



**57 ideias do
que postar**

nas redes sociais



57 IDEIAS DO QUE POSTAR NAS REDES SOCIAIS

Um guia com ideias, orientações e dicas para fazer
as redes sociais do seu e-commerce bombarem

Sumário

Introdução.....6

Por que apostar nas redes sociais?8

Quais são as principais redes sociais?11

Instagram.....11

TikTok.....12

YouTube.....13

X (antigo Twitter)14

Facebook14

Observação importante 16

Antes de criar seus posts...17

1- Conheça a persona da sua empresa.....17

57 ideias de postagens para redes sociais20

#1 Motivacionais e inspiradores20

#2 Memórias	22
#3 Tutoriais	23
#4 Dúvidas	24
#5 Dicas	25
#6 Prova social.....	26
#7 Depoimentos	27
#8 Dia a dia da empresa.....	28
#9 Desafio	29
#10 Lives	30
#11 Perguntas	31
#12 Vídeos de perguntas e respostas (Q&A)	32
#13 Entrevistas com especialistas	33
#14 Colaborações com outras empresas ou influenciadores.....	34
#15 História da empresa	35
#16 Esquetes	36
#17 GRWM	37
#18 Post de blog	38
#19 Ações exclusivas	39
#20 Aviso de programações	40
#21 ASMR	41

#22 Repost	42
#23 Memes	43
#24 Ferramentas	44
#25 Vídeos.....	45
#26 Por trás das câmeras	46
#27 POV	47
#28 Notícias	48
#29 Infográficos.....	49
#30 Celebração de conquistas	50
#31 Reforço de imagem.....	51
#32 Concursos	52
#33 Datas comemorativas	53
#34 Solicite uma legenda	54
#35 Vlog.....	55
#36 Podcast e/ou Videocast	56
#37 Uma causa	57
#38 Pessoas famosas	58
#39 Insights	59
#40 Indicação de leitura	60
#41 Duets.....	61
#42 Unboxing.....	62

#43 Packing	63
#44 Itens favoritos	64
#45 Antes e depois.....	65
#46 Lista de eventos	66
#47 Série de publicações	67
#48 Histórias comoventes	68
#49 Curiosidades	69
#50 Tendências (Trends).....	70
#51 Feedbacks de clientes satisfeitos.....	71
#52 Respostas a comentários e mensagens.....	72
#53 Costura (Stitch)	73
#54 Seus produtos	74
#55 Criação de produtos.....	76
#56 Comparação de produtos ou serviços	77
#57 Prévia de um novo produto ou serviço	78
→ Dicas importantes!	79
1. Interaja com a sua audiência	79
2. Mensure os resultados	80
3. Aprenda marketing de conteúdo.....	81
Aprenda tudo sobre Marketing de Conteúdo e alavanque seus resultados!	82

Introdução

Você já deixou de publicar algo nas redes sociais por estar sem ideias? Ou até postou alguma coisa, mas achou que aquilo não teve nada a ver com a sua marca? Saiba que centenas de pessoas passam por isso todos os dias.

Mas, agora que você chegou a este material, isso não será mais um problema para sua empresa!

Para você ter uma ideia, **o Brasil é o 3º país que mais consome redes sociais no mundo**. Ao todo, são 131.506 milhões de contas ativas, em que, destas, 127,4 milhões são usuários únicos, segundo levantamento da Comscore divulgado em março de 2023.

Não é à toa que o foco das empresas hoje é aproveitar todo esse potencial para vender produtos e serviços nesse tipo de plataforma. Mas, para conseguir isso, é preciso saber como **criar conteúdo para atrair, engajar e converter mais clientes**. Afinal, ninguém quer navegar por um feed que só tem produtos. Isso torna o relacionamento com a marca frio, como se as vendas fossem a única coisa importante.

Consequentemente, isso afasta o cliente. **As pessoas gostam de se sentir valorizadas, gostam de sentir que estão recebendo algo de valor ao te acompanharem**. Transformação é a palavra a qual você deve se agarrar quando pensa em redes sociais. É isso que vende. Qual é a transformação que seu perfil gera hoje?

O Ecommerce na Prática desenvolveu este material com ideias incríveis do que postar nas redes sociais. Mas não para por aí... Também vamos explicar a importância dessas plataformas, como criar posts e mais. Este vai ser um **verdadeiro guia para te ajudar a alavancar os resultados da sua empresa nas redes sociais**.

Imprima, se preferir, e aproveite! 

Por que apostar nas redes sociais?

Independentemente do porte, hoje vemos empresas de diferentes segmentos apostando nesses canais, seja de forma orgânica ou por meio de ads - ou, ainda, combinando os dois. Isso acontece porque as redes sociais se tornaram um elemento de extrema relevância nas estratégias de marketing e comunicação das empresas nos últimos anos, já que estimulam a:

- **Conexão com o público-alvo:** as redes sociais são uma ponte direta para se conectar

com o seu público-alvo. Por isso, saber o que postar permite que você fale diretamente com as pessoas que têm interesse em seus produtos ou serviços;

- **Construção da marca:** o conteúdo que você compartilha nas redes sociais molda a percepção que as pessoas têm da sua empresa. Postagens bem planejadas e alinhadas com sua identidade visual ajudam a construir uma imagem positiva e memorável;
- **Engajamento da audiência:** postagens interessantes e envolventes incentivam o engajamento dos seguidores. Isso inclui curtidas, comentários, compartilhamentos e interações que aumentam a visibilidade da sua marca;
- **Geração de leads e vendas:** conteúdo estratégico nas redes sociais pode ser usado para gerar leads e direcionar o tráfego para a sua loja, levando, eventualmente, a vendas e conversões;
- **Credibilidade e autoridade:** postagens de qualidade compartilhadas consistentemente ajudam a estabelecer sua empresa como uma autoridade em seu nicho. E isso, consequentemente, aumenta a confiança do público e sua credibilidade;

- **Aumento do alcance orgânico e pago:** posts bem-sucedidos podem aumentar seu alcance orgânico, ou seja, sem que haja publicidade paga. No entanto, saber o que postar também é fundamental para otimizar o desempenho de anúncios pagos;
- **Compreensão da audiência:** acompanhar a reação do público às suas postagens fornece informações valiosas sobre seus interesses, necessidades e preferências, o que auxilia na adaptação de sua estratégia.

Quais são as principais redes sociais?

Antes mesmo de entender quais são as publicações que você pode – e deve – fazer nos perfis da sua empresa nas redes sociais, é válido conhecer quais são elas. Isto é, as mais populares atualmente e que, de fato, fazem sentido para quem vende online. Veja:

Instagram

De acordo com pesquisa da Statista, o **Instagram possui 113 milhões de usuários no Brasil**. Isso faz com que o país ocupe a 3ª posição

no ranking mundial, perdendo apenas para os Estados Unidos e a Índia.

Os conteúdos que fazem sucesso na plataforma são bem variados, desde fotos e imagens estáticas até vídeos em formato de stories, reels e lives. Diversos recursos fazem sucesso na plataforma, como [direct](#), [canal de transmissão](#) e outros.

Para as empresas que trabalham pela internet, **ter um perfil no Instagram se tornou algo essencial**. E isso independe do nicho de mercado de atuação ou do porte do negócio.

 [Como vender no Instagram: insights, dicas e boas práticas para o seu negócio](#)

TikTok

O TikTok é outra rede social que ganhou a atenção dos brasileiros nos últimos anos. Dados da DataReportal apontam que o **Brasil tem 82,2 milhões de usuários com 18 anos ou mais**. São muitas pessoas, não é mesmo?

