

CRONOGRAMA 30D

Cronograma de 30 dias  
de posts prontos para  
copiar e colar

RAFAELLA TOZELLI | @rafaellatozelli

# Introdução

O-lá relâmpago! Seja muito bem-vindo ao **Cronograma 30D**.

Dentro do Efeito CID você teve acesso a várias estratégias para implementar nos seus conteúdos para chamar mais atenção, interessar e despertar desejo.

Porém, com o intuito de facilitar a sua aplicação, também criei o **Cronograma 30D** para que você **copie e cole cada um dos modelos e acelere seus resultados nos próximos dias**.

E claro, só não se esqueça de me contar no meu direct no @rafaellatozelli como está aplicando e se saindo, tudo bem?

**Bora começar, aluno relâmpago!**

## Avisos importantes:

- Todos os posts tem sugestões do formato ideal que eu fiz e validei. Porém, podem ser adaptados para outro formato a sua escolha (*exemplo: reels rápido + chamada para legenda; carrossel; etc*)
- Os modelos de posts disponibilizados já estão na ordem correta de aplicação. Ou seja, **você já tem o planejamento pronto do conteúdo que irá postar nos próximos 30 dias na palma da sua mão**. E quando finalizar, pode iniciar novamente
- Além de todos os modelos de posts apresentados, junto a eles você também terá **outros exemplos de títulos** que poderão ser utilizados

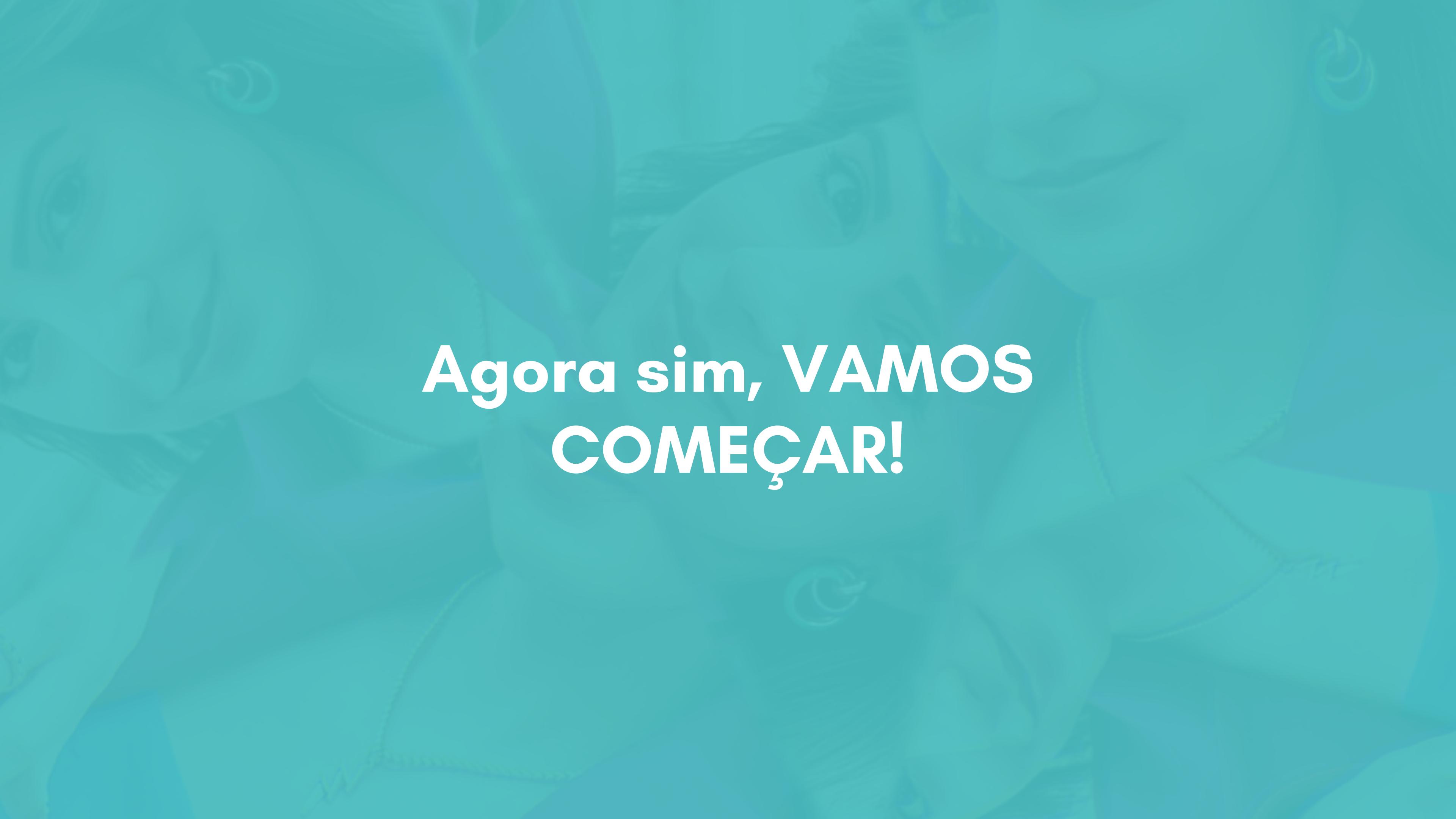
## Avisos importantes:

- *É proibido compartilhar ou comercializar qualquer material deste treinamento, podendo haver consequências para quem o fizer. Leiº 9.160/98 (Lei de Direitos Autorais) Capítulo VII - da "Utilização de Bases de Dados", Art. 87, em seu Título III: "a distribuição do original ou cópias da base de dados ou a sua comunicação ao público."*

# | Lembre-se das perguntas do Efeito CID:

Antes de desenvolver e postar a maioria dos conteúdos, não se esqueça de que este deve cumprir as **3 perguntas essenciais da Jornada do Efeito CID:**

1. O início do conteúdo gera impacto com uma dor/solução/dificuldade?
2. O conteúdo que continua mostra que existe um caminho para o que precisam?
3. Como esse caminho leva ao próximo passo (decisão)?



Agora sim, VAMOS  
COMEÇAR!

# Post 1: Quem é você

## Objetivo:

Gerar relacionamento/conexão

## Formato:

Carrossel

## Ideias de título:

"Essa é a \_\_\_\_\_ [seu nome] que você deveria conhecer"

"A história da \_\_\_\_\_ [seu nome] que você precisa conhecer"

"[seu nome] \_\_\_\_\_ de um jeito que você nunca viu antes"



Capa do post

# Post 1: Quem é você

**Card 2:** Comece o post apresentando mais sobre você/o que gosta

**Card 3 e 4:** Na sequência, mencione a sua jornada profissional

**Card 5:** Defenda seus valores

**Card 6:** Mostre como é reconhecido(a) por pessoas próximas e/ou seguidores

**Card 7:** Ao final, pergunte se a sua audiência se identifica com o que apresentou.

**Em uma conversa comigo você iria perceber que:**

- viciada em pizza e café
- completamente alienígena no gosto musical (vou de Bon Jovi ao trap em minutos)
- hiperativa e membro dos 5am club (sem querer dar uma de coach, é só porque eu rendo muito esse horário mesmo HAHAHA).
- aquariana nata (criatividade e liberdade gritam aqui)
- 24 anos de pura inquietação

**Minha vida profissional nunca foi um segredo...**

- sou formada em nutrição desde 2020, mas não exerce a profissão porque **me identifiquei muito mais em ensinar sobre marketing e vendas.**
- abandonei um perfil com + de 125k de seguidores na mesma época onde era influenciadora fitness para começar esse do absoluto 0.
- hoje conquistei + de 1MM com infoprodutos e + de 4.000 alunos relâmpagos (que é como chamo a minha comunidade) dentro do marketing digital.

**Fiquei boa, e agora:**

(1) me gabo por isso ou (2) ensino mais pessoas a ficarem boas como eu e ajudo a transformar a vida delas também?!

eu fiquei com a segunda opção. E é por isso que agora você tá lendo isso aqui.

e por isso sou agarrada a liberdade de viver de infoprodutos e ensinar como outros profissionais podem fazer o mesmo hoje, principalmente vendendo no orgânico.

**Sou lembrada pelos meus alunos como:**

- ostentação;
- diminuir alguém pra se sobressair ou tirar vantagem;
- mentiras, enganação e charlatanismo;
- fingir ser quem não sou pra agradar ou pra caber em um "padrão" que as pessoas impuseram na internet.

**Essa é a Rafaella que eu gostaria que você que já está aqui ou está chegando, pudesse conhecer e se conectar enquanto acompanha. E então, se identificou com algum desses?**

# Post 2: Ensinar o “como” para sua audiência

## Objetivo:

Educar

## Formato:

Carrossel ou reels

## Ideia de título:

"Como \_\_\_\_ [cheguei em x resultado] apenas com \_\_\_\_ [uma ferramenta/método simples]"

"Como \_\_\_\_ [chegar em x resultado]"

"Como \_\_\_\_ [usar x ferramenta] para \_\_\_\_ [chegar em x resultado]"



**Capa do post**

# Post 2: Ensinar o “como” para sua audiência

**Card 2:** Gere identificação descrevendo uma situação que a audiência já passou ou ainda passa

**Card 3, 4, 5 e 6:** Entregue a solução de forma objetiva e simples

**Card 7:** Finalize pedindo para a audiência comentar sobre aquele assunto.

Quantas vezes você já se frustou por criar muito conteúdo para o seu perfil e mesmo assim não conseguir atrair pessoas novas e vender o seu peixe?

Bom, uma das maneiras de mudar isso é aplicar estratégias que façam os seus posts irem para a aba "explorar" no Instagram com mais facilidade.

E agora eu quero te mostrar algumas dessas estratégias para você colocar em prática agora mesmo: ➔

**estratégia #1**

**POST COM TAMANHO MAIOR**

1080x1080 1080x1350

Para fazer posts no feed com uma ou mais imagens (formato carrossel), priorize o tamanho maior (1080 de largura x 1350 de altura). Isso ocupará a maior parte da tela do celular dos seus seguidores quando rolarem o feed e a possibilidade de interagirem e potencializar a entrega, é maior.

**estratégia #2**

**FAÇA TÍTULOS GRANDES E PERSUASIVOS**

Priorize letras grandes e legíveis para os seus títulos e destaque palavras-chaves que mais interessam seu público-alvo. Isso chamará mais atenção e despertará curiosidade e necessidade de acompanharem seu post até o final e interagirem.

**estratégia #3**

#CURTEESSEPOST :)

**HASHTAGS NA LEGENDA**

O próprio header do Instagram (@mosseri) já se pronunciou sobre o assunto ressaltando que as hashtags nas legendas facilitam a entrega do conteúdo.

**estratégia #4**

**CTA ESPECÍFICO NO FINAL DO POST**

Nada de "curta, comenta, salva e compartilha". Coloque apenas uma chamada específica, como "não se esqueça de salvar esse conteúdo". Isso aumenta a chance da sua audiência fazer aquela ação específica e, quanto mais interagiram, maior a chance do seu post ir para a aba explorar.

Agora me conta aqui...

seus posts geralmente vão para o explorar, foram algumas vezes ou isso nunca aconteceu?

