____
Esse é o motivo pelo qual você não consegue prosseguir com o seu TCC.

Acredite: eu já estive do lado daí. Tentando, tentando, tentando produzir e nada. Sabe por que isso acontece? Quando estamos presos em uma atividade, forçando a nossa criatividade, simplesmente travamos. É assim: quase um processo de autossabotagem!

Quem está muito fixo em algo, dificilmente desvia o olhar. Raramente se permite experimentar outras coisas, olhar para o lado, contemplar o tédio. Você se vê obrigado a produzir.

Portanto, se você está finalizando a sua faculdade e só consegue pensar em se livrar disso de uma vez por todas, eu digo: calma! distraia-se, mude o foco. Tirando o peso da situação, você chegará lá.

13

5 fatos sobre mim, mas um deles é mentira!

Entrando na brincadeira, vamos lá! Vamos ver se vocês adivinham qual foi a mentirinha que eu coloquei entre as verdades.

Fato 1.

Fato 2.

Fato 3.

Fato 4.

Fato 5.

Desafio dado é desafio cumprido, hein? Quero ver se vocês me conhecem!

14

Adeus, preguiça! Nossos _____ (serviço) são elaborados para que você realmente _____ (algo que sua audiência quer muito), fazendo deste um momento _____ (algo prazeroso para sua audiência). Eu sei que parece impossível, mas nossos _____ (alunos/clientes/pacientes) dizem o contrário.

Faça algo por você por prazer!

Exemplo

Adeus, preguiça! Nossos treinos são elaborados para que você realmente se apaixone por um exercício físico, fazendo deste um momento de autocuidado e puro lazer. Eu sei que parece impossível, mas nossos alunos dizem o contrário.

Faça algo por você por prazer!

Essas são as _____ (o que você faz muito bem) preferidas para _____ (resultado obtido com a dica).

Como _____ (sua profissão), acabo recebendo muitas perguntas sobre _____ (dúvida frequente da sua audiência). E o fato é o seguinte: _____ (dica simples sobre o assunto). E mais importante, _____ (sua visão sobre o tema). Certo?

No entanto, existem _____ (o que você vai ensinar no post) que podem funcionar para a maioria dos casos, por isso preparei esse vídeo mostrando _____ (o que você vai mostrar). Depois me conte nos comentários qual foi a sua preferida!

Exemplo

Essas são as minhas receitas preferidas para um café da manhã saudável.

Como nutricionista, acabo recebendo muitas perguntas sobre a minha alimentação. E o fato é o seguinte: cada objetivo é único. E mais importante, cada corpo é um corpo. Certo?

No entanto, existem algumas receitinhas que podem funcionar para a maioria dos casos, por isso preparei esse vídeo mostrando cada uma delas. Depois me conte nos comentários qual foi a sua preferida!

16

Esses erros estão te impedindo de _____ (algo que sua audiência quer muito).

É clássico: os _____ (clientes/pacientes/seguidores/alunos) chegam ao meu _____ (seu estabelecimento) sempre com algumas das queixas abaixo (senão todas!).

Queixa 1.

Queixa 2.

Queixa 3.

O problema é que a maioria não percebe que não possui um dia a dia que favorece _____ (algo que sua audiência quer muito). O problema nem sempre está _____, _____, _____ (objeções do seu cliente). Pode ser mais do que isso!

Se quiser fazer uma _____ (seu serviço), entre em contato comigo ou deixe um comentário abaixo!

Exemplo _____

Esses erros estão te impedindo de ter uma noite de sono melhor.

É clássico: os pacientes chegam ao meu consultório sempre com algumas das queixas abaixo (senão todas!).

Queixa 1.

Queixa 2.

Queixa 3.

O problema é que a maioria não percebe que não possui um dia a dia que favorece uma noite de sono mais proveitosa. O problema nem sempre está na cama, na rotina noturna ou na série que você assiste antes de dormir. Pode ser mais do que isso!

Se quiser fazer uma avaliação, entre em contato comigo ou deixe um comentário abaixo!

Esse post é para te dizer que eu sei exatamente o sentimento que existe dentro de você nesse momento.

Como alguém que já _____ (sua atividade profissional e tempo de atuação), sei bem como é sentir vontade de _____ (algo que sua audiência quer, mas não deve fazer). Um _____ (sua profissão) vive _____ (alguma situação recorrente na vida da sua audiência), não é verdade?