Mas para ter sucesso por lá é importante ter em mente que o TikTok é voltado para o entretenimento. Os usuários querem se divertir, emocionar e descobrir coisas novas. Isso significa que **você deve criar conteúdo relevante para atrair consumidores, em vez de tentar**

apenas vender seus produtos ou serviços de maneira direta.

Uma forma de fazer isso é ficar de olho nas tendências e participar de desafios (também conhecidos na plataforma como challenges). Outra boa opção é fechar parcerias com influenciadores, já que essas personalidades estão cada vez mais populares entre o público.

💰 [Como vender no TikTok? 9 dicas para faturar mais na rede](#)

YouTube

O YouTube é simplesmente a **maior plataforma de compartilhamento de vídeos do mundo**, em que os usuários podem carregar e assistir a uma ampla variedade de vídeos.

Segundo as atualizações dos recursos publicitários do Google feitas no começo de 2023 (o qual a plataforma faz parte), o **YouTube tem 142 milhões de usuários no Brasil**. Consegue imaginar a quantidade de visualizações que essas pessoas geram? 😊

Nele, você pode criar vídeos de produtos, fazer tutoriais e muito mais. Fique tranquilo, pois vamos dar diversas dicas ao longo deste material! Continue a leitura!

X (antigo Twitter)

O famoso Twitter foi comprado por Elon Musk, empresário e filantropo sul-africano-canadense, em outubro de 2022 e, logo depois, recebeu um novo nome: **X**.

Apesar dessa mudança, a plataforma continua com a mesma essência. Ela é conhecida por suas mensagens curtas – antes popularmente chamadas “tweets” – e é usada para compartilhar notícias, pensamentos, links e interagir com outros usuários.

É a principal opção para a venda direta de produtos e serviços? Não necessariamente. Mas há um bom potencial para empresas trabalharem conteúdos por lá.

 [Aprenda a promover os tweets da sua empresa com o Twitter Ads \[2023\]](#)

Facebook

O Facebook figura entre as redes sociais mais usadas do Brasil, com **109 milhões de contas ativas**, de acordo com o Meta.

Apesar de ter perdido espaço para outras plataformas nos últimos anos – como o Instagram, por exemplo –, ele ainda é bastante versátil e

abrangente, com funcionalidades relevantes em um só lugar.

Além disso, o Facebook oferece recursos de marketing cruciais para as empresas, principalmente no que diz respeito a tráfego pago e anúncios.

 Dicas para impulsionar as vendas da sua empresa no Facebook

Pinterest

Por último, mas não menos importante, o Pinterest é uma rede social que permite a criação de pastas para guardar inspirações e imagens (conhecidas como “Pins”), além de colocar links para URLs externas.

Os temas mais populares na plataforma variam bastante, mas, no geral, englobam moda, gastronomia, casamento, entre outros. E apesar de ser possível fazer anúncios pagos, **o Pinterest também é uma excelente opção para gerar tráfego orgânico.**

Muitos lojistas costumam reproduzir vídeos do TikTok no Pinterest, como forma de aproveitar o conteúdo e o interesse das pessoas nele.

 Como vender no Pinterest: veja 10 dicas para crescer nessa rede social

Observação importante



Ué, mas e o WhatsApp? O WhatsApp não é necessariamente uma rede social, mas sim um **aplicativo de mensagens instantâneas** – extremamente valioso para quem vende no varejo como um todo...

Caso você queira saber mais sobre como alavancar seus resultados por meio do WhatsApp, nós temos o treinamento Lançamento Explosivo, disponível em nossa assinatura. Nele, você vai aprender a gerar muitas vendas em pouco tempo, criar promoções para eventos específicos, liquidar estoque parado e muito mais!

Antes de criar seus posts...

Sabemos que existem maneiras diferentes de criar posts para redes sociais: dentro das próprias plataformas, por meio de aplicativos, softwares de edição de imagens e por aí vai.

Contudo, **existem alguns pontos básicos que você deve ter atenção antes de partir para a criação dos seus posts.** Confira:

1- Conheça a persona da sua empresa

A partir do momento que você sabe quem são os seus clientes, é possível **criar um conteúdo direcionado e com grandes chances de engajamento e conversão.**

Como definir a persona para a sua loja? [Guia 2023]

2- Defina o objetivo que deseja alcançar

Você quer aumentar as vendas de um produto? Educar o seu cliente quanto ao uso de algum assunto específico? Descobrir a opinião dos seus clientes sobre algo? As possibilidades são infinitas...

Mas para saber como criar posts para redes sociais, não tem jeito: é **crucial definir seu objetivo na rede social**. É isso o que vai te ajudar a entender posteriormente se o objetivo foi alcançado ou não.

3- Utilize um calendário de publicações

Crie um planejamento para as publicações que serão feitas nas redes sociais com base na estratégia do seu negócio.  O ideal é que essas publicações sejam capazes de contribuir com a estratégia, utilizando a essência de cada canal a favor da sua loja.

 Aprofunde seus conhecimentos...

Assista à aula Rotina de Publicação e Agenda, do curso [Ecommerce do Zero](#), e entenda quais elementos devem ser levados em conta para criar um calendário de redes sociais.

57 ideias de postagens para redes sociais

Agora que você já tem uma visão ampla da importância de saber o que publicar nos perfis das redes sociais da sua empresa e como fazer isso, que tal conferir algumas ideias de posts?

Veja a seguir ideias de postagens que vão te ajudar a levar as suas redes sociais a outro patamar...

#1 Motivacionais e inspiradores

Todo mundo gosta de se sentir inspirado e motivado a alguma coisa. Assim, independente-

mente do nicho de mercado em que sua marca está inserida, acredite: **usar esses tipos de frases vai te ajudar a envolver e engajar pessoas.**

E não se preocupe, porque pode usar tanto frases de terceiros (dando os devidos créditos, claro), quanto suas próprias frases. A ideia é chamar a atenção da sua audiência, fazendo com que ela interaja com a publicação.

🌟 Dica perfeita para: **Instagram, TikTok, Pinterest e Facebook**



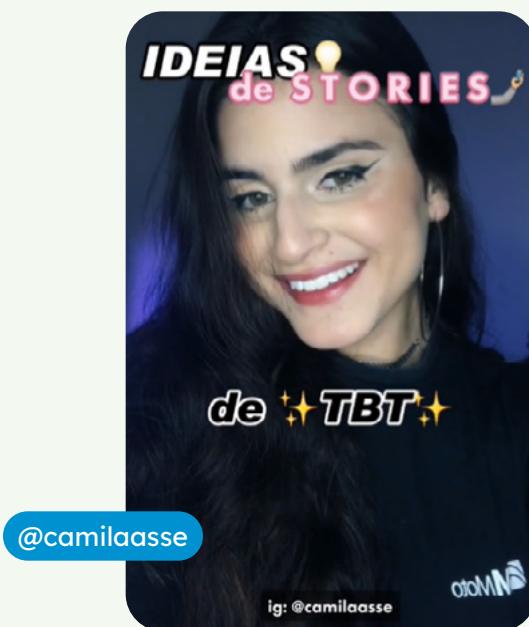
#2 Memórias

Quem não adora olhar para trás e lembrar do que estava acontecendo, fazendo ou dos objetos que tinha? É por isso que a hashtag **#tbt** (sigla para Throwback Thursday ou Retorno a uma quinta-feira, em português) ficou tão popular.

