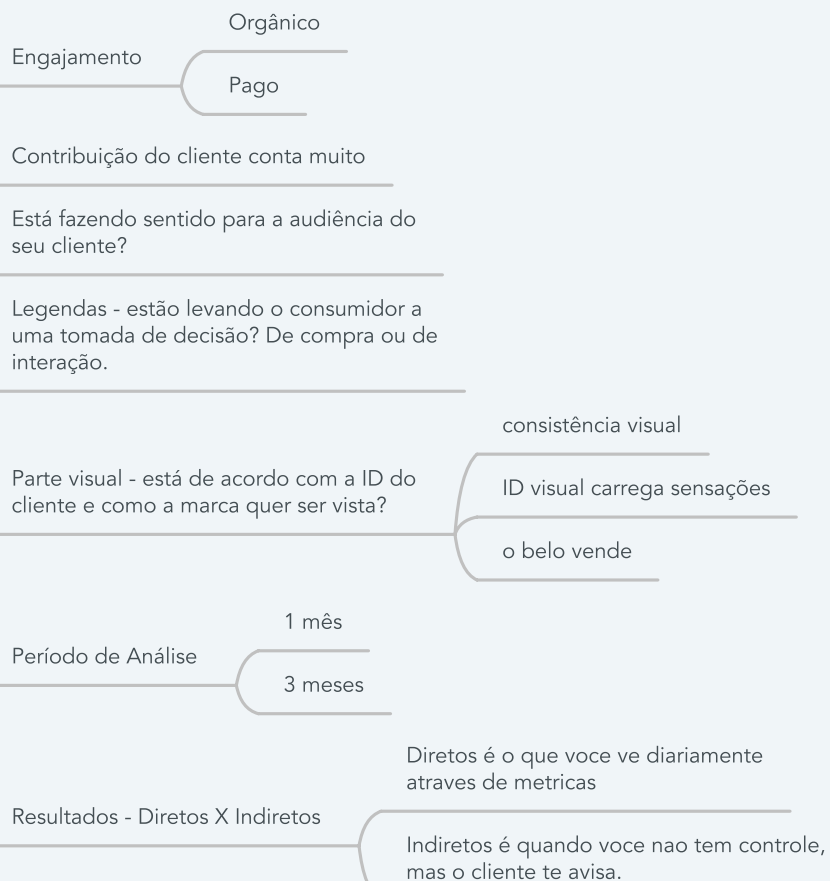
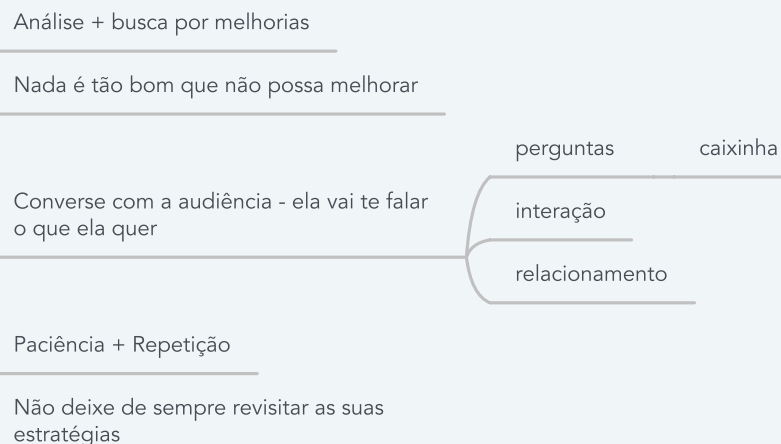


# ANALISANDO AS ESTRATEGIAS

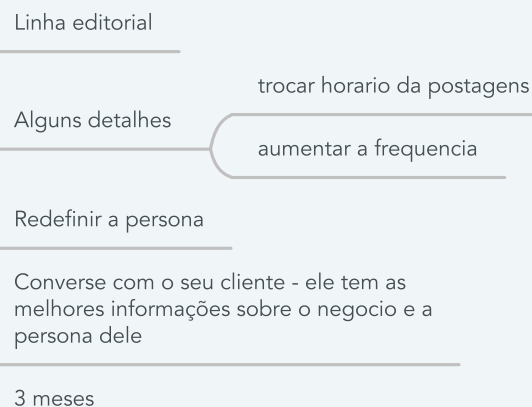
## Analisar



## Revisar



## Reorganizar



# ANALISANDO AS ESTRATEGIAS

## 1. Analisar

### 1.1. Engajamento

#### 1.1.1. Orgânico

#### 1.1.2. Pago

### 1.2. Contribuição do cliente conta muito

### 1.3. Está fazendo sentido para a audiência do seu cliente?

### 1.4. Legendas - estão levando o consumidor a uma tomada de decisão? De compra ou de interação.

### 1.5. Parte visual - está de acordo com a ID do cliente e como a marca quer ser vista?

#### 1.5.1. consistência visual

#### 1.5.2. ID visual carrega sensações

#### 1.5.3. o belo vende

### 1.6. Período de Análise

#### 1.6.1. 1 mês

#### 1.6.2. 3 meses

### 1.7. Resultados - Diretos X Indiretos

#### 1.7.1. Diretos é o que voce ve diariamente atraves de metricas

#### 1.7.2. Indiretos é quando voce nao tem controle, mas o cliente te avisa.

## 2. Revisar

### 2.1. Análise + busca por melhorias

### 2.2. Nada é tão bom que não possa melhorar

### 2.3. Converse com a audiência - ela vai te falar o que ela quer

#### 2.3.1. perguntas

2.3.1.1. caixinha

2.3.2. interação

2.3.3. relacionamento

2.4. Paciência + Repetição

2.5. Não deixe de sempre revisitar as suas estratégias

### **3. Reorganizar**

3.1. Linha editorial

3.2. Alguns detalhes

3.2.1. trocar horario da postagens

3.2.2. aumentar a frequencia

3.3. Redefinir a persona

3.4. Converse com o seu cliente - ele tem as melhores informações sobre o negocio e a persona dele

3.5. 3 meses