Por isso, separei aqui neste post 3 livros que fizeram a diferença na minha jornada. Eu aposto que serão divisores de água para você também.

Livro 1.

Livro 2.

Livro 3.

Comente abaixo um livro que transformou sua vida profissional!

Exemplo

Esse post é para te dizer que eu sei exatamente o sentimento que existe dentro de você nesse momento.

Como alguém que já empreende há mais de 15 anos, sei bem como é sentir vontade de desistir diante de cada dificuldade. Um empreendedor vive numa absoluta montanha russa, não é verdade?

Por isso, separei aqui neste post 3 livros que fizeram a diferença na minha jornada. Eu aposto que serão divisores de água para você também.

Livro 1.

Livro 2.

Livro 3.

Comente abaixo um livro que transformou sua vida profissional!

18

_____, _____ (duas opções de produtos/serviços que você oferece)? Eis a questão!

Eu aposto que essa é uma das perguntas que os _____ (sua profissão) mais recebem todos os dias. E sabe por que? Porque as duas opções oferecem benefícios completamente diferentes. Olha só:

Opção 1: (benefícios)

Opção 2: (benefícios)

Eu costumo escolher _____ (produto/serviço) de acordo com as necessidades de _____ (sua audiência/cliente final) e de acordo com o orçamento também, é claro.

Das duas opções, qual o seu preferido?

Exemplo _____

Piso porcelanato ou laminado? Eis a questão!

Eu aposto que essa é uma das perguntas que os arquitetos mais recebem todos os dias. E sabe por que? Porque as duas opções oferecem benefícios completamente diferentes. Olha só:

Piso porcelanato: (benefícios)

Piso laminado: (benefícios)

Eu costumo escolher o material de acordo com as necessidades de cada família e de acordo com o orçamento também, é claro.

Das duas opções, qual o seu preferido?

Os seus concorrentes não param de crescer e você se vê estagnado?

Experimente _____ (algo que sua audiência deva fazer). Rompa seus limites e _____ (algo desafiador). Quanto mais _____ (adjetivo) você é, mais natural a _____ (resultado que sua audiência deseja) se torna. E com isso você consegue aprimorar processos que antes não conseguia!

Eu aposto que você é capaz de fazer diferente e destacar-se da concorrência.

Exemplo

Os seus concorrentes não param de crescer e você se vê estagnado?

Experimente pensar fora da caixa. Rompa seus limites e alimente o seu repertório. Quanto mais interessante você é, mais natural a criatividade se torna. E com isso você consegue aprimorar processos que antes não conseguia!

Eu aposto que você é capaz de fazer diferente e destacar-se da concorrência.

20

Se você também é do time que só começa o dia depois de um bom café, saiba que estamos juntos. Eu valorizo muito esses momentos. Inclusive, há outras coisas que fazem a diferença na minha rotina.

Eu amo _____ (outra coisa que você ama fazer), amo _____ (mais uma coisa que você ama fazer). Depois preparam meu café da manhã com calma, apreciando o dia que está nascendo. Isso faz com que eu _____ (sentimento que essas ações despertam em você), sabe? É um momento só meu. Sem distrações.

Lembre-se sempre: cuidar de si antes de cuidar dos outros. No avião, a máscara de oxigênio vai primeiro em você. <3

Exemplo

Se você também é do time que só começa o dia depois de um bom café, saiba que estamos juntos. Eu valorizo muito esses momentos. Inclusive, há outras coisas que fazem a diferença na minha rotina.

Eu amo acordar cedo, amo tomar um banho mais longo e relaxante. Depois preparam meu café da manhã com calma, apreciando o dia que está nascendo. Isso faz com que eu me reconecte com meu eu interior, sabe? É um momento só meu. Sem distrações.

Lembre-se sempre: cuidar de si antes de cuidar dos outros. No avião, a máscara de oxigênio vai primeiro em você. <3

21

Eu vou te contar um segredo.

Depois de muitos anos vendo as pessoas sofrerem porque simplesmente _____ (o que faz sua audiência sofrer) eu decidi ir em busca do que realmente pode fazer a diferença para que você não

(o que sua audiência quer evitar).

Li muitos livros e pesquisei muito. Nessa jornada, aprendi uma coisa: é tudo sobre prioridade. Isso mesmo. Prioridade, no singular. Isso porque se mais de uma coisa é prioridade, na verdade nada é. Não é mesmo?