Você pode explorar essa nostalgia de diversas formas: eventos, entrevistas, coleções de produtos, fotos, objetos, enfim, **as possibilidades são infinitas!**



Dica perfeita para: **Instagram e Facebook**



#3 Tutoriais

O DIY (ou Faça você mesmo, em português) é extremamente popular e compartilhável nas redes sociais. Muitas pessoas gostam de saber o passo a passo para fazer algo – mesmo que elas nunca coloquem a mão na massa de fato.

Por isso, fazer vídeos do tipo podem te ajudar também a aumentar o seu alcance nas redes sociais!

Pense em uma tarefa ou objeto relacionado ao seu nicho que a sua audiência gostaria de uma mãozinha para construir. Com isso em mente, grave um vídeo mostrando o passo a passo para a pessoa chegar a esta conquista. O legal é que as pessoas costumam mostrar os resultados, provando que fizeram o que você mostrou. Isso pode te render outra postagem...

 Dica perfeita para:
**YouTube, Facebook,
Instagram e TikTok**

@js.store2



#4 Dúvidas

Sabe aquilo que a sua audiência pergunta o tempo todo? Isso pode gerar uma boa postagem! A ideia é transformar a dúvida em algo visual, colocando-a em uma imagem.

Depois, você pode aprofundar a resposta na legenda da foto, se julgar necessário. Além de ser um conteúdo interessante, também te ajuda a **diminuir o número de atendimentos referentes ao assunto**.

🌟 Dica perfeita para: **Instagram, TikTok e Pinterest**



#5 Dicas

Se você tem atenção às tendências e dificuldades de quem se interessa por seu nicho, essa dica vai ser incrível. **A ideia é dar pequenas dicas que podem proporcionar uma rápida transformação na pessoa que te segue.**

Por exemplo: pode tirar fotos de estampas que combinam entre si na sua loja, por exemplo. Se seu negócio for ligado a mecânica, pode ensinar a reconhecer os problemas mais comuns no automóvel.

Coloque a criatividade em prática nessa hora e pense em dicas que sejam valiosas para a sua audiência!

 Dica perfeita para:
YouTube, Instagram, TikTok e Facebook



@lily_silvestre

#6 Prova social

Convencer clientes de que os seus produtos e serviços são as melhores opções que eles encontrarão no mercado nem sempre é fácil... Mas algo que ajuda muito são as provas sociais.

Mas o que seria isso?

Uma prova social é uma ferramenta que envolve o compartilhamento de depoimentos, avaliações, feedback positivo de clientes, seguidores satisfeitos ou qualquer forma de validação externa que demonstre que seu produto, serviço, conteúdo ou marca é valorizado e respeitado.

Ou seja, é uma técnica excelente para persuadir os outros a se envolverem com o que você oferece.



Fiz um kit de velas para a
Bianca Boca Rosa 😍

⭐ Dica perfeita para:
**Instagram, TikTok, You-
Tube e Facebook**

@decor.parafinesse

#7 Depoimentos

Precisamos te contar uma coisa: pessoas confiam mais em outras pessoas do que em marcas. Você sabia disso? 😊

Por isso, em vez de sair dizendo para todo mundo que o seu produto é incrível, **peça para seus melhores clientes fazerem isso!** Eles podem tirar fotos e marcar o perfil da sua empresa, podem gravar vídeos... Tudo isso funciona como **prova social** para as vendas do seu negócio decolar.

⭐ Dica perfeita para: **Instagram, TikTok, Facebook e X**



Chegou meu moletom de coração 💕 eu fiquei simplesmente APAIXONADA! É o capricho de vocês? Nunca vi nada igual! Eu até quero comprar a outra cor do moletom já hahaha! Amei conhecer a senhorinha que confecciona os produtos, achein muito maravilhoso contar a história deles, seus hobbies... Vocês estão de parabéns! Além do produto ser de muito boa qualidade! Sucesso a vocês! Já ganharam uma cliente 😊😊😊

Gobi | São Paulo, SP

★★★★★

Blusão Amorzito

LOJA.EUFRIDA.COM.BR

@eufrida.oficial

#8 Dia a dia da empresa

Sabia que as pessoas adoram saber como é o dia a dia de uma empresa? Por isso, poste fotos e vídeos mostrando como é o ambiente de trabalho...

Por exemplo: o cotidiano das equipes em ação e os processos de produção ou atendimento ao cliente. Isso ajuda a construir transparência e autenticidade, além de chamar a atenção da audiência para engajar ainda mais com as suas publicações.

⭐ Dica perfeita para: **Instagram e TikTok**



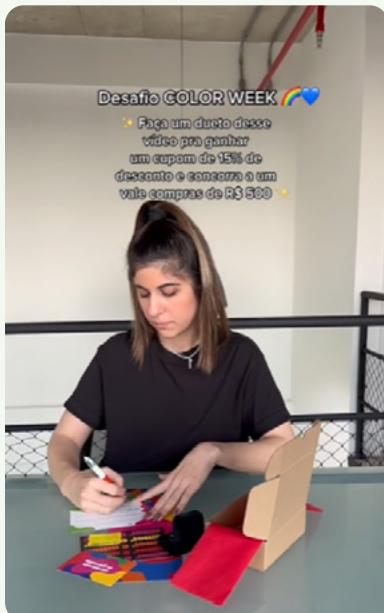
#9 Desafio

Crie uma meta para as pessoas alcançarem, algo que as leve ou aproxime do ponto que elas precisam chegar. É válido que seja **algo específico**, como Desafio do Empreendedor Imbatível em 10 dias, uma série de stories de mindset que criamos para as pessoas acompanharem, etc.

Você pode criar uma meta numérica, por exemplo, ou algo mais simples, como: desafio dos 10 looks, desafio da inspeção completa (relacionado à mecânica), desafio dos 10 dias, etc. **O foco desse tipo de publicação é engajar os usuários, fazendo com que eles participem da iniciativa.**

🌟 Dica perfeita para: **Instagram, TikTok e YouTube**

@macchi_____



#10 Lives

Anuncie uma live em que vá ensinar ou transmitir alguma informação interessante para o seu público. Pode ser uma live sobre como um novo produto da sua loja funciona, por exemplo.

Tenha em mente que quanto mais específico for o tema da sua live, melhor será para atrair as pessoas que realmente estão interessadas. Tenha em mente que quanto mais específico for o tema da sua live, melhor para atrair as pessoas que realmente estão interessadas.

 Dica perfeita para: **Instagram, Facebook, TikTok e YouTube**



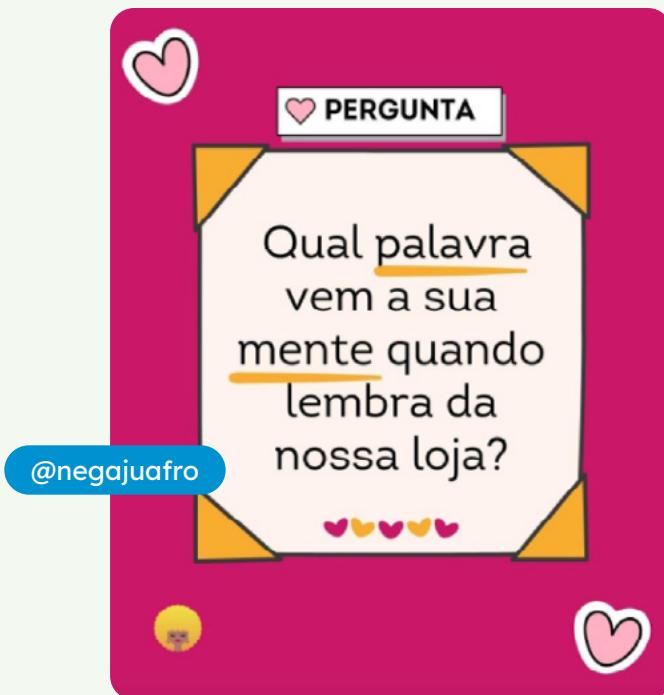
#11 Perguntas

Faça perguntas sobre o que as pessoas pensam sobre elas mesmas ou seu negócio. Por exemplo: roupa preta no verão, usar Impressora 3D para produtos de plástico, brinquedos eletrônicos para crianças, etc.