@geracaoinfluenciadora

@geracaoinfluenciadora

@geracaoinfluenciadora

@geracaoinfluenciadora

@geracaoinfluenciadora

@geracaoinfluenciadora

@geracaoinfluenciadora

# Post 3: Identificação com uma situação

**Objetivo:**

Atrair

**Formato:**

Reels

**Ideias de título:**

*Não tem um título específico, apenas descreva uma situação que aconteça no seu nicho e a audiência que você gostaria de atrair vai se identificar e querer compartilhar.*

*Quanto mais compartilharem, maior o alcance, e, possivelmente, mais seguidores.*



**Exemplo 1**

[Clique na imagem para assistir](#)



**Exemplo 2**

[Clique na imagem para assistir](#)

# Post 4: Resultado do cliente/aluno

**Objetivo:**

Vender

**Formato:**

Carrossel

**Ideia de título:**

“Como foi possível a minha aluna conseguir \_\_\_\_\_  
[x resultado]”

“Uma única ação que gerou \_\_\_\_\_ [nicho dele/o  
que você transformou] para essa aluna/cliente”



**Capa do post**

# Post 4: Resultado do cliente/aluno

**Card 2:** Comprove o resultado descrito na capa (pode ser através de vídeo do cliente/aluno ou texto)

**Card 3:** Gere curiosidade pelo que foi implementado para chegar neste resultado

**Card 4, 5, 6 e 7:** Descreva o passo a passo de forma objetiva e simples.

A Melissa é uma das alunas da **Mentoria Flash** e há alguns dias ela me mandou esse feedback:

Oie Rafa!  
To passando aqui para dar um feedback sobre a minha primeira turma de mentoria que lancei e foi um sucesso! Antes de lançar fiquei com receio porque achei que não seria o momento certo para lançar a mentoria e foi o momento perfeito! Assim como combinamos na call, lancei apenas 3 vagas na primeira turma e em menos de 15 dias consegui fechar as três vagas por R\$2.000,00 cada uma. (O que totalizou R\$6.000,00) Após a mentoria me senti confiante para dar um direcionamento para as minhas alunas e aumentei minha autoridade com posicionamento de ticket alto🔥🔥🔥 Gratidão 🙏🙏🙏 17:55

+ de R\$6.000 em menos de duas semanas com apenas uma ação.  
**Mas afinal, o que ela fez?**

**A ação implementada foi estruturar e vender a sua mentoria.**

Mas, não foi só isso...

Antes de colocá-la na sua escada de infoprodutos, foram necessárias outras ações para levar a esse resultado.

Quer saber quais são?

**Deslize aqui ➔**

•••

**Encerrar as vagas de infoprodutos**

que não faziam mais sentido para ela e sua audiência.

•••

**Criar uma nova escada de infoprodutos**

e lapidá-la aumentando os valores de alguns treinamentos.

•••

**Gerar mais valor para cada produto da sua escada**

e realizar campanhas de vendas (geralmente mensais) para cada um deles.

**E só então, lançar a sua mentoria.**

E para que fizesse a melhor entrega de acordo com o ticket cobrado (que seria mais alto), foi estruturado antes o passo a passo que seria entregue aos alunos, tempo de acompanhamento e suporte, e número de encontros.

**Aqui precisamos tomar o máximo de cuidado para não entregar de MAIS ou de MENOS de acordo com o investimento feito.**

rafaellatozelli

rafaellatozelli

rafaellatozelli

rafaellatozelli

rafaellatozelli

rafaellatozelli

# Post 4: Resultado do cliente/aluno

**Card 8:** Finalize ressaltando que esse resultado foi possível porque ela teve o direcionamento que precisava com o seu produto/serviço.

E se esse é o tipo de resultado que gostariam, é só dar o próximo passo (*clicar no link da bio e/ou comentar "x" palavra*).



# Post 4: Resultado do cliente/aluno

**Ideia de finalização do post para ofertar seu serviço/produto + CTA para direct:**

*"E é esse o resultado que você também poderá conseguir.*

*Mas, precisa de um método fácil e simples para garantir que tenha isso mais rápido, e é o que eu vou te mostrar agora.*

*Se quer ter acesso a esse próximo passo, comente 'x palavra' e eu vou te enviar no direct como vou te ajudar pessoalmente nesse processo."*

Depois você confere quem comentou "Sim" e chama uma a uma perguntando qual a sua maior dificuldade. Após essa resposta, você apresenta o seu serviço ou infoproduto descrevendo todos os benefícios que ele tem e se faria sentido para ela.

Se ela responder que sim, você fala o valor do investimento e as formas de pagamento e pergunta como ela deseja prosseguir para o próximo passo para que você possa ajudar a solucionar rapidamente o que precisa."

# Post 5: História da sua trajetória

## Objetivo:

Atrair

Gerar relacionamento/conexão

## Formato:

Carrossel em formato nativo (ou seja, editado no próprio instagram)

## Ideia de título:

"Eu não sabia que conseguiria \_\_\_\_ [resultado] tão rápido..."

"Por trás do sucesso do \_\_\_\_ [sua profissão], tem uma história que poucos conhecem"



## Capa do post

# Post 5: História da sua trajetória

**Card 2, 3, 4, 5, 6 e 7:** fragmente o conteúdo em diferentes "cards" e compartilhe em cada um deles uma situação que aconteceu na sua jornada, variando entre **altos e baixos**, e que possivelmente sua audiência irá se identificar.



# Post 5: História da sua trajetória

**Card 8 e 9:** Finalize com uma conclusão reflexiva e que inspire e/ou motive sua audiência.



# Post 6: Contra-intuitivo

## Objetivo:

Educar

## Formato:

Carrossel

## Ideia de título:

"Foi isso que me fez querer \_\_\_\_ [seguir o "contrário" da maré que todo mundo vai]"

"Você não quer \_\_\_\_ [algo que a sua audiência queira]"

*Basicamente, a ideia é ir "contra" algo que a maioria acredita que é verdade/necessário.*



**Capa do post**

# Post 6: Contra-intuitivo

**Card 2:** Gere identificação descrevendo uma dificuldade que você já passou e a sua audiência está enfrentando no momento

**Card 3:** Justifique o motivo de não conseguirem solucioná-la

**Card 4:** Traga frases que a sua audiência utiliza como "objeção" para essa dificuldade

**Card 5:** Descreva algumas soluções de forma simplificada

**Post 6: Contra-intuitivo**

**Eu sei como é se sentir assim.**

Por algum tempo eu também achava que era só postar mais stories para ter mais resultado.

**Mas, eu precisei entender uma coisa...**

Postar mais não dá resultado se você não tiver intencionalidade.

Na verdade, quando você postar um story, deve ter aquele pensamento de...

"Por que isso, de alguma forma, é útil para minha audiência?"

**Post 6: Contra-intuitivo**

**Mas ai você pode me falar...**

"Mas Rafa, eu não sei como fazer isso"

OU

"Mas Rafa, eu já fiz de TUDO e não consigo mais interação e vendas pelos stories".

Hoje eu não posto poucos stories... mas, desde o primeiro story do dia eu já tenho estratégia.

- Eu ensino com conteúdo informativo;
- Compartilho a minha rotina ao longo do dia para não ter apenas conteúdo informativo e ficar cansativo;
- E claro, converto meus seguidores em clientes porque oferto e vendo diariamente meus produtos e serviços.

Mas tudo com uma ordem a ser seguida e uma estratégia por trás. **Não é simplesmente postar por postar.**

# Post 6: Contra-intuitivo

**Card 6 e 7:** Conduza a audiência para uma solução muito mais simples e rápida dentro do seu produto/serviço

**Card 8:** Direcione para o link na bio e caso tenha algum **bônus especial e limitado** e/ou um **feedback** para comprovar os resultados, pode colocá-los ao final).

**Post 1 (Top Left):** Text: "É aí que eu quero e posso te ajudar com o **Método Stories Lucrativos**". Below: "ROTEIRO ENGAJE E VENDA", "AULA BÔNUS", "IMERSÃO STORIES ESTRATÉGICOS". Text at bottom: "O Método que vai te ensinar o passo a passo para criar conteúdo que **impacta** e **impulsiona** sua interação, conexão e faturamento. Aproveite os últimos dias, porque eu preciso fazer uma revelação..."

**Post 2 (Top Middle):** Text: "Serão os últimos dias do Método nesse valor, porque... Ele será **ATUALIZADO!**". Below: "O MÉTODO STORIES LUCRATIVOS". Text at bottom: "E quando ele atualizar, vai aumentar o preço! Mas, você, que entrar agora, vai garantir pelo preço antigo e ainda... **GANHAR a atualização sem pagar nem um real a mais por isso!**"

**Post 3 (Top Right):** A screenshot of a private message from a user (@madudesignjoias) to the influencer (@geracaoinfluenciadora). The message discusses the influencer's purchase of the course and their success in selling it. Text: "Rafaaaaa preciso te falar! Comprei o MSL domingo passado fez 7 dias ontem! Aplicuei duas vezes a técnica para venda e segui o cronograma de stories no decorrer da semana, voltado pra interação. Hj segundaaa resolvi como no cronograma aplicar a venda e adivinhe a segunda vez que postei veio 2 vendas! aaah pode parecer pouco né! PORREEM eu vendo joias com significados ou seja essas duas joias cada uma vai sair em torno de 5 mil! Rafaaaaaaaaa 5 mil ou seja 10 mil! E eu paguei 97 no curso. Eu nunca tinha aplicado algo que me retornasse 10mil em uma semanaaaaaaaa". The influencer responds: "Esse foi o feedback que recebi de uma aluna que já está lá e vai receber a atualização!"

**Post 4 (Bottom Right):** Text: "Em 7 dias do Método, aplicou nos seus stories, vendeu seu produto e **FEZ 10 MIL REAIS EM VENDA!**"

**Post 5 (Bottom Middle):** Text: "E você que vende seu produto ou serviço poderá fazer o mesmo!"

**Post 6 (Bottom Left):** Text: "Só clicar no link da bio o quanto antes e começar a aplicar agora. E o próximo feedback... poderá ser o seu!"