O segredo para mim foi focar em uma única coisa. A única coisa que eu teria como prioridade no meu dia a dia. É o meu trabalho? Beleza. São os cuidados pessoais? Ótimo.

Na verdade, o que é não importa, pois é individual. O importante é focar na sua única coisa e não desistir até chegar lá. Depois, você está pronto para enfrentar novos desafios.

Exemplo

Eu vou te contar um segredo.

Depois de muitos anos vendo as pessoas sofrerem porque simplesmente não conseguem manter os bons hábitos que elas mesmas quiseram desenvolver, eu decidi ir em busca do que realmente pode fazer a diferença para que você não fique “rodando atrás do rabo”, como diz o ditado popular.

Li muitos livros e pesquisei muito. Nessa jornada, aprendi uma coisa: é tudo sobre prioridade. Isso mesmo. Prioridade, no singular. Isso porque se mais de uma coisa é prioridade, na verdade nada é. Não é mesmo?

O segredo para mim foi focar em uma única coisa. A única coisa que eu teria como prioridade no meu dia a dia. É o meu trabalho? Beleza. São os cuidados pessoais? Ótimo.

Na verdade, o que é não importa, pois é individual. O importante é focar na sua única coisa e não desistir até chegar lá. Depois, você está pronto para enfrentar novos desafios.

22

Se você não quer mais _____ (problema da sua audiência), leia este post até o final.

Eu sei que _____ (o que sua audiência faz) tem sido cada vez mais desafiador diante _____ (objeção que sua audiência enfrenta). Mas calma: existem técnicas que facilitam para _____ (resultado que sua audiência quer alcançar).

Arraste para o lado e confira o meu método. Depois me conte nos comentários o que você achou.

Exemplo _____

Se você não quer mais ter dificuldade na hora de dar aulas para os seus alunos, leia este post até o final.

Eu sei que ministrar aulas presenciais tem sido cada vez mais desafiador diante de um mundo tão conectado. Mas calma: existem técnicas que facilitam para fazer com que os seus alunos se interessem verdadeiramente pelo seu conteúdo.

Arraste para o lado e confira o meu método. Depois me conte nos comentários o que você achou.

23

Quanto mais (característica de um produto) melhor, certo?
Nada disso!

(contraposição do produto oferecido) são muito menos eficientes do que (produto oferecido).

Exemplo _____

Quanto maior o tempo de treino melhor, certo? Nada disso!

Treinos com muita duração são muito menos eficientes do que um treino curto com intensidade, carga e com determinação, que é o que fazemos aqui.

24

Será que você precisa mesmo de um (produto)?

Obviamente sim. Se continuar fazendo o mesmo de sempre, vai continuar obtendo os resultados de sempre. Por isso que não há (objetivo da audiência) sem (ação que sua audiência vai tomar a partir das dicas). Seu (objetivo) depende de (produto) para que (resultado final).

Exemplo

Será que você precisa mesmo de um plano alimentar?

Obviamente sim. Se continuar fazendo o mesmo de sempre, vai continuar obtendo os resultados de sempre. Por isso que não há mudança de peso sem mudança no comportamento. Seu emagrecimento depende de um plano de alimentação saudável, para que as práticas se tornem hábitos.

25

O (produto) é o que você precisa para resolver (problema).

É por isso que separamos (características do serviço) para que o seu trabalho se destaque e você possa (resultado que sua audiência quer obter).

Exemplo

Nosso curso é a ferramenta que você precisa para deixar de lado as fotos amadoras e fazer fotos incríveis de produtos.

É por isso que separamos as melhores estratégias de produção de fotos neste infoproduto, para que o seu trabalho se destaque e você possa atrair mais clientes e ser referência no mercado.

26

Quanto vale (solução exaltada) para você?

Para (objetivo da audiência) você precisará (ação da audiência). Por isso, preparamos uma lista com (conselhos) para ajudar você a conquistar esse objetivo.

Exemplo

Quanto vale ser referência de trabalho em sua área?

Para se tornar uma referência profissional você precisará traçar um longo caminho, consolidando conhecimentos e se desenvolvendo na sua carreira. Por isso, preparamos uma lista com cinco dicas para ajudar você a conquistar esse objetivo.

27

Para você, (objeção enfrentada pela sua audiência)?

Nada adianta (potencial erro da sua audiência). O foco é simples: (principal auxílio que pretende com o produto em questão).

Quer saber como? Confira (solução com o produto em questão).