Pegue um assunto que pode ser polêmico - ou não - e **incentive as pessoas a darem suas próprias opiniões.** 



Dica perfeita para: **Instagram, TikTok e X**



#12 Vídeos de perguntas e respostas (Q&A)

Realizar sessões de perguntas e respostas ao vivo ou gravadas com sua audiência permite uma **interação direta, esclarece dúvidas e fornece informações valiosas**. Sem contar que esse tipo de conteúdo faz um sucesso enorme na internet!

Se você tem uma loja virtual de roupas, por exemplo, dá para fazer vídeos em que você responde as principais perguntas dos consumidores, como: tipos de tecidos que seu negócio trabalha, quem deseja as peças, como funciona a política de trocas e devoluções, informações sobre a próxima coleção, etc.

🌟 Dica perfeita para: **Instagram e YouTube**

@loibagsbr



#13 Entrevistas com especialistas

Realizar entrevistas com especialistas do seu setor e parceiros de negócios pode fornecer insights valiosos e aumentar o interesse dos seguidores pela sua empresa.

Essas conversas podem destacar a experiência do especialista e fornecer insights interessantes, ao mesmo tempo em que **fortalecem sua credibilidade e autoridade na área**. Isso é particularmente eficaz quando se busca compartilhar conhecimento relevante com sua audiência.

🌟 Dica perfeita para: **YouTube e Instagram**



Duzz Marketing: Aprenda Como Vender No Seu Ecommerce de Moda [Aula Grátis]



Ecommerce na Prática

1.88 mil de inscritos

Inscrire-se

426

Compartilhar

...

#14 Colaborações com outras empresas ou influenciadores

As colaborações com outras empresas ou influenciadores, por exemplo, são uma excelente maneira de chamar a atenção da sua audiência e, de quebra, atrair mais pessoas para os perfis da sua empresa.

E o melhor de tudo: essas “collabs” fazem muito sucesso nas redes sociais!



Dica perfeita para: **Instagram**

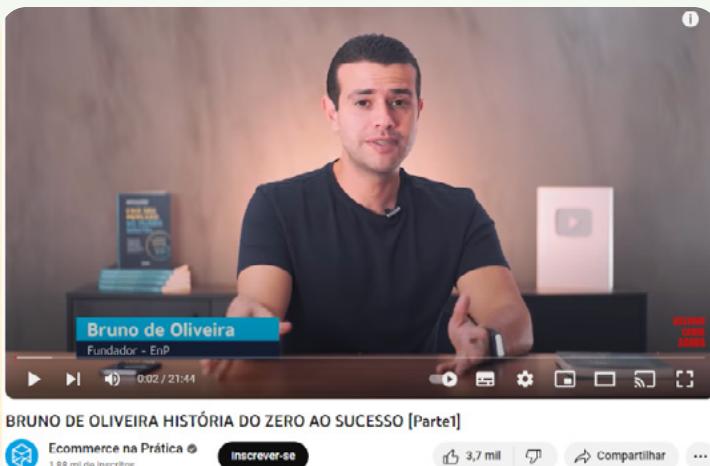


#15 História da empresa

Essas postagens contam a história da empresa, desde sua fundação até o momento presente. É uma maneira de compartilhar a jornada da marca, seus valores e conquistas, o que pode criar uma ligação emocional com os seguidores.

Você também pode aproveitar para contar seus objetivos, isto é, onde deseja que o seu negócio chegue. Interessante, né? 😊

🌟 Dica perfeita para: **YouTube, Instagram e Facebook**



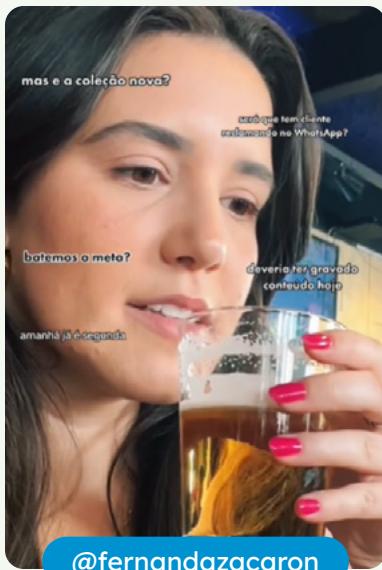
#16 Esquetes

Esquetes ou sketches são pequenas cenas de comédia que podem ser usadas como conteúdo para postagens em redes sociais. **Elas são curtas, engraçadas e muitas vezes baseadas em situações do dia a dia.**

As esquetes são muito populares, principalmente, porque capturam a atenção do público. E muitas lojas contam com a participação de colaboradores ou contratam influenciadores para aproveitar suas audiências.



Dica perfeita para: **Instagram e Facebook**



#17 GRWM

GRWM nada mais é do que a sigla para a expressão “Get Ready With Me” (Arrume-se comigo, em português).

Neste tipo de postagem, o empreendedor pode compartilhar sua rotina de preparação antes de iniciar o dia de trabalho, por exemplo. Pode incluir **dicas de organização, escolha de roupas ou até mesmo insights sobre sua rotina matinal**. Isso ajuda a humanizar a marca e criar conexão com os seguidores.

 Dica perfeita para: **Instagram, TikTok e YouTube**



#18 Post de blog

Tem um blog? Pegue a sua publicação mais popular e crie um post nas suas redes sociais. Postagens de blog geralmente oferecem **informações detalhadas, educacionais ou informativas sobre um tópico específico** e podem ajudar a construir autoridade e confiança com sua audiência.

⭐ Dica perfeita para: **Instagram e X**



#19 Ações exclusivas

Você pode fazer ofertas especiais para quem está naquela mídia social, incentivando as pessoas a te seguirem e acompanharem. **Não precisa ser só desconto, pode ser também acesso antecipado às coleções, etc.**

Para isso, disponibilize um código para os seguidores. Só tenha atenção para não oferecer descontos com frequência, porque pode acostumar a audiência a querer sempre isso.

🌟 Dica perfeita para: **Instagram, TikTok, YouTube e X**



#20 Aviso de programações

Vai ter um lançamento de produto, webinar, evento ou algo do tipo? Conte para as pessoas que te seguem, assim elas podem se programar para participar.

Anunciar programações é uma ideia de post que desperta o interesse dos usuários, **chamando a atenção deles tanto para a ocasião em si, quanto para a sua empresa.** 🎙

🌟 Dica perfeita para: **Instagram, TikTok e X**



#21 ASMR

O ASMR faz muito sucesso na internet! A sigla se refere ao termo “Autonomous Sensory Meridian Response” que, em português, significa “Resposta Sensorial Meridiana Autônoma”.

É uma técnica que **utiliza sons suaves e relaxantes para criar uma sensação agradável e relaxante**. Os empreendedores de e-commerce podem usá-la na divulgação de seus produtos, destacando detalhes, texturas e sons que chamam a atenção das pessoas.

⭐ Dica perfeita para: **TikTok, Instagram e YouTube**



#22 Repost

O repost é uma ferramenta valiosa para **mostrar ao público informações importantes sobre o seu negócio**. Esse termo, na verdade, engloba duas situações...