# Post 7: Identificação + entretenimento

**Objetivo:**

Atrair

**Formato:**

Reels

**Ideia de título:**

"O dia a dia do(a) \_\_\_\_\_ [sua profissão]"

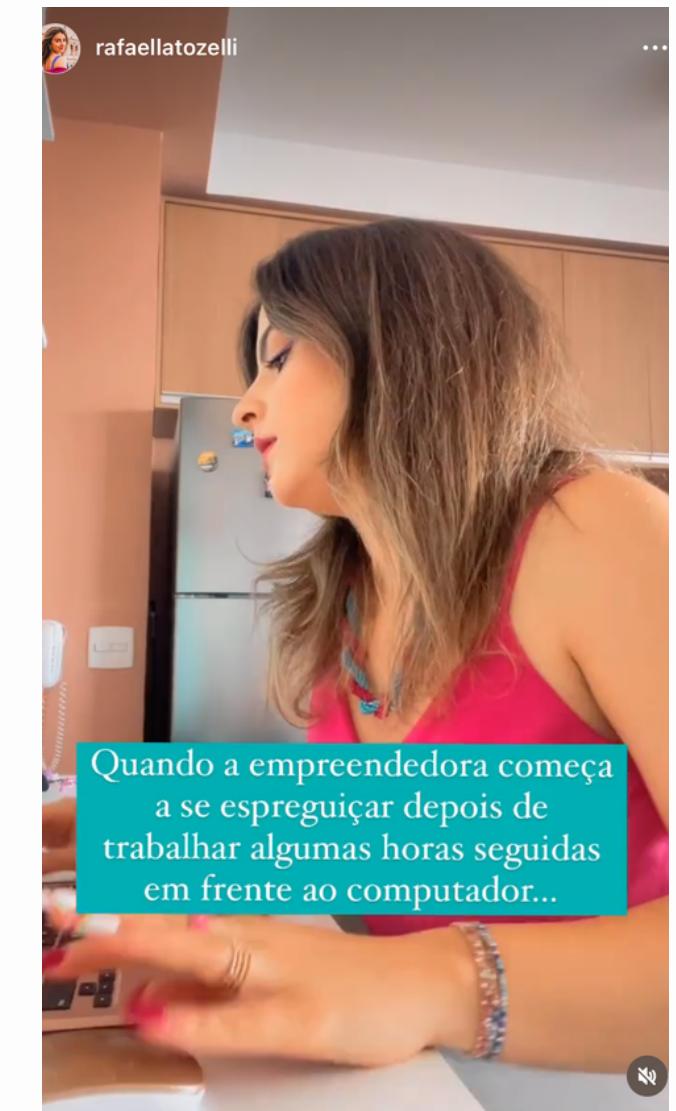
"Quando a \_\_\_\_\_ [sua profissão] começa a \_\_\_\_\_ [descreva situação que a audiência se identifica]"

*Apresente de forma descontraída alguma situação do dia a dia relacionada a sua profissão que o seu cliente-alvo possa se identificar.*



**Exemplo 1**

**Clique na imagem para assistir**



**Exemplo 2**

**Clique na imagem para assistir**

# Post 8: Lista

## Objetivo:

Atrair

## Formato:

Carrossel ou reels

## Ideia de título:

"X ideias de \_\_\_\_\_ [algo que você ensine]

"x ferramentas essenciais que todo \_\_\_\_\_ [profissão da sua audiência] deveria ter"



## Exemplo

**Clique na imagem  
para assistir**

# Post 8: Lista



rafaellatozelli Você já usa todas essas ou indicaria mais alguma? 😊

Basicamente, essas ferramentas vão ajudar todo infoprodutor nas seguintes funções [⬇️](#)

1- Trello/notion: Para organizar todo o roteiro e planejamento do seu infoproduto (módulos, aulas e bônus)

2- Plataforma/programa de design (eu uso o canva): Para criar os materiais de maneira mais atrativa e profissional (ebook, cronograma, guia, etc)

3- Plataforma para emitir notas fiscais (hoje uso o notazz): Para emitir as notas fiscais de cada venda realizada

4- Plataforma de vendas: Para, claro, vender esse produto (hotmart, eduzz e kiwify são as mais famosas e indicadas, mas você também pode utilizar o mercado pago, PicPay ou pagseguro).

5- Wordpress e elementor: Para criar uma página de vendas mais profissional

💡 Dentro do Infoplan te mostro como implementar a maioria dessas ferramentas na prática para criar seu infoproduto do zero muito mais rápido e começar a vender todos os dias — só clicar no link da bio pra dar o próximo passo e garantir a sua vaga 🔥

Conteúdos relacionados a ferramentas geralmente dão um bom engajamento e consequentemente um bom alcance, o que é importante para atrair mais seguidores qualificados para o seu perfil e consequentemente, vender.

Esse é um exemplo de reels que fiz isso, e, neste caso, ao final chamei para a legenda para que mais pessoas lessem e se interessassem pelo produto que iria ofertar como uma solução para implementar essas ferramentas na prática. Por isso, chamei para o link na bio caso quisessem dar o próximo passo.

# Post 9: Passo a passo

**Objetivo:**

Educar

**Formato:**

Carrossel ou reels

**Ideia de título:**

"A maneira mais fácil de \_\_\_\_\_ [chegar em "x" resultado]"

"O passo a passo para \_\_\_\_\_ [alcançar "x" resultado]"



**Capa do post**

# Post 9: Passo a passo

**Card 2, 3 e 4:** Já inicie o post indo direto ao ponto. Entregue o conteúdo como um passo a passo de maneira simples mostrando "o que" fazer, mas não o "como"

**Card 5:** Comece a conduzir o seu seguidor para o seu produto/serviço, perguntando se ele gostaria de aplicar tudo que foi descrito com muito mais facilidade.

**01**

Oferte seu produto apenas ao final e não logo de primeira porque seu cliente sentirá como se você só quisesse vender para ele, o que possivelmente não despertará a vontade dele comprar de você naquele momento.

**02**

Entenda o objetivo do que você vende para apresentar para o seu cliente a solução que ele precisa, e não o produto.

**03**

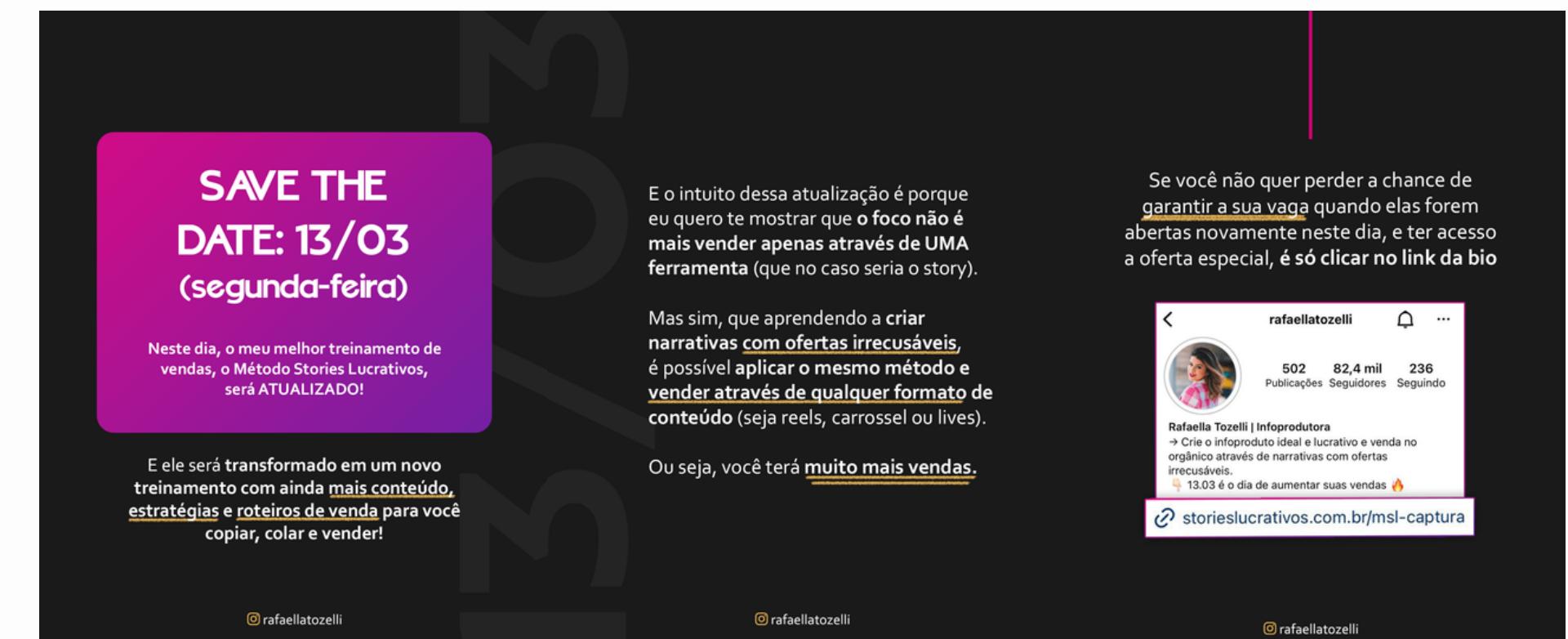
Construa uma narrativa contando a história de quando começou, do que teve que passar e a solução que encontrou para mudar essa situação e chegar ao resultado atual (e no caso, essa solução será o que você vende).

Gostaria que eu te mostrasse de perto como faço para aplicar cada um desses passos com **muito mais facilidade para vender**? Então...

# Post 9: Passo a passo

**Card 6:** Caso este seja um post para lançar um novo produto/serviço, pode pedir para o seguidor "salvar" uma data. Além disso, também pode usar a ferramenta de "lembrete" no post com o dia e horário do lançamento para que ele possa ativar OU chamar para o link na bio.

Se for para vender algo que já tem, finalize chamando o seguidor para clicar no link da bio OU te enviar um direct que você explicará como funcionará os próximos passos.



# Post 10: Rotina/bastidores

## Objetivo:

Gerar relacionamento/conexão

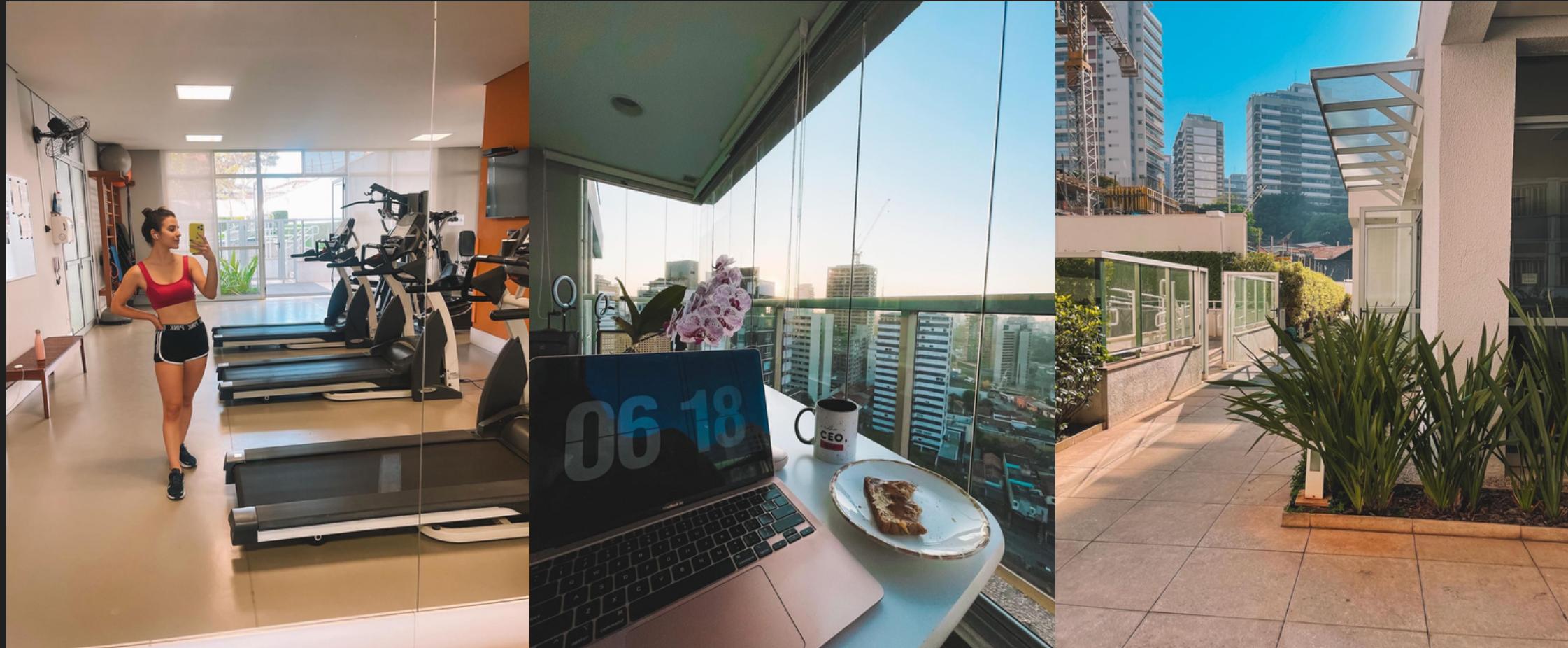
## Formato:

Carrossel ou foto única

## Ideia de título:

*Não precisa, apenas uma legenda contando um pouco mais sobre o que as fotos mostram.*

# Post 10: Rotina/bastidores



Capa do post

Outras fotos do carrossel

Legenda

rafaellatozelli Você também é do time madrugar mesmo no final de semana? 😴⚡

A real é que, quando se torna um hábito e você gosta, fazer isso não é difícil:

- Acordar as 5h da manhã sem sono nenhum
- Treinar as 6h da manhã e acreditar que esse é o melhor horário
- Se alimentar bem 90% do tempo e gostar disso
- Estudar e/ou trabalhar um pouco aos finais de semana por amar aquilo que você faz.

