

# MÓDULO 03



# Aula 03



TEORIA E PRÁTICA

## COMO PLANEJAR CONTEÚDO CRIATIVO

### 1 PLANEJAR E CRIAR

Já que você definiu sua persona, vai saber os problemas/desejos dela e isso vai te gerar várias idéias de post.

#### PRÁTICA

- I. Pesquisar informações sobre seus cliente ou possível cliente e seguidores.

# Aula 03



TEORIA E PRÁTICA

**Quem são as pessoas mais ativas  
no seu perfil e nos seus  
concorrentes?**

(de preferência o seu concorrente  
direto, sua área e público)

**Pergunte claramente no seu  
stories:**

- a. caixa de perguntas (de preferencia de forma objetiva)
- b. enquetes
- c. leia seus comentários e directs
- d. pergunte na legenda e nos vídeos  
(ajuda muito no engajamento)

# Aula 03



TEORIA E PRÁTICA

**Se você for empresa, leia as avaliações dos seus produtos ou serviços e dos seus concorrentes**

(fonte de ideias para melhorar a qualidade dos seus produtos/serviços, atendimento, etc)

## **2 A PESQUISA É FONTE DE INSPIRAÇÃO.**

- I. Salve tudo, crie post do que fazer ou onde fazer, se preferir
- II. de preferência procure perfis fora do Brasil para se diferenciar e estar a frente na sua área.

# Aula 03



TEORIA E PRÁTICA

## 3 OLHO NAS TRENDS (TENDÊNCIAS):

I. Quando algo está bombando -  
faça rápido, dando a sua versão -  
não faça cópias idênticas (use de  
inspiração).

**Dica:** analise o tik tok, mesmo que  
você não queira produzir conteúdo  
lá, pois você descobrirá as  
tendências de forma mais rápida e  
poderá usar no insta.

# Aula 03



TEORIA E PRÁTICA

II. Comente os assuntos que estão em alta sempre com foco no seu perfil. Use as tendências relacionadas com o seu público.

## 4 TESTE TODOS OS TIPOS DE CONTEÚDO (FEED, IGTV, STORIES, REELS).

Analise qual sua audiência gosta/interage mais, assim, você vai pode planejar para investir mais tempo nesse estilo. Mas não deixe de variar sempre.

# Aula 03



TEORIA E PRÁTICA

## 5 COMO IR PARA O PRÓXIMO PASSO?

Influenciar e fidelizar de fato - Gerar laços

### I. RECIPROCIDADE:

- a. Primeiro atrair: conteúdo que são úteis para seu público, que ajudem a resolver algum problema, tirar uma dúvida, facilitem a vida do outro de alguma forma.
- b. Isso gera um gratidão de quem está se beneficiando do seu conteúdo.

**Seja interessante antes de ser interesseiro**

# Aula 03



TEORIA E PRÁTICA

## II. COMPROMETIMENTO E CONSISTÊNCIA

Fazer e repetir, repetir, repetir.

Quando você comunica de forma alinhada ao seu objetivo e perfil, você influencia.

Não deixe de cumprir o que se comprometeu, pois isso quebrará a confiança com seu público.

**Dica:** tenha quadros no seu perfil, para que as pessoas gerem o hábito de consumir aquele conteúdo.

# Aula 03



TEORIA E PRÁTICA

## III. PROVA SOCIAL

- a. A gente segue padrões e multidões. Quando alguém começa a falar sobre você os outros tendem a seguir.
- b. Grupo de engajamento - Fazer ou não fazer?
- c. Provas verdadeiras (repost; mostrar o que outras pessoas estão dizendo; mostrar outras pessoas confirmando).

**Dica:** Fixar comentários com temas/assuntos que você quer que as pessoas reflitam e comentem sobre aquilo.

# Aula 03



TEORIA E PRÁTICA

## IV. APRECIAÇÃO

- a. A gente admira o que é bonito, o que aparenta ser bem cuidado.
- b. Estudos e pesquisas demonstram o poder de imagem em influenciar as pessoas.
- c. Os laços são gerados também pelas preferências, ideias que seu público se identifiquem com você.

# Aula 03



TEORIA E PRÁTICA

## V. AUTORIDADE

- a. Mostrar que você conhece sobre o tema que você fala (seja por formação, cursos, leituras, experiência/prática, etc) - as pessoas vão levar mais a sério.
  
- b. Dar informação de uma forma acessível, que se insira na realidade, na vida do teu público alvo.