A primeira diz respeito a citações que outros perfis possam fazer sobre a sua empresa. Você pega esse conteúdo e o reposta nas suas redes. A outra opção é repostar (ou republicar) um conteúdo que tenha feito muito sucesso. Basta criar outra imagem e publicá-la novamente.

Isso ajuda a aproveitar o sucesso anterior e a manter o engajamento em suas redes sociais.



Dica perfeita para: **Instagram e TikTok**



#23 Memes

Os memes são uma ótima ideia de post para as redes sociais. Eles nada mais são do que imagens estáticas ou vídeos de humor que podem ajudar a desenhar a personalidade da sua empresa.

Por isso, **use memes relacionados ao seu nicho ou tópicos relevantes para sua marca**, garantindo que sejam relevantes e apropriados para seu público-alvo.



Dica perfeita para: **Instagram**



Confira a sua caixa de SPAM

@eufrida.oficial



#24 Ferramentas

O que você usa na sua empresa que facilita a sua vida e poderia ajudar a sua audiência? Uma estratégia, uma ferramenta, um macete (hack). Isso se assemelha às dicas, mas, em geral, **vai dar para a pessoa algum macete para fazê-la chegar ao resultado mais rápido.**

Pode parecer algo simples - e é, na verdade -, mas as pessoas adoram esse tipo de conteúdo!

🌟 Dica perfeita para: **YouTube, Instagram e TikTok**



#25 Vídeos

O uso de vídeos nas redes sociais é uma estratégia poderosa para envolver a sua audiência. Além de criar seu próprio conteúdo em vídeo, **compartilhar trechos de outros vídeos (com a devida permissão) pode ser uma abordagem interessante.**

Por exemplo: se você tem uma marca voltada para cuidados com os cabelos, que tal fazer um vídeo abordando um tema da área e, de quebra, apresentar o seu produto como solução?

 Dica perfeita para: **Instagram e TikTok**



#26 Por trás das câmeras

Mostre um pouco do seu espaço de trabalho, como os bastidores do seu negócio. Pode ser um spoiler a respeito do início de algum projeto, de algo que está para acontecer, das pessoas que trabalham com você, enfim, as possibilidades são variadas!

Tome cuidado apenas para não entregar demais. O foco é aguçar a curiosidade das pessoas, instigando-as a continuar acompanhando as suas redes.

⭐ Dica perfeita para: **Instagram, Youtube e TikTok**



#27 POV

POV é a sigla para Point of View (em português, “Ponto de Vista”) e, no âmbito do e-commerce, as empresas podem usar esse tipo de post para **reafirmar o benefício de seus produtos e marcas.**

Por exemplo: é possível criar um reels de humor, como: “POV: é difícil encontrar looks para um evento casual” e, para contrastar isso, o vídeo mostra uma série de momentos em que pessoas estão usando as peças da sua loja.



Dica perfeita para: **Instagram e TikTok**



#28 Notícias

Já pensou em pegar as principais notícias relacionadas ao seu nicho e/ou interesses da sua persona e criar “headlines” para postar nos perfis da sua empresa nas redes sociais? 😊

Você pode fazer uma lista com as principais notícias da semana que envolvem o seu nicho e/ou interesses da sua persona. Por exemplo:



DESTAQUES DA SEMANA DE MODA PRAIA



VIDEOGAMES FAZEM CRIANÇAS TER MELHOR RACIOCÍNIO

E por aí vai... Fique atento às notícias referentes ao seu setor e não perca a oportunidade de criar conteúdo relevante!

🌟 Dica perfeita para: **X, Youtube, TikTok e Instagram**



#29 Infográficos

Já ouviu falar que uma imagem vale mais que mil palavras? Bem, infográficos são a prova disso! 

Em vez de sobrecarregar seus seguidores com informações longas, crie infográficos atraentes e informativos. **Eles permitem transmitir dados de maneira visual e fácil de entender.**

Use cores, gráficos e ícones para tornar suas informações mais envolventes. Infográficos são ideais para explicar processos, estatísticas ou qualquer coisa que você queira comunicar de forma visual.

🌟 Dica perfeita para: **Instagram e Pinterest**



#30 Celebração de conquistas

A sua loja conseguiu realizar algum feito? Você conquistou algo relevante? Aproveite a oportunidade para criar um post de celebração.

Para a publicação, crie uma boa imagem (estática ou em vídeo), escreva uma legenda impactante, agradeça a alguém especial e inclua hashtags que façam sentido para a ocasião e o seu negócio.

Fique livre para usar a criatividade e aproveitar esse tipo de post!

🌟 Dica perfeita para: **Instagram, TikTok, YouTube, Facebook e X**



#31 Reforço de imagem

Quem tem um negócio sabe a importância de ele ter uma boa imagem no mercado, não é verdade? Seja para atrair clientes ou determinar seu diferencial entre os concorrentes.

Por isso, um post de reforço de imagem nas redes sociais é uma ótima pedida para fortalecer a imagem da empresa, organização ou marca, destacando suas realizações, conquistas, reconhecimentos, dentre outros pontos positivos.

Por exemplo, se a sua loja foi citada em alguma matéria de jornal ou revista, não perca a chance de contar isso para os seus clientes e potenciais clientes.

 Dica perfeita para: **Instagram, TikTok, YouTube Facebook e X**

#32 Concursos

Pessoas adoram participar de concursos e você deve aproveitar isso da melhor maneira possível. **Dê algo bacana em troca de indicações, likes, interações...**

Contudo, não se esqueça de gravar os sorteios e publicar como foi feito, a fim de evitar que as pessoas questionem os resultados e você tenha uma dor de cabeça desnecessária.



Dica perfeita para: **Instagram**



#33 Datas comemorativas

Datas comemorativas, que possam envolver feriados, festas e demais comemorações, pedem um tema especial na postagem. [Black Friday](#), [Natal](#), [Dia do Cliente](#) são alguns exemplos.

Para isso, **abuse de cores, gráficos e outros elementos.**



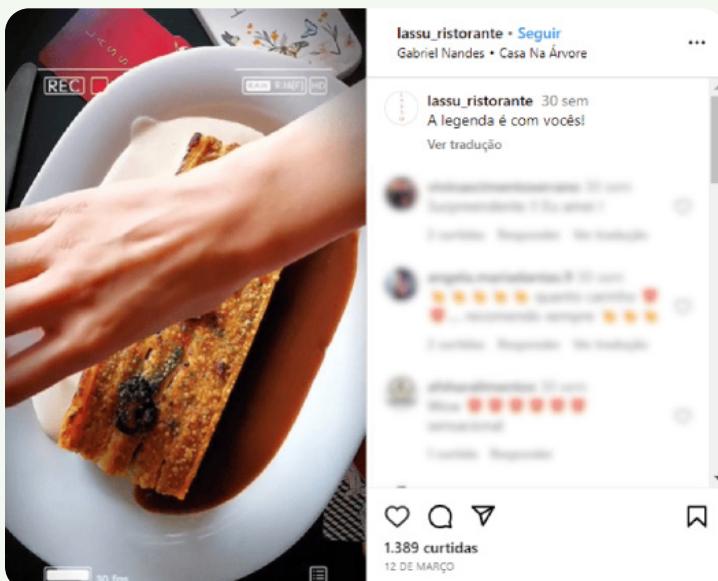
Dica perfeita para: **Instagram, TikTok e X**



#34 Solicite uma legenda

Você já viu esse tipo de publicação? A empresa posta uma imagem interessante – ou até mesmo engraçada – e convida seus seguidores a criarem legendas criativas para ela. É uma maneira descontraída de **gerar interações e proporcionar um momento de diversão para seus seguidores**.

