



30 IDEIAS DE CONTEÚDO

1 Solucione um problema em 3 passos

Solucione um problema do seu espectador em 3 passos, se você vende um produto mostre como esse produto pode ser útil. Exemplos:

- 3 looks com uma mesma peça
- 3 formas de usar determinado ingrediente
- 3 atividades para fazer em casa
- 3 produtos para pele oleosa

2 Enquetes para conhecer seu público

Faça uma série de enquetes que envolva o seu público e ajude a conhecê-lo de uma forma útil para a sua produção de conteúdo. Exemplos:

- Qual a sua idade?
- Você prefere isso x aquilo
- Você prefere IGTV ou REELS
- Você entra no instagram de manhã x à noite

3 **Faça uma lista de hábitos**

Faça uma lista de hábitos dentro do seu nicho, para ajudar sua audiência, caso você venda um produto envolva este produto no storytelling. Exemplos:

4 peças para ter no guarda roupa

3 hábitos para ser mais saudável

5 palavras para tirar do vocabulário

4 **Mostre sua rotina**

Mostre sua rotina por um dia, ou por um período. Caso seja uma empresa é interessante mostrar os bastidores de algum processo de produção. Exemplos:

Minha rotina da manhã

Como enviamos nossas peças

Como produzimos nossos perfumes

5 **Conte sua história**

Conte sua história pessoal ou a história da sua marca, as motivações que te levaram a estar naquela rede social e o que você pretende oferecer estando ali. Envolve seu público de forma empática e honesta.

6 Dê uma dica rápida

Dê uma dica rápida e prática que envolva o seu nicho. Ela pode ser postada em formato de REELS ou em um post rápido no feed, a ideia é que seja um post descomplicado. Exemplo:

Como amarrar seu cadarço de um jeito novo
Como iluminar a pele usando corretivo
Como editar sua foto dentro do instagram

7 Abra uma caixinha de perguntas

Abra uma caixinha de perguntas, caso não queira um assunto aberto conte uma história pessoal, ou da marca, e abra a caixinha neste sentido. Exemplo:

O que você quer saber sobre nossos tênis?
O que você quer saber sobre minha carreira?
Pergunte algo sobre meu trabalho.
Tire suas dúvidas sobre relacionamento.

8 Poste uma frase

Faça um post diferente do que você posta normalmente com uma frase ou citação que represente o seu trabalho. Fale um pouco sobre como a frase se relaciona com seus ideais e projetos.

9 Compartilhe músicas

Abra uma caixinha para seus seguidores deixarem indicações de música, ou crie você mesmo uma playlist no spotify para compartilhar. Exemplo:

Playlist para seu treino

Minha playlist de skincare

Playlist para cozinhar

10 Poste uma foto que conte uma história

Poste uma foto e conte uma história sobre ela, pode ser uma foto da infância, do passado, de algo que você fez, uma viagem. Em caso de empresas pode ser uma foto de um processo de produção, do início da marca, do desenvolvimento da identidade visual. O objetivo é que o público se empatize com a história.

11 Indique outros perfis

Faça uma série de stories ou um post no feed indicando outros perfis, você não precisa indicar perfis no mesmo nicho que o seu caso veja isso como uma indicação de concorrência. Exemplos:

4 perfis de moda pra você acompanhar
3 perfis de meditação que gosto muito
5 perfis que nos inspiram

12 Promova outra rede social

Poste sobre mais lugares onde seus seguidores podem te encontrar, um blog, um site, uma outra rede social. O objetivo deste post é diversificar seu nicho e mostrar a versatilidade do seu perfil, e como você pode ser útil ao seu público.

13 Faça uma batalha de isso x aquilo

Este é um modelo de post interativo que funciona em qualquer nicho, sempre atraindo muita interação. Faça uma batalha de isso x aquilo dentro do seu nicho e dê brecha para que os seus seguidores conversem com você. Caso seja uma marca aproveite para fazer esta batalha dentro dos seus produtos, apresentando-os ao público.

Exemplos:

Batalha de looks

Quais suas receitas favoritas?

O que você prefere: fim de semana

O que você prefere: viagens

14 Indique séries e filmes

Faça uma seleção de séries e filmes que tem a ver com o seu nicho e compartilhe nos stories ou posts. Além de gerar empatia isso fornece um conteúdo que vai além do seu produto/ loja, se conectando diretamente com o cliente.

OBS: esse é um excelente post de fim de semana!

15 Poste um gif/ meme/ piada

Poste uma diversificação do seu conteúdo de forma mais descontraída e leve. Isso pode ser feito de várias formas, um gif engraçado, um meme relacionado ao seu nicho ou uma piada. Outra ideia muito boa é postar um vídeo de erros de gravação dos stories por exemplo, ou de dificuldades que você passa na sua produção, sempre com muito humor!