Exemplo

Para você, qual é o número mais importante para o seu crescimento? O número de seguidores ou o número que cai na sua conta?

Nada adianta um grande número de seguidores, se nem a metade deste número é revertido em vendas. O foco é simples: traçar metas e planos de ação para atingir seu objetivo maior.

Quer saber como? Confira estes passos estratégicos para alavancar o seu negócio de vez!

28

Este post é para a sua dúvida sumir de vez!
O fato é que há diferença entre (produtos ofertados), mas na prática você sabe diferenciar?
Se a resposta for não, arraste para o lado e confira como (solução para cliente).

Exemplo

Este post é para a sua dúvida sumir de vez!
O fato é que há diferença entre lash lifting e extensão de cílios, mas na prática você sabe diferenciar?
Se a resposta for não, arraste para o lado e confira como escolher o ideal para você.

29

Você já deve ter se perguntado: (objeção enfrentada pela sua audiência)
(conselho)
Coloque suas ideias no mundo e conte com (produto) para te auxiliar em qualquer processo.

Exemplo

Você já deve ter se perguntado: “Começo a empreender agora ou espero até conquistar tal coisa?”
O esperar pode ser tempo demais para dar a oportunidade dos seus sonhos deixarem de ser apenas sonhos.
Coloque suas ideias no mundo e conte com nossa consultoria para te auxiliar em qualquer processo.

30

Se você está à procura de (seu produto), leia a legenda até o final!

Sabemos o quanto doloroso é (dor do seu cliente). Por isso, é de super importância (solução)

Pensando nisso, arraste para o lado e confira (atração para o seu produto)

Exemplo

Se você está à procura de um fotógrafo de casamento, leia este post até o final!

Sabemos o quanto doloroso é ver o resultado das suas fotos e não ser o que você desejava. Por isso, é de super importância a contratação profissional para tornar o dia mais especial da sua vida em emoção perpétua.

Pensando nisso, arraste para o lado e confira os benefícios de contratar nossa equipe para o seu casamento!

31

Se você (ação sincera com potencial erro), (solução exaltada)

Todo profissional (relatar contexto).

Então, se você não (exaltar o potencial erro), saiba que (solução com seu trabalho)

Exemplo

Se você fez uma tatuagem e não te contaram sobre isso, você não pode mais voltar lá!

Todo profissional é obrigado a entregar ao seu cliente o termo de consentimento. Neste documento, devem constar todos os riscos assumidos, no que diz respeito a eventos diferentes que podem derivar da tatuagem.

Então, se você não recebeu este termo para assinar, saiba que é o caso de recorrer e solicitar auxílio de advogados.

32

Você quer (objetivo da audiência) e (resultado do objetivo)? Bom, eu tenho o (serviço) que vai te ajudar. Você só precisa (ação da audiência). Com isso feito, você terá (conquista).

Exemplo

Você quer aprender como produzir um roteiro para YouTube e encantar seus seguidores? Bom, eu tenho a receita que vai te ajudar. Você só precisa estruturar o seu roteiro em quatro tópicos: defina o nicho, estude o assunto, esclareça as ideias e estimule a interação do público. Com isso feito, você terá um enorme ganho de tempo e produtividade.

33

Você já parou para pensar (questão que leva a resposta com seu produto)?
A cada novo dia, diversas pessoas procuram soluções para (benefício do produto ofertado). Com um (produto), todo (demais benefícios).
(finalizar com a solução da pergunta inicial)

Exemplo

Você já parou para pensar no seu futuro?
A cada novo dia, diversas pessoas procuram soluções para garantir a tranquilidade da aposentadoria. Com um plano de previdência privada, todo o rendimento que você transfere mês a mês, se tornará frutos para usufruir nos próximos anos.
Pensar no seu futuro é a proeza da liberdade de viver do jeito que sempre sonhou.

LEGENDAS DE *Interação*

1

Fala sério! Não tenho dúvidas que você também já passou por isso: _____ (problema da sua audiência).

Comenta aí abaixo o emoji que melhor descreve seu sentimento quando isso acontece. Eu começo:

Exemplo _____

Fala sério! Não tenho dúvidas que você também já passou por isso: clientes perguntando o preço que está escrito na legenda. Comenta aí abaixo o emoji que melhor descreve seu sentimento quando isso acontece. Eu começo:

2

Sim, a gente entende: é difícil manter a constância e a disciplina _____ (dificuldade da sua audiência). E esse é um problema que a maioria dos nossos _____ (clientes) enfrenta, por isso tivemos a ideia de criar uma corrente de motivação. Comente abaixo qual é a frase ou a motivação que mais te ajuda a enfrentar os _____ (o que a sua audiência quer fazer sem dificuldade) com determinação.