⭐ Dica perfeita para: **Instagram e Facebook**



#35 Vlog

Dentro das redes sociais, **os vlogs são um formato de conteúdo focado em documentar a vida de uma pessoa**, suas experiências, pensamentos, opiniões e atividades diárias.

Para os donos de empresas, fazer vlogs pode ser incrível para captar a atenção dos clientes e potenciais clientes, fazendo com que eles acompanhem o vídeo e aguardem ansiosamente a publicação dos próximos.

🌟 Dica perfeita para: **TikTok, YouTube e Instagram**

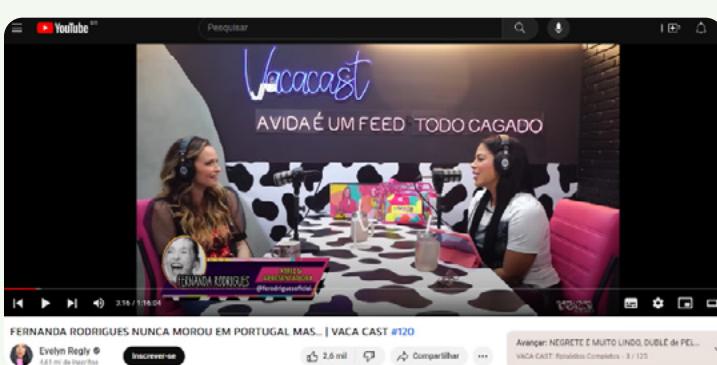
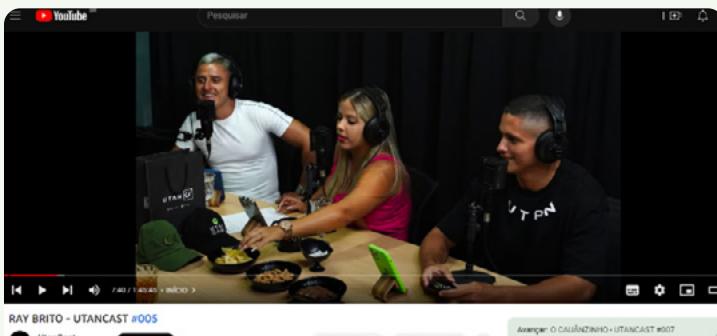


#36 Podcast e/ou Videocast

Você tem um podcast ou videocast (a mesma coisa, só que com imagens)? Excelente! Aproveite para fazer cortes de trechos interessantes e públicos no perfil da sua empresa nas redes sociais.

Essa ideia de aplicação é super válida para **atrair ou manter seguidores engajados, aumentar a audiência do seu programa e fornecer um gostinho do conteúdo** que os ouvintes podem esperar. Aproveite!

 Dica perfeita para: **TikTok e Instagram**



#37 Uma causa

Pense em algo que exponha os seus valores como marca e que tenha relação com os valores de quem te segue.

Precisa ser uma causa que você realmente defenda, tudo bem? **Não finja que defende algo só para fazer uma média com a audiência**, porque cedo ou tarde todos vão descobrir... e a sua credibilidade, consequentemente, vai embora.

Por exemplo: se você tem uma loja focada em moda circular, vale a pena defender a causa do consumo consciente a fim de diminuir a emissão de gases poluentes no meio ambiente.

🌟 Dica perfeita para: **YouTube, Instagram, TikTok, Facebook, Pinterest e X**



@lojasrenner e @ajademagalhaes

#38 Pessoas famosas

A sua audiência se conecta com alguma imagem de pessoa famosa? Pegue uma foto pública dessa pessoa e publique em suas redes sociais. Aproveite para, na legenda, chamar os usuários para interagir e contar suas opiniões.

Assim, **além de entender melhor a sua audiência, pode ter insights até para fazer uma parceria**. Uma excelente ideia, concorda? 🏆

🌟 Dica perfeita para: **YouTube, Instagram e TikTok**

"Eu acredito que o maior privilégio de uma vida é verdadeiramente ser quem você é.
"

Viola Davis

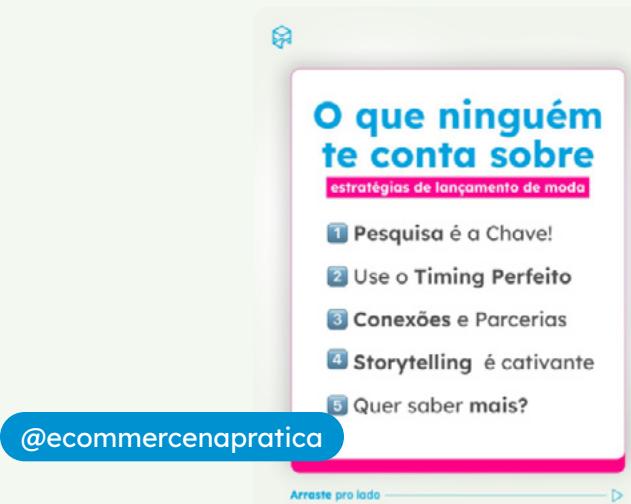
@negajuafro

#39 Insights

Em geral, nós sempre aprendemos alguma coisa durante a semana, mesmo que seja bem pequena. Seja a descoberta de uma nova ferramenta, alguma dica que pode ser útil para o uso de produtos ou outra coisa.

Por isso, é legal compartilhar isso com a sua audiência e ver o que eles também têm a te dizer. Isso faz com que não só haja novos insights, mas também contribui para a criação de um laço maior entre o seu negócio e a audiência.

 Dica perfeita para: **Instagram, TikTok, YouTube e Facebook**



The image shows a screenshot of a mobile application or website. At the top, there's a small logo of a person wearing a crown. Below it, the title "O que ninguém te conta sobre" is displayed in large blue text, followed by "estratégias de lançamento de moda" in smaller text. A vertical list of five numbered items follows: 1. Pesquisa é a Chave!, 2. Use o Timing Perfeito, 3. Conexões e Parcerias, 4. Storytelling é cativante, and 5. Quer saber mais? There's a blue button at the bottom left with the handle "@ecommercenapratica". At the very bottom, there's a horizontal bar with the text "Arraste pro lado" and a right-pointing arrow.

#40 Indicação de leitura

Se a sua audiência gosta de leitura, **dar indicações de obras pode ser bacana para engajá-la com os seus conteúdos.** Por exemplo: se você vende livros usados pela internet, separe uma lista com as dez obras mais procuradas pelos clientes e fomente ainda mais suas vendas.

As pessoas provavelmente vão contar se já leram ou se se interessaram. E você também pode, aos poucos, coletar mais informações sobre o que seu público gosta.

🌟 Dica perfeita para: **YouTube, Instagram e TikTok**



3 LIVROS SOBRE EMPREENDEDORISMO PARA TE INSPIRAR



Ecommerce na Prática •
1,60 mi de inscritos

Inscrire-se

1,6 mil

Compartilhar

...

@ecommercenapratica

#41 Duets

Os Duets permitem a criação de vídeos lado a lado com outro usuário. Você pode apostar nessa ideia de post para participar de desafios, reagir aos vídeos em que os seus clientes falam sobre os seus produtos, etc.