👉 É claro que nem todos vão se adaptar a esse tipo de rotina e NEM TEM!

Mas o problema, é querer, tentar alguns dias... e desistir falando que não consegue.

A tentativa e o hábito é o que vão aperfeiçoar aquilo que você quer ❤️

# Post 11: Contra-intuitivo + mostrar seu produto

**Objetivo:**

Vender

**Formato:**

Carrossel

**Ideia de título:**

"Talvez, \_\_\_\_\_ [chegar em x resultado] não seja para você..."

*Esse título ativa **curiosidade** na audiência e, consequentemente, chama mais atenção e desperta o interesse para clicarem no post. Dessa forma, você "camufla" um post de venda.*

*\*Esse tipo de post é ótimo para lançamentos e/ou condição especial de um produto ou serviço.*

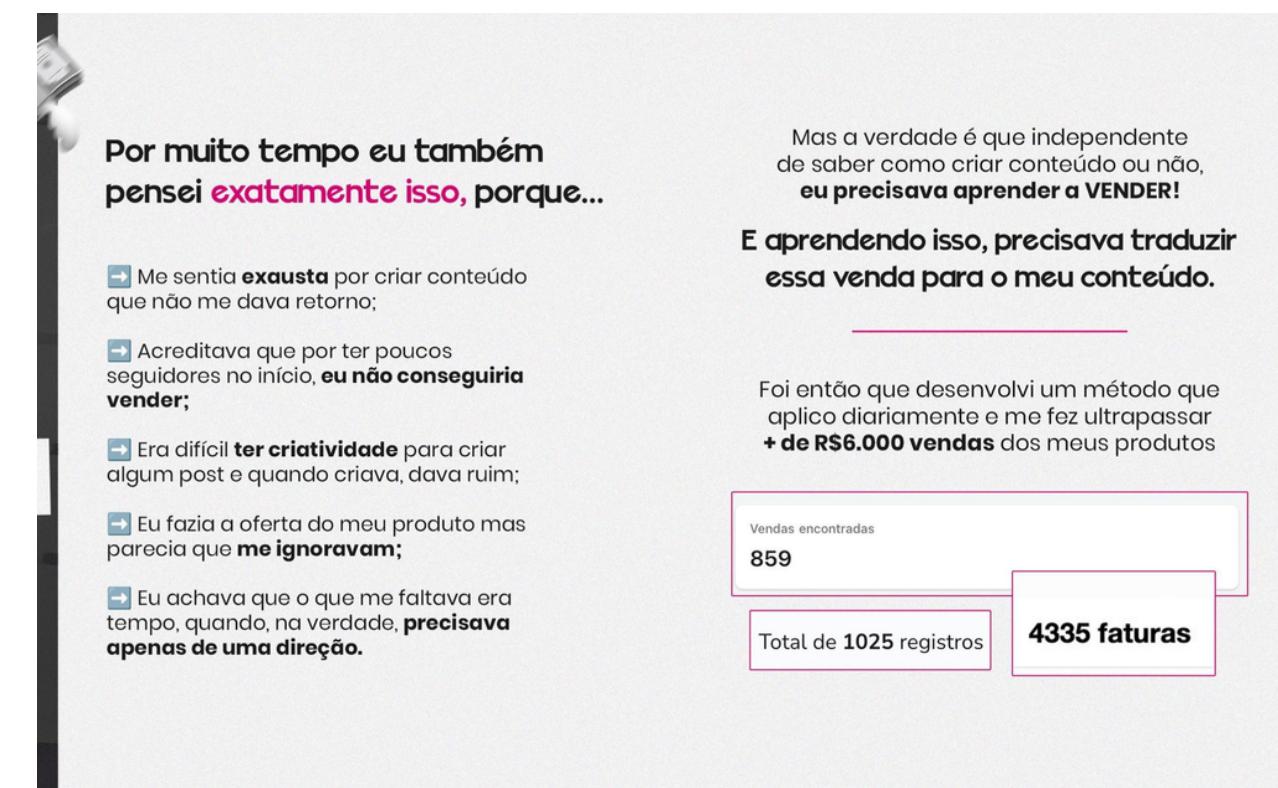


**Capa do post**

# Post 11: Contra-intuitivo + mostrar seu produto

**Card 2:** Comece descrevendo dificuldades que já passou e que a sua audiência possivelmente se identifica

**Card 3:** Mostre que independente das dificuldades, precisava encontrar um outro caminho para ter resultados. E o encontrou (se possível, demonstre resultados).

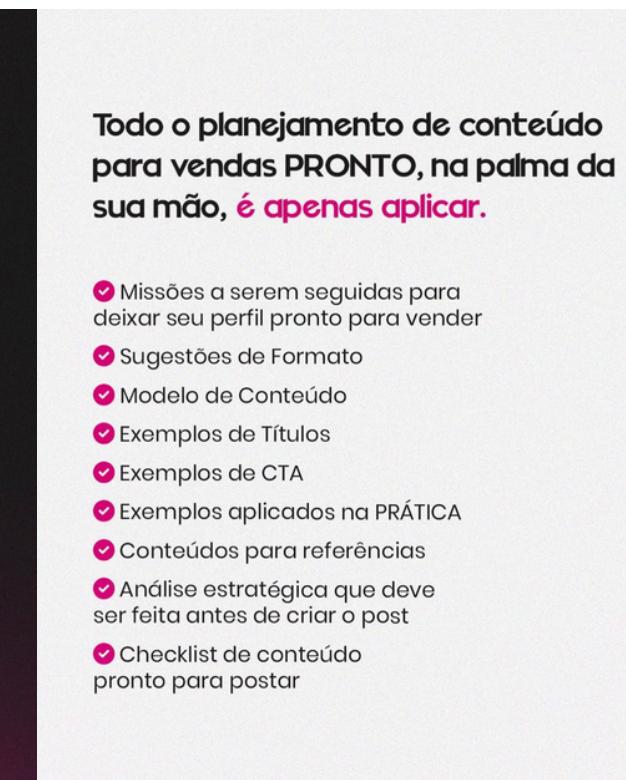


# Post 11: Contra-intuitivo + mostrar seu produto

**Card 4:** Apresente o seu produto/serviço que mostrará a aplicação desse caminho

**Card 5, 6, 7 e 8:** Apresente os materiais que terão acesso e como cada um vai ajudar

**Card 9:** Finalize com uma condição especial desse produto/serviço (despertará urgência na audiência para adquirir) e chame para o link na bio.



# Post 12: Pov + crenças/valores

## Objetivo:

Atrair

Gerar relacionamento/conexão

## Formato:

Reels

## Ideia de título:

*Não tem um título em específico, mas a ideia é mostrar que você alcançou um resultado que desejava mesmo sem "seguir um padrão" que a maioria fala que precisa.*

*No exemplo ao lado: eu transmito autoridade mesmo sem seguir um padrão de posicionamento.*



## Exemplo

**Clique na imagem  
para assistir**

# Post 12: Pov + crenças/valores



rafaellatozelli Autoridade não é só sobre a maneira de se vestir.

— Tudo bem, eu concordo... você não deve estar mal apresentado para seus clientes.

Mas, isso não significa que ela é demonstrada apenas a partir de um blazer preto e batom vermelho para isso.

É possível estar bem apresentado e ainda sim dentro da sua personalidade e autenticidade 😊

E além disso, existem algumas formas dessa autoridade se tornar ainda mais presente tirando exclusivamente a maneira de você se vestir, sendo elas:

- 1 Resultados: não espere ter "x" resultado para mostrar para a sua audiência; demonstre cada progresso que tem grande significado para você dentro da sua jornada.
- 2 Conhecimento e opinião: compartilhe mais assuntos da sua área e se posicione em relação a eles — isso demonstrará o quanto está estudando, aprimorando seu conhecimento e entende sobre o assunto.
- 3 Conquistas: no meu nicho, placas de faturamento geralmente são demonstrativos de conquistas e grandes resultados e significa muito para os profissionais que ganham elas e também para quem está vendo. E no seu nicho, quais conquistas podem demonstrar a sua evolução sem que você precise nem falar?
- 4 Documente sua jornada e experiência: pode parecer que não, mas as pessoas querem ver o seu início, passo a passo, o que faz, como faz... isso demonstra o quanto está evoluindo e se profissionalizando e o quanto pode entregar também para seus clientes.

Por ser um reels curto e rápido, é mais fácil de gerar um **alcance maior e atrair mais seguidores.**

Estes seguidores, no caso, qualificados, justamente por você apresentar uma crença/valor importante para você e que, quem se identificar/conectar, irá te seguir e acompanhar de maneira mais fiel.

# Post 13: O maior erro...

**Objetivo:**

Educar

**Formato:**

Carrossel

**Ideia de título:**

"O maior erro que cometi quando ----  
[acontecimento]"



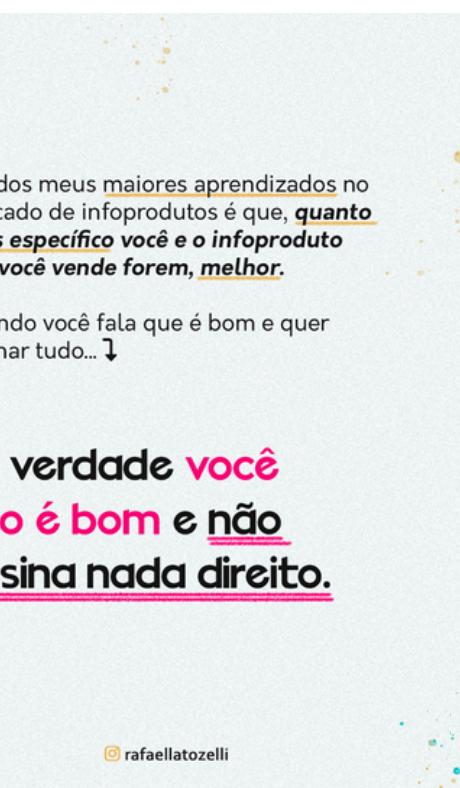
**Capa do post**

# Post 13: O maior erro...

**Card 2, 3 e 4:** Comece explicando brevemente o que aconteceu

**Card 5:** Demonstre que o acontecimento o fez entender qual era o erro que estava cometendo na época

**Card 6 e 7:** Mostre o aprendizado que teve com esse acontecimento e o que a sua audiência também pode aprender



# Post 13: O maior erro...

**Card 8:** Finalize ressaltando que mesmo que o seu seguidor entenda o que acabou de compartilhar, possivelmente ainda está confuso e com dificuldade para executar o próximo passo. Porém, você pode mostrar para ele como fazer.