Exemplo _____

Sim, a gente entende: é difícil manter a constância e a disciplina na hora dos treinos. E esse é um problema que a maioria dos nossos alunos enfrenta, por isso tivemos a ideia de criar uma corrente de motivação. Comente abaixo qual é a frase ou a motivação que mais te ajuda a enfrentar os treinos diários com determinação.

3

1, 2 ou 3: qual dessas três opções mais combinam com o seu sextou?

4

Segunda-feira com S de _____ (algo que comece com a letra S e que tenha a ver com seu produto/serviço). Quem aí também _____ (ação da sua audiência), mas _____ (algum tropeço no caminho), levanta a mão! (incentivando as pessoas a comentarem o emoji).

Mas falando sério: sabia que esse sentimento de _____ (sentimento da sua audiência) constante pode ter outros significados? Se este é um sintoma constante, converse com _____ (profissional) de confiança.

Exemplo _____

Segunda-feira com S de SÓ QUERO MINHA CAMA. Quem aí também levantou, mas a alma continuou na cama, levanta a mão! (incentivando as pessoas a comentarem o emoji).

Mas falando sério: sabia que esse sentimento de preguiça constante pode ter outros significados? Se este é um sintoma constante, converse com seu médico de confiança.

5

Se você também é _____ (sua profissão), vamos conversar. Quando você ainda estava na faculdade, qual _____ (estudo/pesquisa/linha de trabalho) que você pensava em seguir e qual acabou escolhendo? Me conta aí!

Exemplo _____

Se você também é psicólogo, vamos conversar. Quando você ainda estava na faculdade, qual a linha que você pensava em seguir e qual acabou escolhendo? Me conta aí!

6

Verdades sejam ditas: todo mundo tem aquele amigo que compartilha t-u-d-o, até mesmo os momentos mais difíceis. Não é verdade? Encaminha esse post para esse amigo, para ele saber que é essa pessoa para você!

7

Todos os dias chega no nosso direct a seguinte dúvida: qual o segredo para _____ (dúvida da sua audiência)?

Todo mundo diz muitas coisas, mas poucas pessoas falam sobre isso. Foi por isso que eu preparei esse conteúdo de altíssimo valor. Arraste para o lado e confira!

Se você quiser conhecer essa estratégia completa, comente abaixo EU QUERO.

Exemplo

Todos os dias chega no nosso direct a seguinte dúvida: qual o segredo para vender mais através do Instagram?

Todo mundo diz muitas coisas, mas poucas pessoas falam sobre isso. Foi por isso que eu preparei esse conteúdo de altíssimo valor. Arraste para o lado e confira!

Se você quiser conhecer essa estratégia completa, comente abaixo EU QUERO.

8

Só os _____ (sua profissão) desesperados reagem! Hahaha comente abaixo o emoji que melhor descreve sua cara diante dessa situação.

Exemplo

Só os designers desesperados reagem! Hahaha comente abaixo o emoji que melhor descreve sua cara diante dessa situação.

9

Todos nós que trabalhamos nesta área sabemos o quanto nosso dia a dia é repleto de desafios, mas hoje queremos saber:

Qual a SUA maior dificuldade? Compartilhe conosco aqui nos comentários.

10

Está aí uma coisa que eu amo: passar tempo com a minha família. Para mim, esses são os melhores finais de semana. Comenta aí nos comentários qual o seu programa preferido do final de semana.

Exemplo

Está aí uma coisa que eu amo: _____ (algo que sua audiência aprecia). Para mim, esses são os melhores finais de semana. Comenta aí nos comentários qual o seu programa preferido do final de semana.

11

Dos _____ (seu produto) acima, qual combina mais com você? O mais votado vai entrar em promo!

Exemplo

Dos calçados acima, qual combina mais com você? O mais votado vai entrar em promo!

Recentemente eu finalizei a leitura do livro _____ (sua última leitura) e só posso dizer uma coisa:

Que divisor de águas!

Como gosto muito de falar sobre esse assunto, vou compartilhar os principais tópicos que me fizeram refletir ao longo da leitura.