⭐ Dica perfeita para: **TikTok e Instagram**



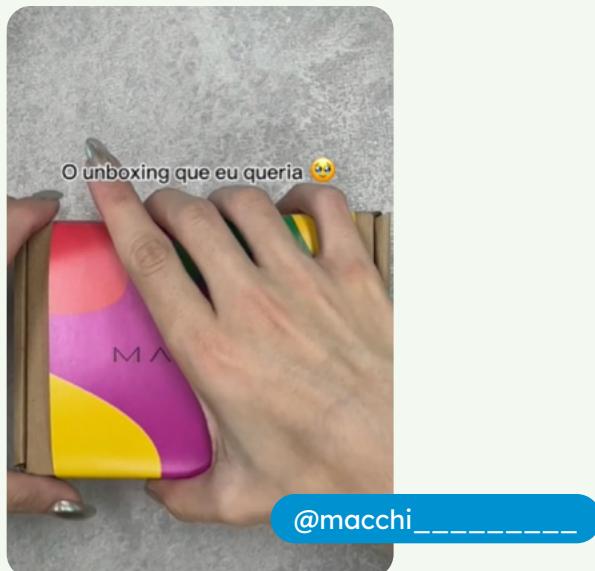
@mariolivobeauty

#42 Unboxing

A hora de desempacotar é mágica, especialmente quando dentro do pacote há algo especial. Por isso, que tal fazer um vídeo curtinho de você abrindo uma caixa do seu produto para mostrar o quanto ela é bonita e a forma como a pessoa vai recebê-la em casa?

Acredite: as pessoas adoram uma boa em-balagem! Se tiver brindes, melhor ainda. Os mimos agradam muito os clientes, fazendo com que eles retornem à loja para comprar mais.

🌟 Dica perfeita para: **Instagram, TikTok, YouTube e Pinterest**



#43 Packing

Da mesma forma como um vídeo desempacotando é bacana, um vídeo empacotando também funciona. Separe um momento em que você vai realmente enviar um produto para o cliente e filme todo o processo!

Mostre a caixa, a seleção do item no estoque, a emissão da nota fiscal, etc. É uma boa forma de mostrar o quanto a sua empresa é organizada e, de quebra, divulgar suas mercadorias.

 Dica perfeita para: **Instagram, TikTok, YouTube e Pinterest**



#44 Itens favoritos

Envolver sua audiência em uma votação é uma ótima maneira de interagir e conhecer as preferências de seus seguidores. Poste uma série de opções (por exemplo, produtos, designs, sabores, cores) e peça a seus seguidores que escolham seu favorito nos comentários.

 Dica perfeita para: **Instagram, Facebook, Twitter**



a nossa shoulder bag amarela é um sucesso de vendas

#45 Antes e depois

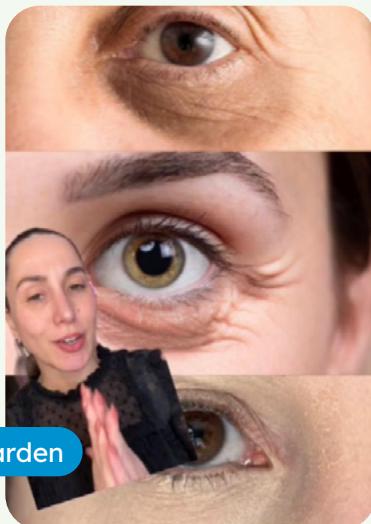
Nada mais eficiente para mostrar a transformação que seu produto pode causar na prática do que um post de antes e depois.

Por exemplo: se você atua no segmento de alimentação saudável e cuidados com a saúde, incentive seus clientes a enviarem fotos de antes e depois de terem tido contato com os produtos da sua empresa. Depois, compartilhe tudo nas suas redes sociais.

Esse tipo de conteúdo funciona como prova social e ainda desperta mais confiança dos seguidores na sua marca.



Dica perfeita para: **TikTok e Instagram**



#46 Lista de eventos

Quem faz parte da sua audiência? Onde vivem? Essas são as mesmas cidades de pessoas que realmente compram de você? Essas informações são fáceis de conseguir nas próprias plataformas, quando você tem uma conta profissional.

A partir disso, pode fazer uma **lista de eventos e programas que estão acontecendo na região** – e que têm relação com a sua persona e marca, é claro. Aliás, aproveite também para contar sobre os eventos que a sua marca vai participar!

⭐ Dica perfeita para: **Instagram e Facebook**



#47 Série de publicações

Criar uma série de publicações nas redes sociais é outra ideia interessante de postagem, já que vai te ajudar a reter a atenção das pessoas. Você pode abordar **temas que fazem sentido para a sua audiência e que, de certa forma, geram dúvidas nos seus consumidores.**

Por exemplo: se você vende produtos naturais, faça uma série falando sobre os tipos de vitaminas, para quê elas servem e como suplementá-las. A série de conteúdo diversificado manterá sua audiência envolvida e ansiosa por mais tempo!

⭐ Dica perfeita para: **Youtube, Instagram e TikTok.**



#48 Histórias comoventes

Use a emoção das pessoas a seu favor. Compartilhe histórias que inspirem sua audiência em algum sentido e **transforme esse sentimento em algo positivo para sua marca**.

Podem ser histórias pessoais, o que gera empatia, ou histórias de pessoas que se conectam diretamente com a sua marca. Por exemplo: se for uma marca de roupa, use histórias de representantes da moda pelo mundo; se for de brinquedos, use histórias dos inventores desses brinquedos e por aí vai...

 Dica perfeita para: **Instagram, TikTok, YouTube, Facebook e Pinterest**





@ecommercenapratica e @casadaskapulanas

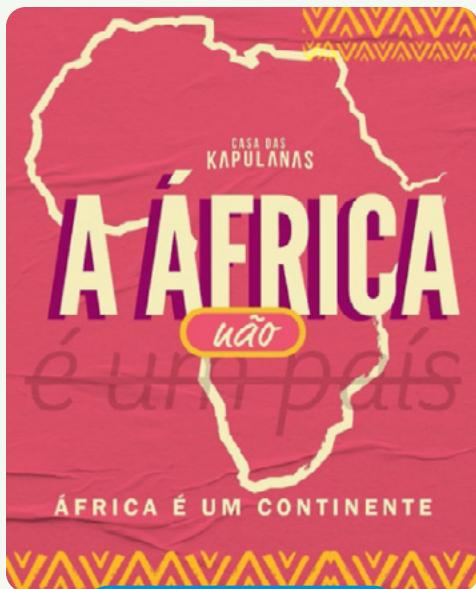
@parafinesse

#49 Curiosidades

Essa ideia de post permite que você compartilhe curiosidades sobre o seu nicho ou setor, **o que pode te ajudar a cativar sua audiência e gerar mais engajamento.**

As curiosidades podem variar desde fatos históricos interessantes até descobertas científicas relevantes para o seu público. Tudo vai depender do segmento em que você atua.

 Dica perfeita para: **YouTube, Instagram e TikTok**



@casadaskapulanas



@nerduniverseshop

#50 Tendências (Trends)

As tendências nas redes sociais são temas, formatos ou tipos de conteúdo que se tornam populares e super discutidos em uma determinada plataforma por um determinado período de tempo. Essas tendências podem variar de uma rede social para outra e, no geral, chamam bastante a atenção dos usuários.

Alguns exemplos de tendências são: vídeos de dublagem, dança, stories interativos, etc.