Para isto, chame este seguidor para assistir a um destaque que fala sobre este assunto em específico.

E, claro, neste destaque você explicará sobre o assunto e poderá vender seu produto/serviço ao final (*como aprendeu na aula de "destaques que vendem" dentro do Efeito CID*).



# Post 14: Conquista “contraditória”

## Objetivo:

Atrair

Gerar relacionamento/conexão

## Formato:

Carrossel ou foto única

## Ideia de título:

"Há "x" anos atrás eu não acreditaria que hoje  
\_\_\_\_\_ [teria alcançado x conquista]."



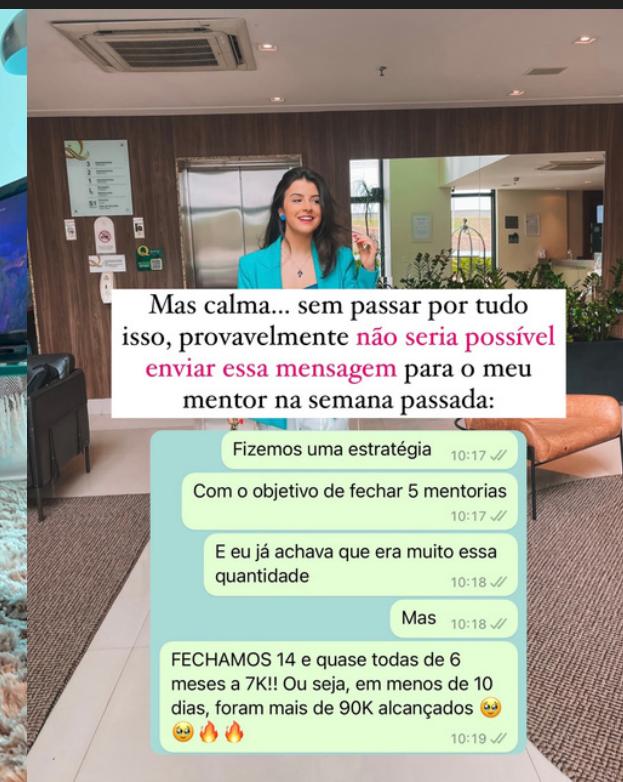
Capa do post

# Post 14: Conquista “contraditória”

**Card 2:** Na segunda imagem você escreverá uma frase que a audiência não estava esperando, e que, consequentemente, aumentará a curiosidade

**Card 3:** Na sequência, liste as principais dificuldades da sua jornada

**Card 4, 5 e 6:** Porém, ressalte que foram essas dificuldades que levaram aos grandes aprendizados e resultados que tem hoje



# Post 14: Conquista “contraditória”

**Card 7:** Conclua de forma que demonstre que se a sua audiência ainda não conseguiu os mesmos resultados, é normal falhar no processo e apenas precisa fazer um **ajuste na rota**.

**Card 8:** Finalize pedindo para compartilharem esse post com quem precisa ler isto.



# Post 15: Motive seus seguidores

## Objetivo:

Atrair

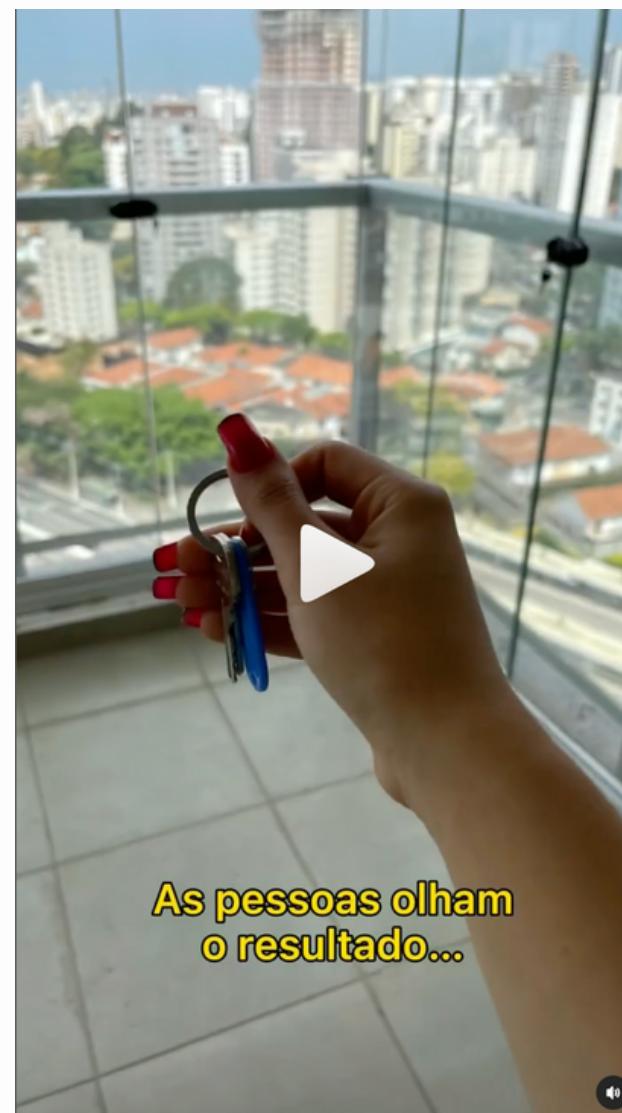
## Formato:

Reels

## Ideia de título:

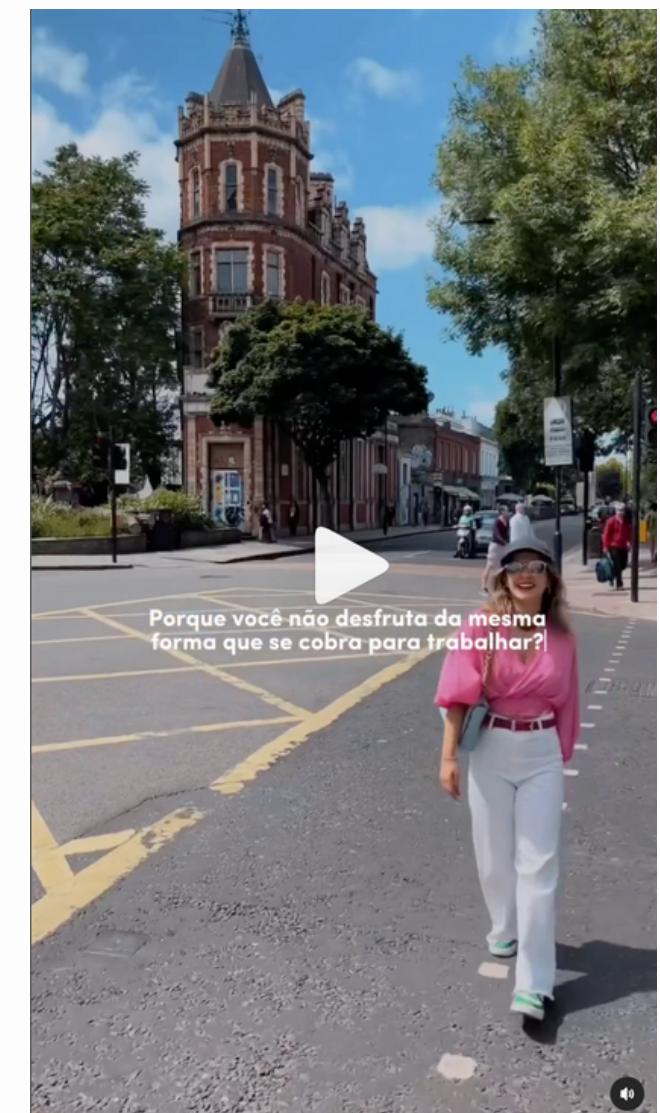
Usar áudio em alta de uma narração OU de uma música + escrever no vídeo

OU criar a própria narração do seu vídeo + cenas que representem o que é falado no áudio.



**Exemplo 1**

[Clique na imagem para assistir](#)



**Exemplo 2**

[Clique na imagem para assistir](#)

# Post 15: Motive seus seguidores



rafaellatozelli Eu sei que olhando quem tem resultados hoje é muito mais fácil pensar que o caminho foi mais curto ou mais fácil.

No meu caso, a história se divide em duas partes:

1 Tudo começou há quase 6 anos atrás, em 2015, quando eu criei o perfil [@rafaellatozelli](#) para falar sobre estilo de vida saudável.

Mantive o perfil por 5 anos, com grandes altos e baixos, enquanto fazia a faculdade de nutrição.

Me formei no final do ano passado, mas parei com o perfil antes disso, porque em outubro tinha decidido que me dedicaria ao marketing digital.

2 A segunda parte é que comecei esse perfil oficialmente em janeiro do ano passado (2020), e também foi cheio de altos e baixos.

Lançamentos que não deram certo; projetos que não foram para frente; investimentos errados; muito cansaço dormindo 4h por dia tentando equilibrar o trabalho com a faculdade, estágio e tcc; planejamento de 1817291 posts por semana que as vezes não tinham resultado.

MAS... uma coisa é fato:

👉 Nunca tive vontade de desistir. E isso hoje totaliza + de 600 posts feitos nesse perfil (alguns arquivados); stories diários por + de 500 dias; lançamentos que deram MUITO bons;

E a certeza de que... esse é o só o começo.

A trajetória faz parte do amadurecimento e resultado, e mostra o quanto realmente estamos dispostos a alcançar o que queremos.

## Legenda Reels 1

## Legenda Reels 2



rafaellatozelli Hoje enquanto eu estava fazendo uma compra com um valor bem mais alto do que geralmente gasto, virei para o meu namorado e falei:

— “Fala para mim que eu mereço vai, faz tempo que eu não compro... só para ter menos peso na consciência.”

Dai ele me perguntou:

— “Você tá trabalhando tanto e não se acha mercedora disso?”

Quando ele falou isso, na hora cliquei no botão de comprar.

💡 Tem vezes que ficamos cansados de trabalhar não apenas pelo trabalho em si, mas porque enquanto não estamos trabalhando, ficamos com a cabeça nisso.

Ou, quando podemos e deveríamos aproveitar, achamos muito “caro” gastar com nós mesmos.

Não estou falando de um gasto desenfreado ou de não trabalhar.

Mas, talvez, esse seja o problema... Só trabalhar e nunca desfrutar.

# Post 16: Copie e cole

## Objetivo:

Educar

## Formato:

Carrossel ou reels

## Ideia de título:

"Copie e cole \_\_\_\_ para \_\_\_\_ [alcançar x resultado].

"Copie e cole essa \_\_\_\_ e tenha \_\_\_\_ [x resultado]



Capa do post

# Post 16: Copie e cole

**Card 2:** Quebre o "senso comum" mostrando que tudo que a sua audiência pensou que precisava para chegar em "x" resultado na verdade não é necessário

**Card 3:** Inicie a sua explicação defendendo o motivo disso

**Card 4, 5 e 6:** Entregue o "copie e cole" prometido de maneira rápida e objetiva

QUARTA-FEIRA QUINTA-FEIRA

- Ganhar mais seguidores
- Ter mais engajamento
- Fazer grandes lançamentos
- Investir em tráfego pago

As suas vendas estão totalmente relacionadas ao conteúdo que você cria, porque ele é o responsável por atrair uma audiência qualificada e mostrar que você e o seu produto são as soluções que o cliente precisa, independente de todos os fatores que viu anteriormente.