Tópico 1

Tópico 2

Tópico 3

Tópico 4

O que achou das minhas reflexões? Aproveita e me conta nos comentários a sua última leitura!

Exemplo

Recentemente eu finalizei a leitura do livro A Regra É Não Ter Regras e só posso dizer uma coisa:

Que divisor de águas!

Como gosto muito de falar sobre esse assunto, vou compartilhar os principais tópicos que me fizeram refletir ao longo da leitura.

Tópico 1

Tópico 2

Tópico 3

Tópico 4

O que achou das minhas reflexões? Aproveita e me conta nos comentários a sua última leitura!

13

(Já tô avisando: salve esse post para ler depois!)

Separei as principais dicas se você quer ter _____ (algo que sua audiência quer muito alcançar). E o que significa isso?

Quem busca _____ (algo que sua audiência quer muito alcançar) quer _____, _____, _____... (benefícios do que a sua audiência quer alcançar) Na verdade o sentido é você quem dá. Mas existem dicas que podem te ajudar.

Dica 1
Dica 2
Dica 3
Dica 4

E aí, o que achou? Salve e volte neste post sempre que necessário.

Exemplo _____

(Já tô avisando: salve esse post para ler depois!)

Separei as principais dicas se você quer ter um ritmo de vida mais leve. E o que significa isso?

Quem busca uma vida mais tranquila quer dormir melhor, comer mais saudável, fazer exercícios, ter hobbies, visitar quem ama... Na verdade o sentido é você quem dá. Mas existem dicas que podem te ajudar.

Dica 1
Dica 2
Dica 3
Dica 4

E aí, o que achou? Salve e volte neste post sempre que necessário.

14

A verdadeira definição de quem ama cuida é o amigo que vai trazer você para curtir _____ (seu produto/serviço) com a gente. É só marcar o escolhido nos comentários! ;)

Exemplo

A verdadeira definição de quem ama cuida é o amigo que vai trazer você para curtir o chopp em dobro com a gente. É só marcar o escolhido nos comentários! ;)

15

Você tem uma chance só: das opções do carrossel acima, qual delas você escolheria para _____ (a sua casa/escritório)?

P.s.: provavelmente a sua primeira impressão é a verdadeira!

Exemplo

Você tem uma chance só: das opções do carrossel acima, qual delas você escolheria para a sua casa?

P.s.: provavelmente a sua primeira impressão é a verdadeira!

16

Quem concorda respira, ops, comenta! Hahahaha se você também já passou por uma situação como essa, conta pra gente: qual foi a sensação?

17

Este é mais um do tipo: salve para ler SEMPRE.

Eu preparei as melhores dicas para quem quer aprender _____ (algo que sua audiência quer fazer, mas acha que é difícil) DO ZERO, mesmo que você não tenha experiência na área.

(Já disse para salvar esse post?)

Arraste para o lado e não perca nenhuma dica. Depois me conta nos comentários o que achou!

Exemplo

Este é mais um do tipo: salve para ler SEMPRE.

Eu preparei as melhores dicas para quem quer aprender a criar o seu próprio site DO ZERO, mesmo que você não tenha experiência na área.

(Já disse para salvar esse post?)

Arraste para o lado e não perca nenhuma dica. Depois me conta nos comentários o que achou!

18

De zero a dez, qual sua expectativa para o final de semana? Por aqui será de muito descanso e renovação das energias!

Mais alguém vivendo o vício de sempre _____ (algo que sua audiência faz muito? Por aqui é assim. Depois _____ (algo que sua audiência faz na rotina) bate aquela vontade de _____ (algo que sua audiência quer fazer).

Arrasta para o lado, veja as nossas opções e conta para a gente nos comentários: qual _____ (seu produto/serviço) favorita?

Exemplo _____

Mais alguém vivendo o vício de sempre comer aquela sobremesa após o almoço? Por aqui é assim. Depois da refeição bate aquela vontade de um docinho.

Arraste para o lado, veja as nossas opções e conta para a gente nos comentários: qual sua sobremesa favorita?

Recebemos todo tipo de queixa por aqui: _____ (queixa 1), _____ (queixa 2), _____ (queixa 3) e todo tipo de probleminha com _____ (sua área de atuação/sua solução).

Pensando em trazer cada vez mais um conteúdo assertivo por aqui, queremos saber: qual o seu _____ (problema maior)?