⭐ Dica perfeita para: **Instagram, TikTok, Pinterest e YouTube**

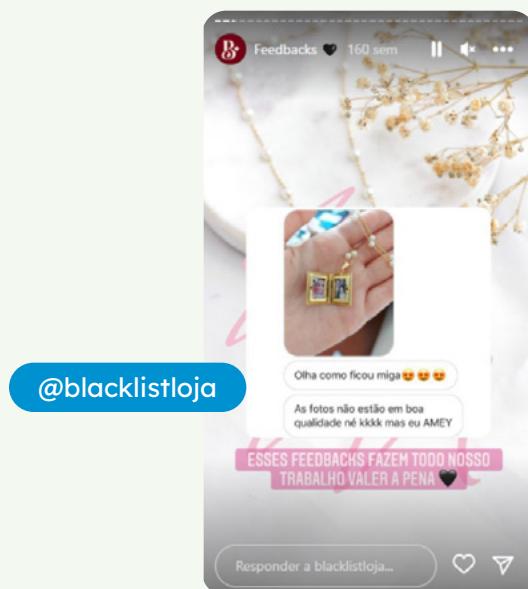


#51 Feedbacks de clientes satisfeitos

Compartilhar depoimentos de clientes satisfeitos e suas experiências positivas com seus produtos ou serviços é uma forma poderosa de **construir credibilidade e confiança com potenciais clientes**.

Aqui, há a mesma linha de raciocínio da dica anterior: como as pessoas estão sempre em busca de informações e opiniões concretas sobre produtos e serviços, publicar mensagens de clientes satisfeitos vai te ajudar a fazer mais vendas!

⭐ Dica perfeita para: **Instagram**



#52 Respostas a comentários e mensagens

A importância de responder ativamente aos comentários e mensagens dos seguidores é **destacar o compromisso com o atendimento ao cliente e, claro, aumentar o engajamento.**

Sabe aquele comentário que está sendo feito por diversos seguidores? Tire um print dele e da resposta que você deu para a questão abordada. Depois, publique na rede social para todo mundo. Os stories do Instagram são ótimos para isso, diga-se de passagem.

⭐ Dica perfeita para: **Instagram e TikTok**



#53 Costura (Stitch)

Os vídeos de costura, também chamados de Stitches, permitem que você **use um vídeo existente do TikTok e o “costure” ao seu próprio vídeo.** Muitos perfis usam esse formato para reagir a conteúdos, adicionar comentários, etc.

Também é bem interessante para fazer uma abertura diferente para seu vídeo, a fim de chamar atenção juntamente com frases de impacto.



Dica perfeita para: **TikTok e Instagram**



#54 Seus produtos

Seu produto também merece destaque. Poste fotos de pacotes, produtos, serviços, novidades... tudo o que possa agregar e despertar o interesse na compra. **Essa é uma forma de manter as pessoas atentas ao seu negócio e fazê-las comprar.**

Sem contar que muitos consumidores buscam por mais informações antes de finalizarem as compras. Por isso, não perca a oportunidade de explorar mais os seus produtos nas redes sociais!

🌟 Dica perfeita para: **Instagram, TikTok, YouTube e Pinterest**

Jaqueta
Unissex Jeans
Claro

Composição de alta qualidade

Modelo trucker, visual clássico e atemporal

Versatilidade no dia a dia

Acabamentos elegantes, praticidade e funcionalidade

@doctoficial



@strondacosmeticos



#55 Criação de produtos

Já pensou em compartilhar o processo de criação de um produto, mostrando desde a concepção até o lançamento?

Isso pode envolver prototipagem, design, fabricação e teste. Essas postagens podem gerar expectativa e engajar os seguidores na jornada de desenvolvimento do produto.

🌟 Dica perfeita para: **Instagram, TikTok e YouTube**



#56 Comparação de produtos ou serviços

Já pensou em criar conteúdo – ou fechar parcerias com influenciadores – comparando seus próprios produtos ou com outros semelhantes no mercado?

Essa é uma ótima opção para **destacar os benefícios exclusivos que você oferece para os consumidores**. Lembre-se de se ater à verdade! Os consumidores não são bobos e logo vão descobrir qualquer mentira que você conte.

 Dica perfeita para: **YouTube, TikTok e Instagram**



#57 Prévia de um novo produto ou serviço

Esta ideia de post é muito boa para gerar entusiasmo e curiosidade na audiência. Afinal, os consumidores adoram saber mais sobre produtos e serviços que serão lançados no mercado.

⭐ Dica perfeita para: **Instagram e TikTok**





Dicas importantes!

1. Interaja com a sua audiência

Interagir com a sua audiência nas redes sociais é uma prática importante para manter os seguidores engajados com as publicações.

Isso significa não apenas postar conteúdo frequentemente, mas também **envolver-se ativamente com os seguidores por meio de respostas a comentários, mensagens e participação em conversas relacionadas à sua marca.**

Essa interação é vital porque fortalece relacionamentos, aumenta o engajamento dos

seguidores e proporciona feedback direto, contribuindo para uma presença online mais sólida.

2. Mensure os resultados

A mensuração é essencial para entender o desempenho das suas estratégias de redes sociais. Para fazer isso, uma boa dica é usar **ferramentas de análise para acompanhar métricas como engajamento**, alcance, conversões e crescimento de seguidores.

A maioria das redes sociais já oferecem essas informações mais básicas para os usuários. Contudo, é interessante que você use ferramentas para ter uma **visão mais ampla dos números do seu negócio nas plataformas**. E não esqueça: a partir desses dados, faça os ajustes necessários na sua estratégia para alcançar resultados melhores.



Aprofunde seus conhecimentos...

Assista à aula **Como Analisar Métricas Sociais**, do curso Marketing de Influência, ministrado por Natasha Rattacasso, especialista no tema. Esta e as demais aulas estão disponíveis na escola [Ecommerce na Prática](#).

3. Aprenda marketing de conteúdo

O marketing de conteúdo desempenha um papel determinante quando falamos de sucesso nas redes sociais. É ele que vai te ensinar a **criar e compartilhar conteúdo relevante, informativo e envolvente para atrair e reter seguidores.**

O marketing de conteúdo envolve a produção de artigos, vídeos, infográficos e outros tipos de conteúdo que atendam às necessidades e interesses do seu público, gerando engajamento e construindo autoridade na sua área.

É uma estratégia poderosa para construir relacionamentos com sua audiência e impulsivar os resultados em vendas nas redes sociais.

 Precisamos ressaltar, entretanto, que dominar o marketing de conteúdo não é uma das tarefas mais simples. É preciso estudar bastante e, principalmente, **contar com um método validado, capaz de transformar as redes sociais em um poderoso canal de vendas e aquisição de clientes para o seu negócio.**

E você sabe qual é a boa notícia sobre isso? Nós podemos te ajudar! 

Aprenda tudo sobre Marketing de Conteúdo e alavanque seus resultados!

Esperamos que todo o conteúdo deste material tenha sido útil para você criar publicações para as redes sociais da sua empresa. 😍 Contudo, quem vende online sabe que **as redes sociais exigem mais do que boas ideias para gerar bons resultados...**

Nesse sentido, o marketing de conteúdo tem sido essencial para quem vende online, pois é ele

que olha de forma estratégica para a criação de conteúdo com objetivo de atrair, envolver e converter clientes para o seu negócio.

E foi pensando nisso que nós criamos o [treinamento Marketing de Conteúdo para Negócios!](#)

Nele, nós ensinamos como produzir conteúdo de valor, atrair seguidores e transformá-los em clientes fiéis, usando redes sociais como o Instagram. As aulas vão desde o planejamento até a execução e mensuração de resultados.

E você pode assistir tudo por meio da escola Ecommerce que na Prática. Por lá, são **dezenas de cursos completos e centenas aulas** que já ajudaram mais de 50 mil alunos a terem sucesso nas vendas online.

Para saber mais sobre o curso e assinar a plataforma, clique aqui

[**Quero potencializar os meus resultados!**](#)



Parabéns! Você concluiu a leitura do “57 ideias do que postar nas redes sociais”.

Não esqueça de enviar seu feedback contando para nós como foi seus resultados.



/ecommercenapraticablog



/ecommercenapratica



/ecommercenapraticablog



/ecommercenapratica