



**Alinhe expectativas e  
definina estratégias**



# OBJETIVOS



## Recapitulando M5 e M7



### Alcance

*Atingir mais pessoas*



### Engajamento

*Ter mais interação com as publicações*



### Venda

*Aumentar o fluxo de vendas através das redes sociais*



### Reconhecimento de marca

*Para além de presença, gerar lembrança de marca*



### Captação de Leads

*Captar pessoas que têm interesse no seu produto*



### Tráfego

*Levar os usuários para Whatsapp, site, blog etc*



### Aquisição de Seguidores

*Crescer a base de seguidores e fãs*

# ESTRATÉGIAS



*Atingir mais pessoas*

## Boas estratégias:

- Utilização de vídeos (curtos, longos, feed, story, reels, IGTV, lives e etc)
- Marketing de influência com parceria e influenciadores
- Frequência de postagem alta
- Estudar a fundo o público, seus gostos e comportamentos
- compartilhar e incentivar o **User-generated content** - conteúdo gerado pelo usuário
- Investir em impulsionamentos





Atingir mais pessoas

## Visão geral dos insights

Você alcançou +2.178% mais contas em comparação com 16 jun - 16 ago

Contas alcançadas	196 mil	>
	+2.178%	
Interações com o conteúdo	11,9 mil	>
	+278%	

## 196.220 Contas alcançadas

+2.178% x 16 jun - 16 ago

## Seguidores e não seguidores

Com base no alcance



1.063

● Seguidores

195 mil

● Não seguidores

Você alcançou mais +2.455% contas que não estavam seguindo você em comparação com 16 jun - 16 ago.

## Tipo de conteúdo

Com base no alcance

Reels 194 mil

Publicações 5.417

# ESTRATÉGIAS



## Engajamento

*Ter mais interação com as publicações*

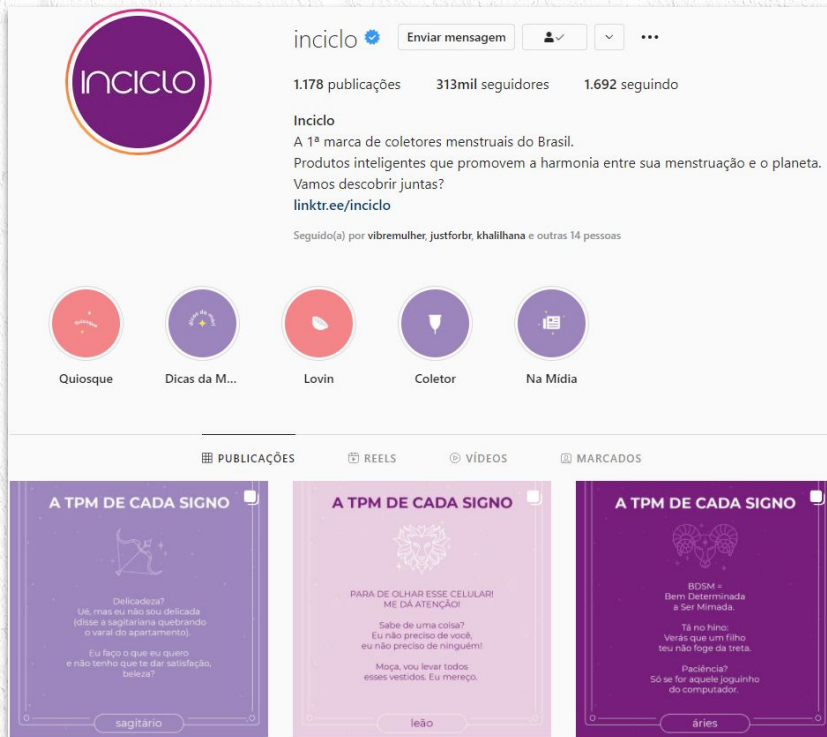
### Boas estratégias:

- Conteúdo instigante de fácil consumo, compartilhável e não necessariamente ligados a marca;
- Prova social; puxadores de conversa;
- Séries de conteúdo sazonais;
- Parcerias;
- Despertar emoções e curiosidade;