Exemplo _____

Recebemos todo tipo de queixa por aqui: pele oleosa, pele seca demais, muita acne, rosácea... e todo tipo de probleminha com a pele.

Pensando em trazer por aqui um conteúdo cada vez mais assertivo, queremos saber: qual o seu caso?

21

Sabia que é possível _____ (problema que você resolve), mesmo que você _____ (objeções da sua audiência)?

Comenta 🔥 que eu te conto como!

Exemplo

Sabia que é possível vender muito pelas redes sociais, mesmo que você esteja começando hoje e totalmente do zero?

Comenta 🔥 que eu te conto como!

22

Hoje eu acordei desanimada. E pior: quando levantei, vi que _____ (algo que aconteceu e que te deixa muito chateada). Socorro, acontece por aí também? Como vocês se animam em dias assim? Vamos trocar conselhos motivacionais nos comentários!

Exemplo

Hoje eu acordei desanimada. E pior: quando levantei, vi que não tinha café. Socorro, acontece por aí também? Como vocês se animam em dias assim? Vamos trocar conselhos motivacionais nos comentários!

23

Meu palpite é que você não vai resistir ao _____ (seu produto/serviço). Tô certo? Marque nos comentários o @ que _____ (ação com seu produto/serviço).

Exemplo

Meu palpite é que você não vai resistir ao nosso bolo vulcão depois dessa foto. Tô certo? Marque nos comentários o @ que vai te trazer para experimentar.

24

Vamos ver se vocês estão espertos. Recentemente compartilhei que teríamos uma novidade por aqui. Você já sabe _____ (spoiler referente à novidade)? Comenta aí! O primeiro a acertar vai ganhar _____ (bônus para o primeiro a acertar).

Exemplo _____

Vamos ver se vocês estão espertos. Recentemente compartilhei que teríamos uma novidade por aqui. Você já sabe a data de lançamento? Comenta aí! O primeiro a acertar vai ganhar um desconto especial.

25

Apenas um banho quentinho e uma massagem nos pés para conseguir desligar a mente e curtir o feriado que está chegando, né?

Comente abaixo qual seu ritual para relaxar!

Exemplo _____

Apenas um _____ (algo que você gosta muito) e _____ (outra coisa que você gosta muito) para conseguir desligar a mente e curtir o feriado que está chegando, né?

Comente abaixo qual seu ritual para _____ (relaxar/ descansar/curtir)!

26

Se você está aqui, deve ser por que se interessa em aprender mais sobre _____ (assunto principal do seu perfil), certo?

Foi por isso que eu preparei um verdadeiro manual que lhe ensinará todos os segredos para conseguir

_____, _____, _____ (benefícios que sua audiência deseja).

Se você quer fazer diferente a partir de hoje, comente “__” (emoji que combine com o assunto do post) e compartilhe esse conteúdo com um amigo que também está precisando mudar _____ (transformação que o produto propicia)!

Exemplo

Se você está aqui, deve ser por que se interessa em aprender mais sobre finanças pessoais, certo?

Foi por isso que eu preparei um verdadeiro manual que lhe ensinará todos os segredos para conseguir faturar mais, guardar mais dinheiro e realizar todos os seus sonhos.

Se você quer fazer diferente a partir de hoje, comente “\$” e compartilhe esse conteúdo com um amigo que também está precisando mudar suas atitudes financeiras!

27

Esse post vai ser impossível de não salvar. Sabe por que?

Preparei para você um verdadeiro guia com os melhores pontos não turísticos para conhecer em Nova Iorque. Se você quer fugir dos passeios comuns e conhecer a cidade como quem vive lá, pegue papel e caneta (ops, não precisa, é só salvar o post) e não perca essas dicas!

Arraste para o lado e confira.

Exemplo

Esse post vai ser impossível de não salvar. Sabe por que?

Preparei para você um verdadeiro guia com os melhores _____ (coletânea de dicas imperdíveis). Se você quer fugir _____ (algo que sua audiência quer evitar), pegue papel e caneta (ops, não precisa, é só salvar o post) e não perca essas dicas!

Arraste para o lado e confira.

28

Dos emojis acima, qual deles representa o seu mood de hoje? (ideia de post: um termômetro com vários emojis indicando moods diferentes)

29

Existe um jeito único de _____ (algo que você domina e sua audiência quer muito aprender) e que poucas pessoas contam a respeito.

