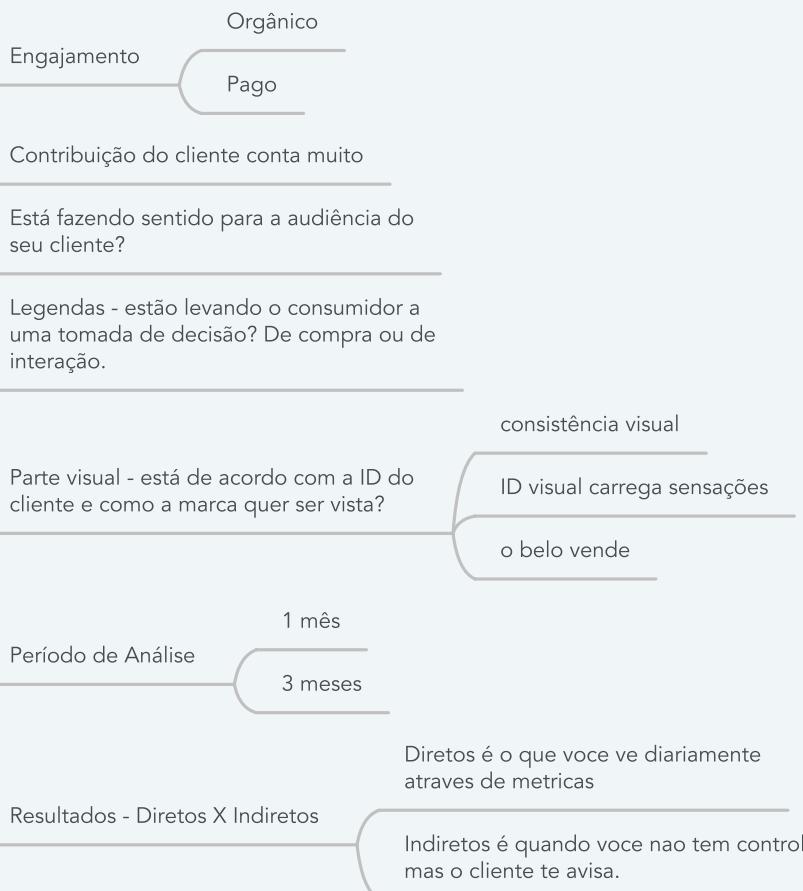
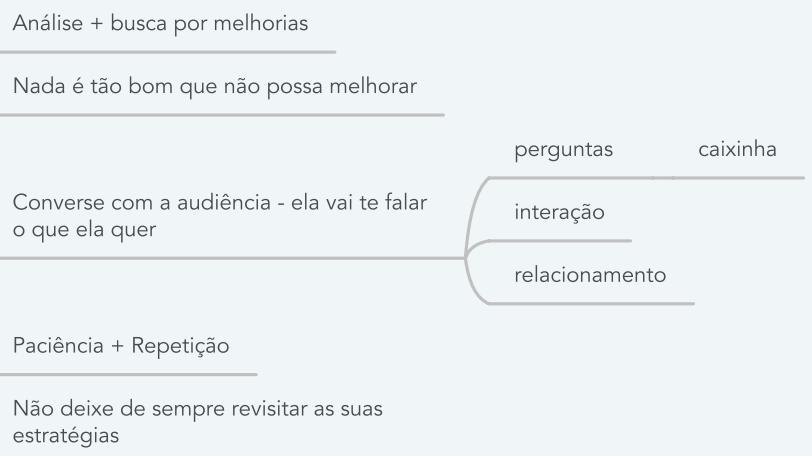


## ANALISANDO AS ESTRATEGIAS

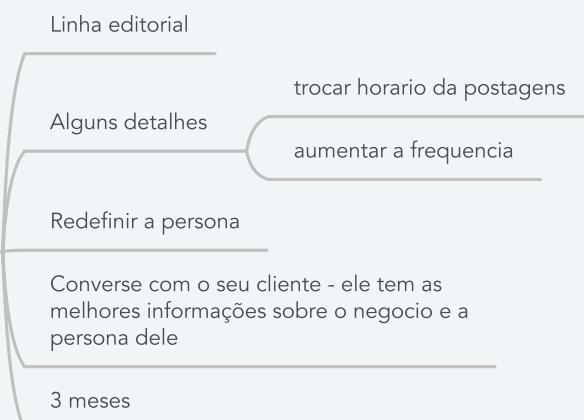
### Analisar



### 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 você ve diariamente através de métricas

1.7.2. Indiretos é quando você não 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