Por exemplo: de que adianta ter mais seguidores e engajamento e investir em anúncios, se... você não sabe o que essas pessoas deveriam consumir para se tornar seus clientes fiéis?

Quantas vezes você já se questionou se precisava de tudo isso para conseguir fazer mais vendas?

**Mas, e se eu te disser que o problema não está aí?!**

Por isso, quero te mostrar como realmente saber ofertar e vender através do seu conteúdo com alguns dos posts que mais me trouxeram resultado e o motivo para isso acontecer.

rafaellatozelli

Nesse reels eu usei o modelo de "pauta quente" e relatei-o ao meu produto.

Nesse post eu usei o modelo de "passo a passo", onde explique o que fiz e como fiz para atingir determinado resultado desejado pela minha audiência.

Nesse post eu usei o modelo de "curiosidade", despertando o interesse da minha audiência em querer saber qual o resultado que eu tive, e nele mostrei qual foi a solução para ter alcançado este tipo de resultado.

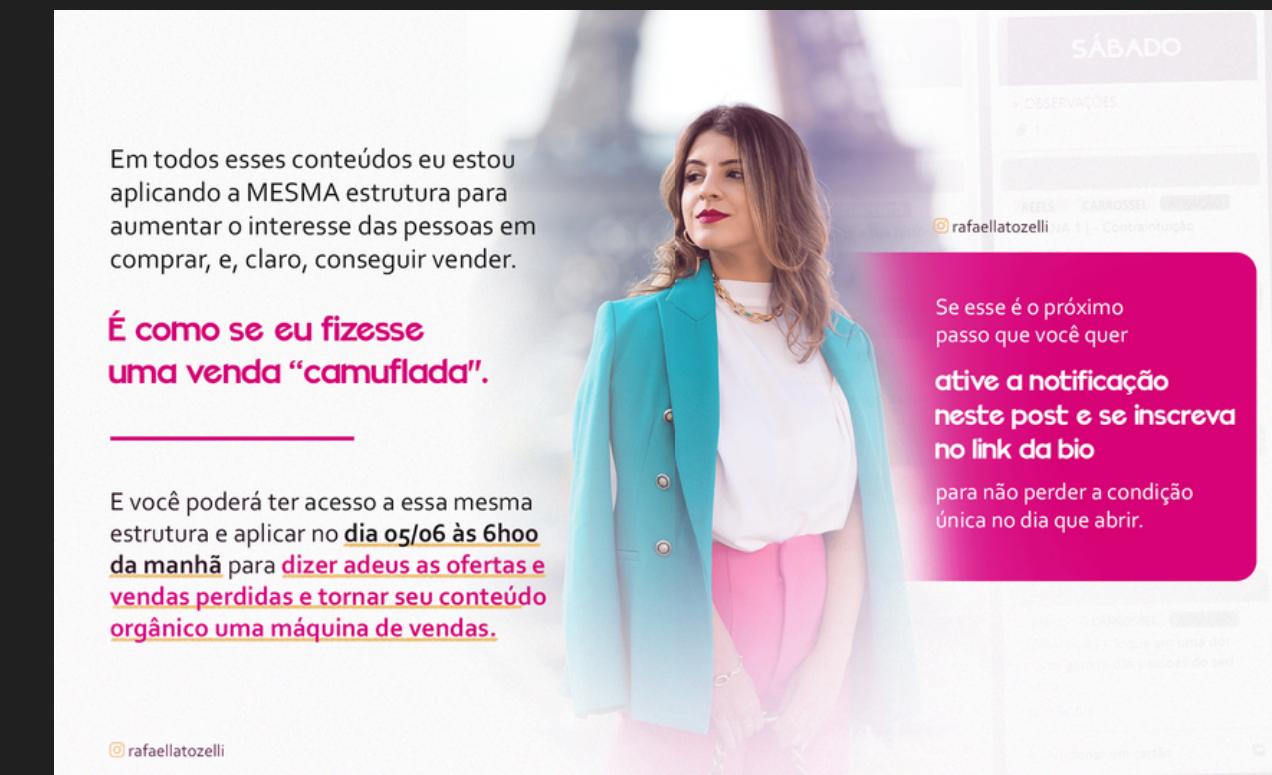
rafaellatozelli

# Post 16: Copie e cole

**Card 7:** Antes de finalizar, explique que o que acabou de ensinar foi baseado em uma única estrutura/método e que a sua audiência poderá ter acesso e aplicar com a mesma facilidade **SE der um próximo passo (ou seja, comprar seu produto).**

**Card 8:** Se o produto/serviço ainda será lançado, pode pedir para a audiência ativar o lembrete no post e/ou se inscrever no link da bio.

Caso seja para vender algo que já tenha, pode finalizar chamando o seguidor para clicar no link da bio.



# Post 17: Identificação com situação

**Objetivo:**

Atrair

**Formato:**

Reels

**Ideia de título:**

"Aquele momento que você \_\_\_\_\_  
[situação que você passa e a sua  
audiência se identificará]"

"Quando \_\_\_\_\_ [acontece uma situação  
que a sua audiência se identifique]"



**Exemplo 1**

[Clique na imagem  
para assistir](#)



**Exemplo 2**

[Clique na imagem  
para assistir](#)

# Post 18: Encerrar o ciclo

## Objetivo:

Vender

## Formato:

Carrossel em formato nativo (ou seja, editado no próprio instagram)

## Ideia de título:

"Hoje eu vou precisar encerrar um ciclo..."

*A ideia por trás do post é divulgar o último dia de vagas abertas do seu produto/serviço e/ou da condição especial. Porém, primeiro você desperta a curiosidade da audiência com um título chamativo e depois divulga esta informação.*



**Capa do post**

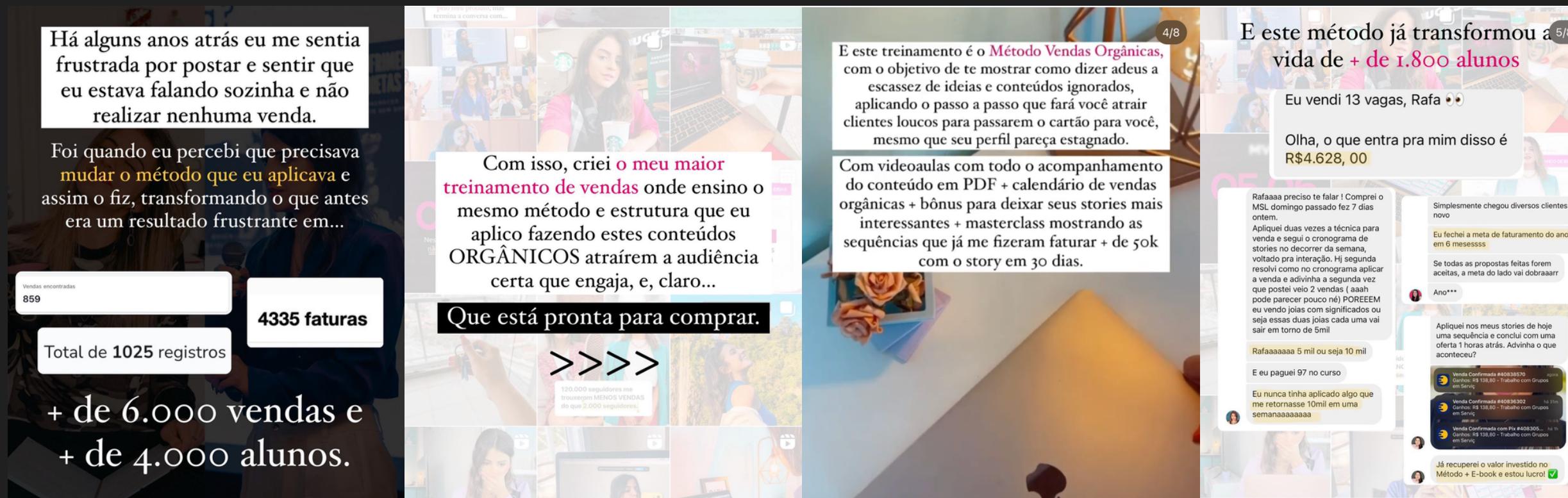
# Post 18: Encerrar o ciclo

**Card 2:** Comece se posicionando como autoridade no assunto, se possível, compartilhando seus resultados

**Card 3:** Conduza esta autoridade para apresentar o seu produto/serviço

**Card 4:** Explique resumidamente sobre ele e o que é entregue

**Card 5:** Se possível, compartilhe resultados de alunos/clientes na sequência

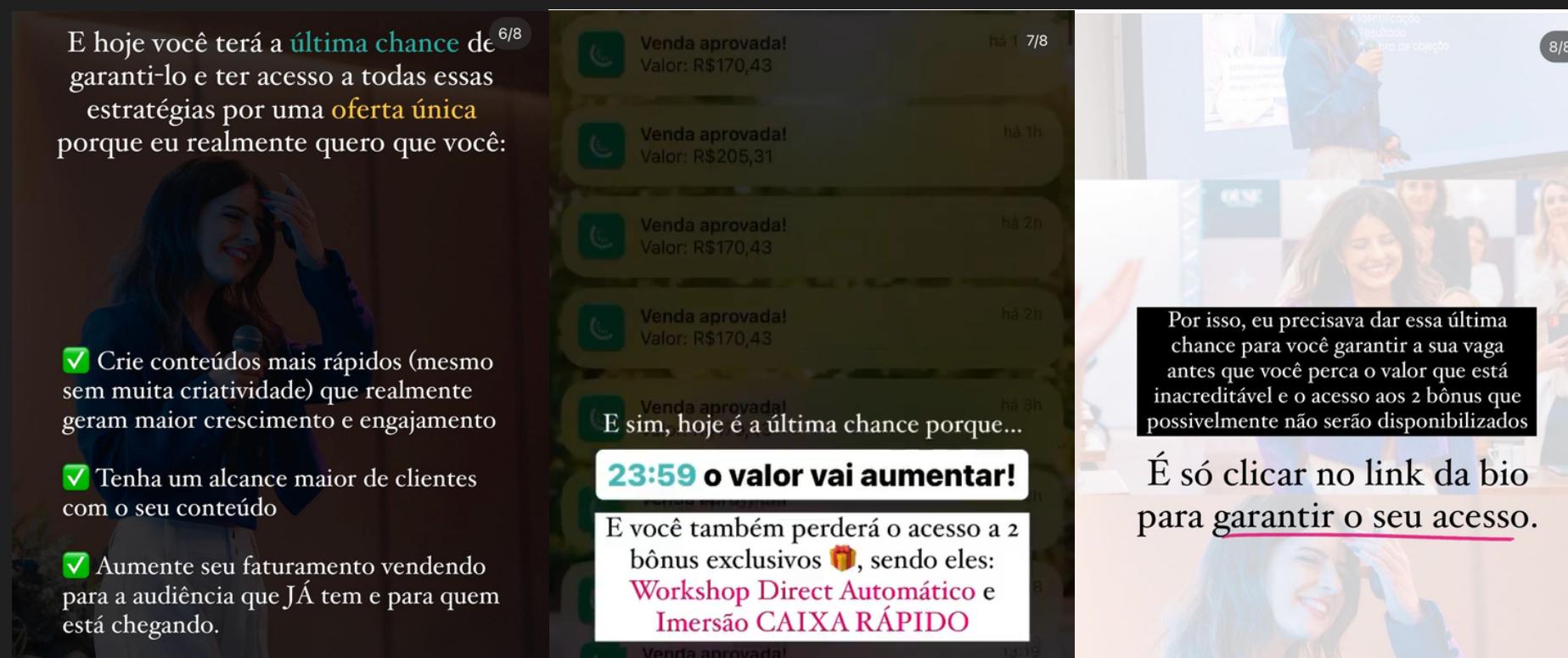


# Post 18: Encerrar o ciclo

**Card 6:** Ressalte o resultado que você quer que a sua audiência tenha com o seu produto/serviço e com a condição única que está proporcionando