A verdade é que você pode ser um completo _____ (desconhecido/ignorante/iniciante), mas se conhecer os macetes certeiros para _____ (o que sua audiência quer aprender), vai ser difícil os _____ (clientes/alunos/seguidores) resistirem à _____ (o que você oferece/vende).

Dúvida? Arraste para o lado e dá uma olhada no que eu preparei para você.

Exemplo _____

Existe um jeito único de prospecção de clientes e que poucas pessoas contam a respeito.

A verdade é que você pode ser um completo desconhecido, mas se conhecer os macetes certeiros para fazer uma venda ativa, vai ser difícil os potenciais clientes resistirem à sua proposta.

Dúvida? Arraste para o lado e dá uma olhada no que eu preparei para você.

30

Você também se sente _____ (sentimento da sua audiência) e parece que não consegue mais _____ (algo que sua audiência gostaria de fazer, mas não consegue)? Então deveria ler esse post até o final!

Desde quando iniciei a minha jornada, houveram muitos momentos em que pensei em desistir. A gente inicia um projeto com toda a empolgação, mas aos poucos a

energia vai sumindo... Quem nunca, né?

Sabe por que isso acontece? Além de _____ (um fato que seja senso comum sobre o assunto), a gente também costuma estagnar nas nossas metas. É normal que isso aconteça. No entanto, existem algumas coisas que podem fazer a diferença nessa altura do campeonato.

P.s: salve este post e não deixe de ler sempre que desaninar!

Dica nº1:

Dica nº2:

Dica nº3:

Se isso fez sentido para você, envie para um amigo que também precisa desse conteúdo. Nossa missão é ajudar sempre!

Exemplo

Você também se sente estagnado e parece que não consegue mais emagrecer? Então deveria ler esse post até o final!

Desde quando iniciei a minha jornada, houveram muitos momentos em que pensei em desistir. A gente inicia um projeto com toda a empolgação, mas aos poucos a energia vai sumindo... Quem nunca, né?

Sabe por que isso acontece? Além de um processo natural do nosso corpo, a gente também costuma estagnar nas nossas metas. É normal que isso aconteça. No entanto, existem algumas coisas que podem fazer a diferença nessa altura do campeonato.

P.s: salve este post e não deixe de ler sempre que desaninar!

Dica nº1:

Dica nº2:

Dica nº3:

Se isso fez sentido para você, envie para um amigo que também precisa desse conteúdo. Nossa missão é ajudar sempre!

31

E agora: você prefere _____, ou _____ (duas opções opostas para a sua audiência)? Me conta! Eu confesso que por aqui está difícil decidir...

Exemplo

E agora: você prefere curtir uma praia no verão, ou conhecer a neve no inverno? Me conta! Eu confesso que por aqui está difícil decidir...

32

Desenvolver _____ (algo que sua audiência quer muito fazer) é um verdadeiro desafio. A boa notícia é que hoje conversei muito sobre isso nos stories e compartilhei as minhas dicas para conseguir fazer isso. Vai lá e assiste antes que passem as 24h!

Exemplo

Desenvolver novos hábitos é um verdadeiro desafio. A boa notícia é que hoje conversei muito sobre isso nos stories e compartilhei as minhas dicas para conseguir fazer isso. Vai lá e assiste antes que passem as 24h!

33

Você já ouviu falar sobre o problema
 _____ (algo que é pouco falado dentro do seu nicho)? Poucos falam sobre isso, mas eu vou te contar o meu ponto de vista.

Mas calma: antes de arrastar para o lado e ler o conteúdo, compartilhe com alguém que precisa ler isso.

Agora sim: passa para o lado e confira!

Exemplo

Você já ouviu falar sobre o problema na leitura excessiva de livros de autoajuda? Poucos falam sobre isso, mas eu vou te contar o meu ponto de vista.

Mas calma: antes de arrastar para o lado e ler o conteúdo, compartilhe com alguém que precisa ler isso.

Agora sim: passa para o lado e confira!

34

Esse é o passo a passo definitivo se você quer
 _____ (algo que sua audiência quer muito).

Mas calma: eu deixei o melhor para o final.

Leia com calma e depois me conte nos comentários: esse post te ajudou?

Exemplo

Esse é o passo a passo definitivo se você quer ter ideias infinitas para produzir os seus conteúdos no Instagram.

Mas calma: eu deixei o melhor para o final.

Leia com calma e depois me conte nos comentários: esse post te ajudou?

Dom

Manual
de legendas 
estratégicas