*Ter mais interação com as publicações*



# ESTRATÉGIAS



**Venda**

*Aumentar o fluxo de vendas  
através das redes sociais*

## Boas estratégias:

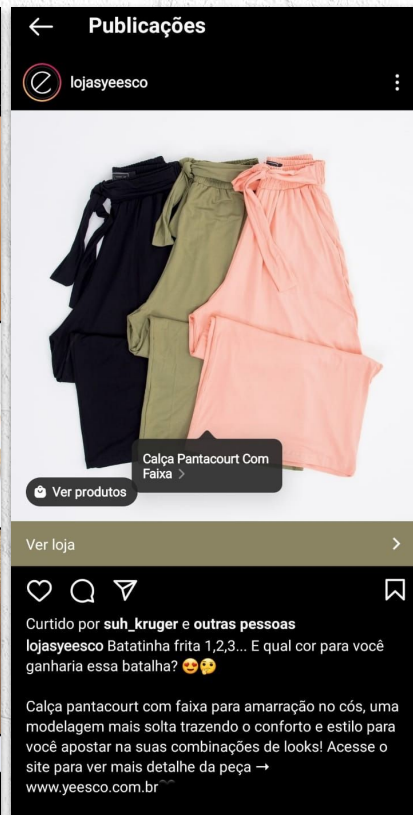
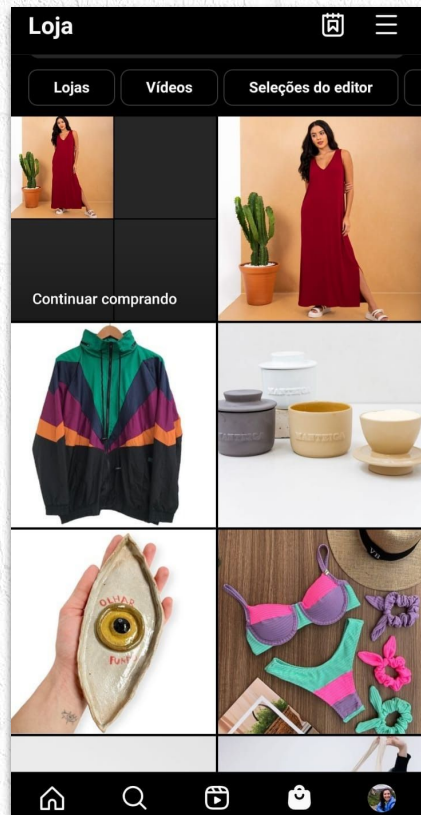
- Catálogos de fotos que vendem;
- Curiosidades e bastidores de produção e usabilidade do produto/serviço;
- Instagram Shopping;
- Cupons, promos e etc;
- Marketing de influência;
- Explorar ao máximo as datas comemorativas!;
- Detalhes e informações dos produtos muito claras!
- Copywriting e CTA's que ajudam a converter;





**Venda**

*Aumentar o fluxo de vendas  
através das redes sociais*





# ESTRATÉGIAS



## Reconhecimento de marca

*Para além de presença, gerar  
lembrança de marca*

### Boas estratégias:

- Frequência de publicação;
- Repetição de produtos/serviços de formas diferentes;
- Campanhas institucionais ou de produtos focando no branding



## EXEMPLO



### Reconhecimento de marca

*Para além de presença, gerar  
lembrança de marca*







## Porque alinhar expectativas e estratégias?

- Para saber qual resultado é esperado;
- Guiar o cliente para escolheres as estratégias certas com foco!;
- Saber como mensurar esse resultado;
- Saber como reportar os resultados;
- Garantir que o resultado a ser cobrado é reflexo da estratégia escolhida. (um cliente que tem foco em awareness terá ótimos resultados em alcance mas não necessariamente em engajamento e isso precisa estar muito alinhado)



## RECAPITULANDO



- Colete todas as informações necessárias no kickoff com seu cliente
- Sempre direcione as demandas da melhor forma possível construindo briefings claros e objetivos
- Alinhe os objetivos e metas com seus clientes dando exemplos e deixando claro o que é importante ser feito para garantir a melhora dos resultados