

## Dicas de conteúdos para alguns segmentos

- Estética
  - Motivacional / Marca pessoal / Antes e Depois/ Falar dos benefícios de cada procedimento
- Alimentação saudável
  - Alimentação saudável: vender o tempo que a pessoa vai economizar na cozinha; os anos de vida que ela ganha ao se alimentar bem; a qualidade de vida... fotos dos pratos/ depoimentos e feedbacks de clientes/ parceria com influenciadores
- Turismo
  - Fotos de funcionários
  - Fotos muito bonitas do espaço
  - Fotos interativas que façam a pessoa elogiar o hotel:  
Ex: defina o hotel (nome) em 1 palavra
  - Fotos que mostrem a experiência das pessoas (pessoas sorrindo, felizes, em família, etc)
  - depoimentos de hospedes
- Empresa de casamento
  - Pensar no desejo: realização do sonho - vender a "felicidade", o momento único, a celebração, o momento mais importante da vida da mulher
- Dentista
  - Antes e Depois; Vida do Profissional; Foto; Realização dos pacientes/ tira duvidas.

## DICAS DE ESTRATÉGIAS

### Orgânicas

- Stories
  - Bolinha sempre vermelha - diferencial para quem está vendo
- parceria com Influenciadores
- Conteúdos virais
  - reels
  - meme
- Hashtags
- Live
  - Constante
  - Parcerias

### Não faça

- Automação
- Spam
- Compra de seguidor
- Grupo de engajamento
- SORTEIO
  - patrocinadores
  - iPhone
  - carro
  - maquiagem

# DICAS DE ESTRATÉGIAS

## 1. Dicas de conteúdos para alguns segmentos

### 1.1. Estética

1.1.1. Motivacional / Marca pessoal / Antes e Depois/ Falar dos benefícios de cada procedimento

### 1.2. Alimentação saudável

1.2.1. Alimentação saudável: vender o tempo que a pessoa vai economizar na cozinha; os anos de vida que ela ganha ao se alimentar bem; a qualidade de vida... fotos dos pratos/ depoimentos e feedbacks de clientes/ parceria com influenciadores

### 1.3. Turismo

1.3.1. -Fotos de funcionários -Fotos muito bonitas do espaço - Fotos interativas que façam a pessoa elogiar o hotel: Ex: defina o hotel (nome) em 1 palavra - Fotos que mostrem a experiência das pessoas (pessoas sorrindo, felizes, em família, etc) - depoimentos de hóspedes

### 1.4. Empresa de casamento

1.4.1. Pensar no desejo: realização do sonho - vender a "felicidade", o momento único, a celebração, o momento mais importante da vida da mulher

### 1.5. Dentista

1.5.1. Antes e Depois; Vida do Profissional; Foto; Realização dos pacientes/ tira dúvidas.

## 2. Orgânicas

### 2.1. Stories

2.1.1. Bolinha sempre vermelha - deferencial para quem está vendo

### 2.2. parceria com Influenciadores

### 2.3. Conteúdos virais

2.3.1. reels

2.3.2. meme

2.4. Hashtags

2.5. Live

2.5.1. Constante

2.5.2. Parcerias

### **3. Não faça**

3.1. Automação

3.2. Spam

3.3. Compra de seguidor

3.4. Grupo de engajamento

3.5. SORTEIO

3.5.1. patrocinadores

3.5.2. iPhone

3.5.3. carro

3.5.4. maquiagem