**Card 7:** Gere urgência pela oportunidade que os seus seguidores não terão mais acesso, divulgando o horário que finalizará

**Card 8:** Finalize chamando para o link na bio caso queiram garantir sua vaga.



# Post 19: Antes x depois + resultado

## Objetivo:

Atrair

Gerar relacionamento/conexão

## Formato:

Carrossel

## Ideia de título:

"O dia que eu parei de \_\_\_\_\_ [fazer algo errado/ter medo] e consegui \_\_\_\_\_ [chegar em um resultado desejado]"



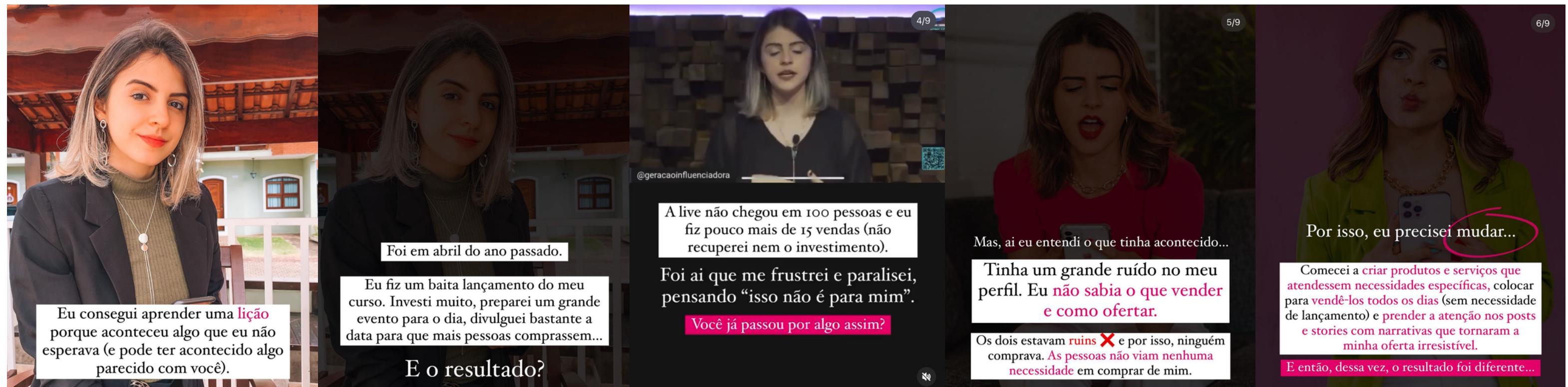
**Capa do post**

# Post 19: Antes x depois + resultado

**Card 2:** Inicie contando uma história de algo que deu errado na sua jornada

**Card 3 e 4:** Descreva com mais detalhes o ocorrido

**Card 5 e 6:** Mostre que, após o ocorrido, analisou a situação e entendeu o motivo de ter dado errado, e em seguida vir com a explicação.



# Post 19: Antes x depois + resultado

**Card 7 e 8:** Ressalte o resultado/crescimento que foi possível ter após ajustar o que era preciso.

**Card 9:** Finalize com uma lição aprendida com essa história.



# Post 20: Se “espantar” com o resultado

## Objetivo:

Educar

Vender (por mostrar um resultado que conquistou)

## Formato:

Carrossel

## Ideia de título:

"Eu não sabia que era possível \_\_\_ [citar um resultado que você teve e não é esperado pela maioria das pessoas]."



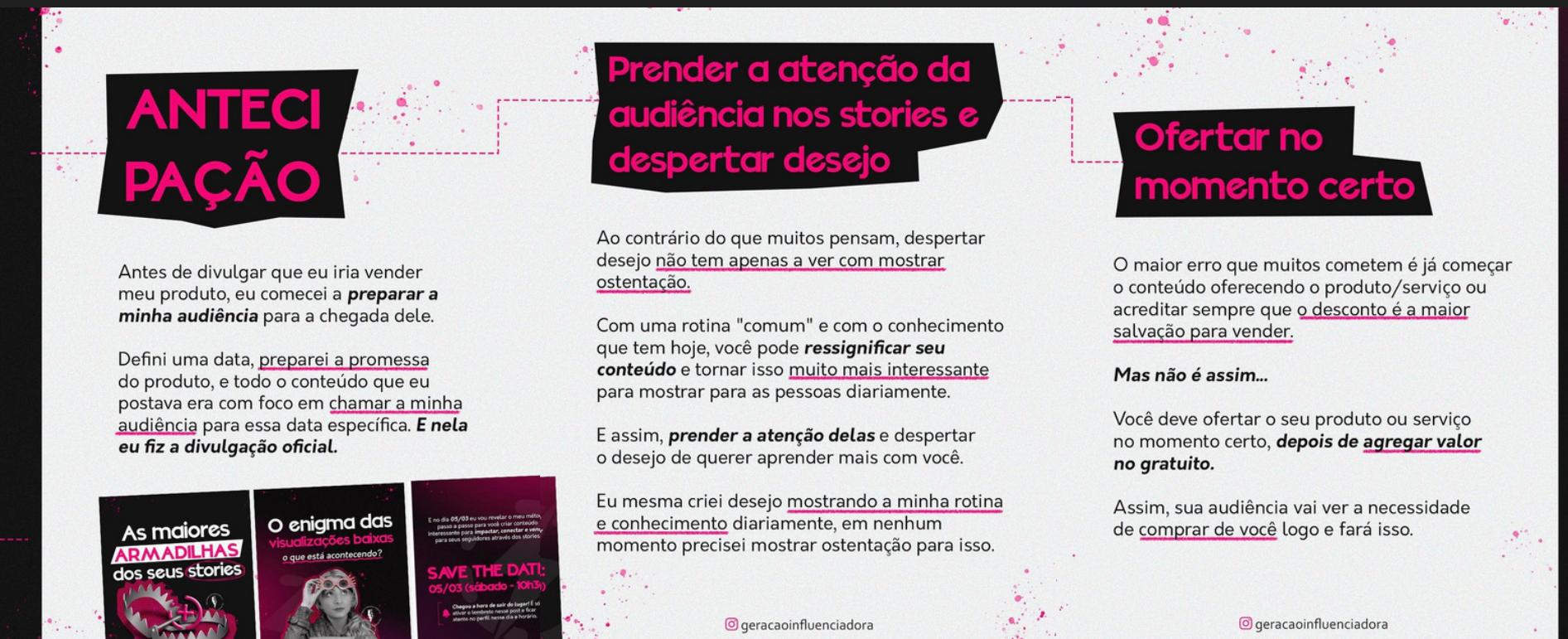
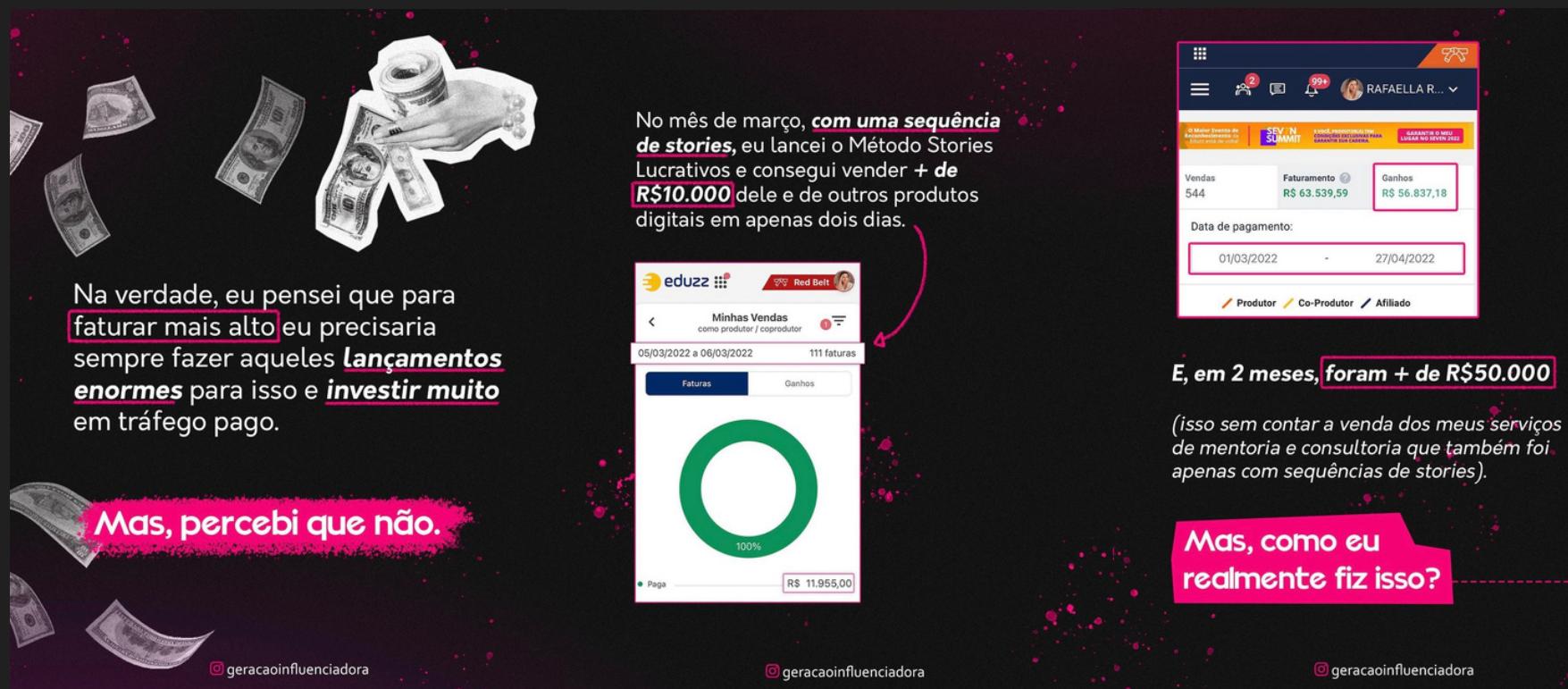
Capa do post

# Post 20: Se “espantar” com o resultado

**Card 2:** Inicie um post quebrando um “senso comum”

**Card 3 e 4:** Se possível, apresente resultados que comprovem a quebra deste

**Card 5, 6 e 7:** Explique o passo a passo de como foi possível seguir por outro caminho que era “inesperado” e ter resultados tão bons quanto



# Post 20: Se “espantar” com o resultado

**Card 8:** Ressalte que mesmo com esse passo a passo, possivelmente a sua audiência ainda se pergunte como fazer o mesmo porque tem muita dificuldade para aplicar

**Card 9:** Apresente seu produto como solução, e, caso tenha um bônus/oportunidade especial, pode citá-lo aqui também.

Por fim, é só fazer uma chamada para clicarem no link da bio.