16 Dê dicas de organização

Independente do seu nicho, seja um blog de moda ou uma loja de joias, as dicas de organização estão presentes. Exemplo:

Como organizo minha rotina

Como organizar seus calçados

Como organizo meus apps
Formas de guardar suas joias
4 apps para organizar sua vida financeira

17 Conte uma curiosidade

Conte algo que seus seguidores não sabem sobre você/sua empresa. Você pode fazer isso de uma forma única, um post que contenha uma curiosidade sobre o processo de fabricação do seu produto por exemplo, ou uma série de fatos postada nos stories. Exemplos:

5 fatos sobre mim

5 fatos sobre nossa empresa

Coisas que você não sabe sobre calçados

18 Abra uma caixinha para dúvidas frequentes

Esse é o momento de responder as perguntas que sempre te fazem, ou de sanar as dúvidas que mais pessoas podem ter sobre seu produto/ negócio. Abra uma caixinha ou faça um post no feed para que seu público deixe suas dúvidas, salve essas respostas em um lugar de fácil acesso do seu público como os destaques. Caso seja uma publicação no feed fixe nos comentários as perguntas mas frequentes com suas respostas.

19 **Compartilhe uma notícia do seu nicho**

É muito importante envolver o seu público de forma mais global dentro do seu nicho, sendo assim, compartilhe uma notícia legal! Se seu instagram for comercial, por exemplo uma loja de roupas, você pode compartilhar notícias sobre tendências de moda, semana de moda, novas coleções. O importante é diversificar a forma como você entrega seu conteúdo.

20 **Abra uma caixinha de indicação do público**

Abra uma caixinha e peça indicações do seu público sobre algum tema (ex. filmes, livros, séries, músicas) faça uma sequência de stories compartilhando as indicações que recebeu e comentando o que achou delas.

21 **Resolva problemas do seu público**

Abra uma caixinha para que as pessoas te enviem problemas dentro do seu nicho e ajude estas pessoas a resolverem estes problemas. Exemplo:

Fale uma peça que te mostro um look

Fale uma ocasião que te mostro uma maquiagem

Me fale um ingrediente que te dou uma receita

22 Expectativa x realidade

Faça um post de expectativa x realidade dentro do seu nicho. Você pode fazer isso em um tom mais divertido, de piada, ou de uma forma mais séria com o intuito de quebrar preconceitos ou concepções erradas que as pessoas tem sobre o seu nicho/ negócio.

23 Poste uma viagem/ indicação de lugar

Poste uma indicação de viagem, lugar para comer, um tour de algum lugar que tenha visitado. Caso seja um negócio local aproveite para se associar a outras empresas e indicar, por exemplo, um restaurante local, um parque da sua cidade etc.

24 Compartilhe um app do seu nicho

Compartilhe um app que está relacionado ao seu nicho, ou uma seleção de apps, sempre focando em resolver a dor do seu cliente. Exemplos:

3 apps de moda pra você aproveitar

Meus apps favoritos

Apps para se organizar

25 **Faça uma lista de metas**

Faça uma lista de metas que inspire seus seguidores e que transmita os valores e objetivos do seu perfil. Exemplo:

Metas para 2021

Metas para ser mais saudável

Metas para gastar menos

26 **Aproveite datas comemorativas**

Faça um post ou uma sequência de stories sobre alguma data comemorativa do mês em questão, ou algum feriado específico. Existe ainda a possibilidade de postar sobre campanhas de conscientização como é o caso do Maio Amarelo e do Outubro rosa.

27 **Faça uma collab**

Organize uma collab com alguém do mesmo nicho que você! Vocês podem postar conteúdos complementares, trocarem ideias através de uma live, ou fazer uma "invasão dos stories" onde uma pessoa passa um dia nos stories da outra! Caso você seja uma loja/ empresa é interessante ter alguém que apresente seus produtos nos stories de forma mais descontraída para que a collab seja mais efetiva.

28 **Aponte erros e dê soluções**

Dentro do seu nicho, aponte erros comuns que são cometidos pelas pessoas e apresente soluções para o seu público caso eles se identifiquem com estes erros. Exemplos:

3 erros de moda e como resolver

4 problemas na sua dieta que você pode evitar

Erros de organização que você pode estar cometendo

29 **Conte um problema e como você superou**

Conte uma história, especialmente algum problema que você ou sua empresa tenham tido, e conte também como este problema foi solucionado. Isso gera empatia do seu público e mostra que sua empresa é composta por "pessoas reais com problemas reais"

30 **Faça uma retrospectiva**

Faça uma retrospectiva da sua vida, de algum momento, de algum desafio que tenha feito, da história da sua marca, mostre imagens deste processo e conte como foi este processo. Isso ajuda o seu público a entender sua história e se relacionar melhor com sua marca.

PLANNER CONTEÚDO SEMANAL

EMPRESA

DATA:

SEGUNDA

TERÇA

QUARTA

QUINTA

SEXTA

PLANNER CONTEÚDO DIÁRIO

MANHÃ

- ☐
- ☐
- ☐
- ☐
- ☐

TARDE

- ☐
- ☐
- ☐
- ☐
- ☐

NOITE

- ☐
- ☐
- ☐
- ☐
- ☐

PLANNER CONTEÚDO MENSAL

D	S	T	Q	Q	S	S
—	—	—	—	—	—	—
—	—	—	—	—	—	—
—	—	—	—	—	—	—
—	—	—	—	—	—	—
—	—	—	—	—	—	—
—	—	—	—	—	—	—

notas	
-------	--