# Post 21: Indicação

## Objetivo:

Atrair

## Formato:

Reels

## Ideia de título:

"Filmes/livros/ferramentas que você indica para \_\_\_\_ [chegar em x resultado que a sua audiência queira]"



Pov: você encontrou o melhor microfone de mesa para gravar seus / vídeos/cursos.

## Exemplo

[Clique na imagem para assistir](#)

# Post 22: Assuntos em alta

## Objetivo:

Atrair

## Formato:

Carrossel em formato tweet ou reels

## Ideia de título:

"Como \_\_\_\_ [fulano] teve \_\_\_\_ [x resultado] com uma simples estratégia/técnica"

"Esse é o segredo de \_\_\_\_ [fulano] para ter [x resultado]"

OU Copiar e colar uma frase que mostre o que estão falando sobre a notícia e fazer um react (exemplo 2)

RAFAELLA TOZELLI | @rafaellatozelli



## Exemplo 1

[Clique na imagem para assistir](#)



## Exemplo 2

[Clique na imagem para assistir](#)

## Post 22: Assuntos em alta

Para esse formato de conteúdo, quanto antes você puder **aproveitar notícias/atualizações do momento**, melhor (*de preferência, no dia ou no máximo no dia seguinte*).

Isso fará seu conteúdo ser compartilhado por mais pessoas já que você será um dos primeiros a se posicionar sobre o assunto e, consequentemente, aumentará o alcance do seu perfil.

Exemplos: BBB, Oscar, Grammy, nova série, etc.

Além disso, também pode falar sobre profissionais que geralmente estão em alta, como: Bianca Andrade, Virginia, GKay, etc.

# Post 23: 1 ano atrás...

**Objetivo:**

Educar

**Formato:**

Carrossel

**Ideia de título:**

"1 ano atrás eu fiz \_\_\_\_\_ [resultado ruim]"

"1 ano atrás eu não conseguia \_\_\_\_\_  
[resultado ruim]"



**Capa do post**

# Post 23: 1 ano atrás...

**Card 2 e 3:** Comece explicando brevemente o que aconteceu

**Card 4 e 5:** Explique o erro, a solução identificada e os resultados obtidos com ela

**Card 6 e 7:** Como aplicou o que deu certo e conseguiu alcançar os resultados que mencionou, pode finalizar chamando para uma aula/live (ao final dela você pode vender seu produto) OU já ofertar o produto que ajudará a audiência a alcançar o mesmo.



**Há um ano atrás eu fiz meu pior lançamento desde que eu criei esse perfil.**

**Investi em:**

- Equipamento para gravação
- Antecipação no meu perfil através de posts e lives
- Tráfego pago
- Criação de site e copy

**E mesmo assim... fiquei no zero a zero.** Apenas o investimento voltou e não lucrei nada.

[ E eu sei o motivo disso acontecer... ]

© geracaoinfluenciadora

**Foi exatamente a época que eu decidi criar um personagem aqui.**

Acreditava que para ter autoridade, eu precisaria ser diferente do que realmente era.

Sempre tive um jeito mais extrovertido, divertido e até um pouco mais juvenil, e acreditava que não deveria ser assim para ser levada a sério.

**Mas... foi aí que eu me enganei.**

**Sabe o que realmente vende?**

**História, identificação e conexão.**

Aliás, você pode até vender como personagem, se conseguir fingir por tempo suficiente que aquele não é você.

Mas, não vale a pena separar totalmente quem você é de quem está vendendo.

Hoje, as pessoas levam em consideração se o que você está vendendo é bom ou não. Mas, não só isso. Na verdade, muitas vezes, compram simplesmente porque... é você.

**Quem você é, vende.**

© geracaoinfluenciadora

E agora eu quero te ajudar e te mostrar o que apliquei para transformar meu conteúdo em venda sem perder minha personalidade.

**Isso na nossa:**

**AULA RELÂMPAGO SEMANAL**



Um aulão **100% GRATUITO** que acontecerá aqui no instagram, na **segunda-feira 18 de abril às 11h11**.

**O tema da live #1** será: Como transformar seu conteúdo em venda **SEM perder sua personalidade**

Para você se inscrever é só clicar no link da bio em "**Aula relâmpago semanal**" (provavelmente não ficará gravada, então esteja comigo lá esse horário).

© geracaoinfluenciadora

# Post 23: 1 ano atrás...

**Ideia de finalização do post para ofertar seu serviço/produto + CTA para direct:**

*"Gostaria de ter acesso ao passo a passo mais rápido para aplicar e \_\_\_ [chegar ao resultado desejado pela audiência].*

*É só clicar no link da bio OU é só comentar "x" palavra aqui embaixo que te envio no direct!"*

# Post 24: História emocionante

## Objetivo:

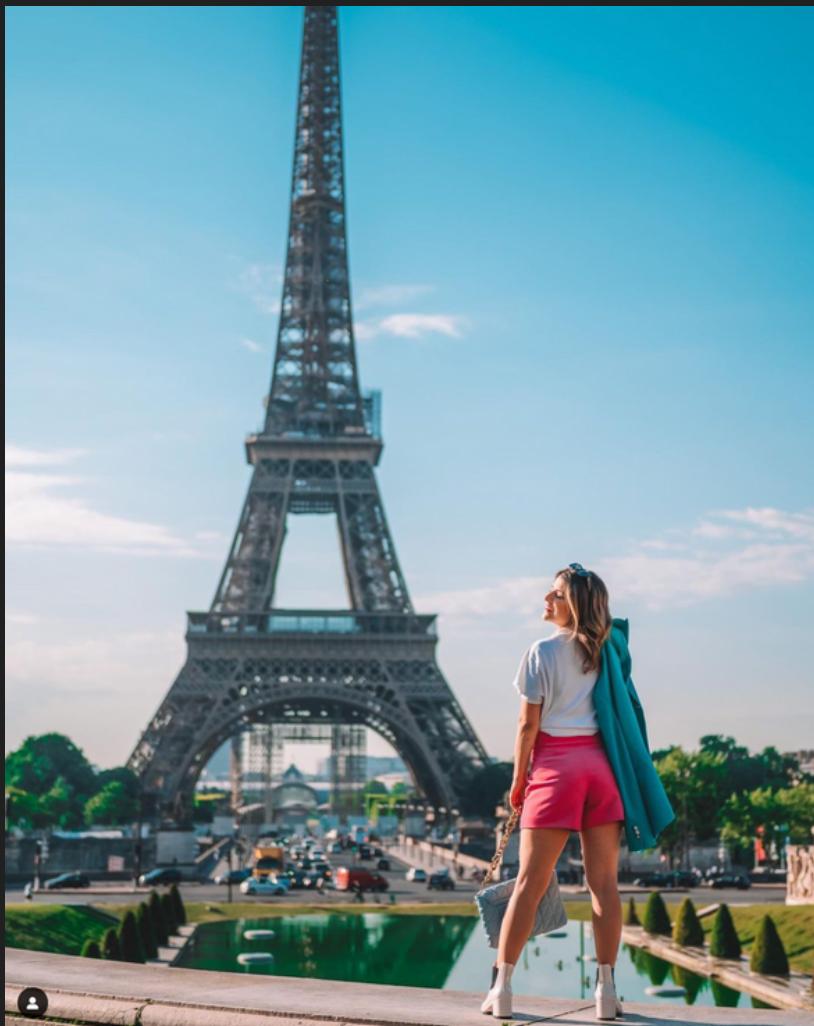
Gerar relacionamento/conexão

## Formato:

Carrossel ou foto única

## Ideia de título:

*Não precisa, apenas uma legenda contando o que a foto mostra.*



Capa do post

# Post 24: História emocionante



rafaellatozelli EU CONSEGUI!⚡

Foi exatamente esse o pensamento que eu tive enquanto tirava essas fotos.

👉 Há alguns anos atrás poderia parecer distante da realidade que eu tinha ou do que eu fazia. Mas hoje eu quero te mostrar o contrário.

Tudo que está sendo possível alcançar hoje é reaaaal graças ao marketing. O marketing não é ruim e não se trata apenas de técnicas de engajamento, ser amigo do algoritmo ou um "golpe" enganando as pessoas 😊

✅ É simplesmente o meio que você vai usar para unir o seu conhecimento ao resultado que a outra pessoa precisa. Isso quer dizer vender seu conhecimento em troca do investimento de outra pessoa para ela ter um resultado muito mais rápido que você irá proporcionar. E claro, você vai faturar vendendo isso é transformando a vida daquela pessoa também.

Parece justo, não é? E é!

⚡ Sei lá, estar aqui é um misto de sentimentos que eu não sei explicar, mas é o que me permite realmente entender o significado da palavra "liberdade".

E a sua liberdade, está se aproximando de você também?

E Rafinha ta chikeee ou não ta nessa foto??? Tudo graças ao [@fotografoparis](#) ❤️

# Post 25: Surpresa com o resultado + Venda

## Objetivo:

Atrair  
Vender (por mostrar um resultado que conquistou)

## Formato:

Carrossel

## Ideia de título:

"Essa foi a minha reação com o resultado que eu tive com meus \_\_\_\_"

"Essa foi a minha reação ao ver o resultado que os meus alunos tiveram com \_\_\_\_"

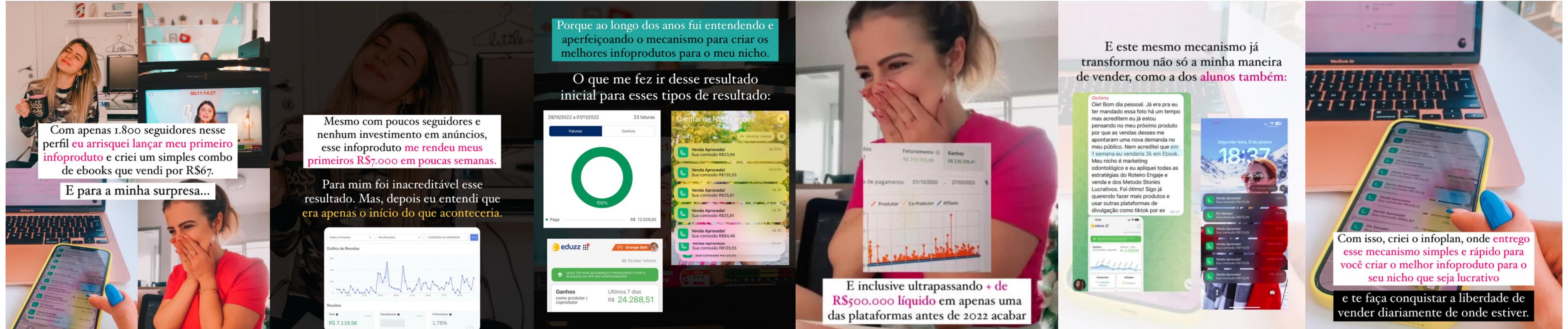


## Capa do post

# Post 25: Surpresa com o resultado + Venda

**Card 2 e 3:** Descreva seus resultados iniciais e a evolução dos mesmos

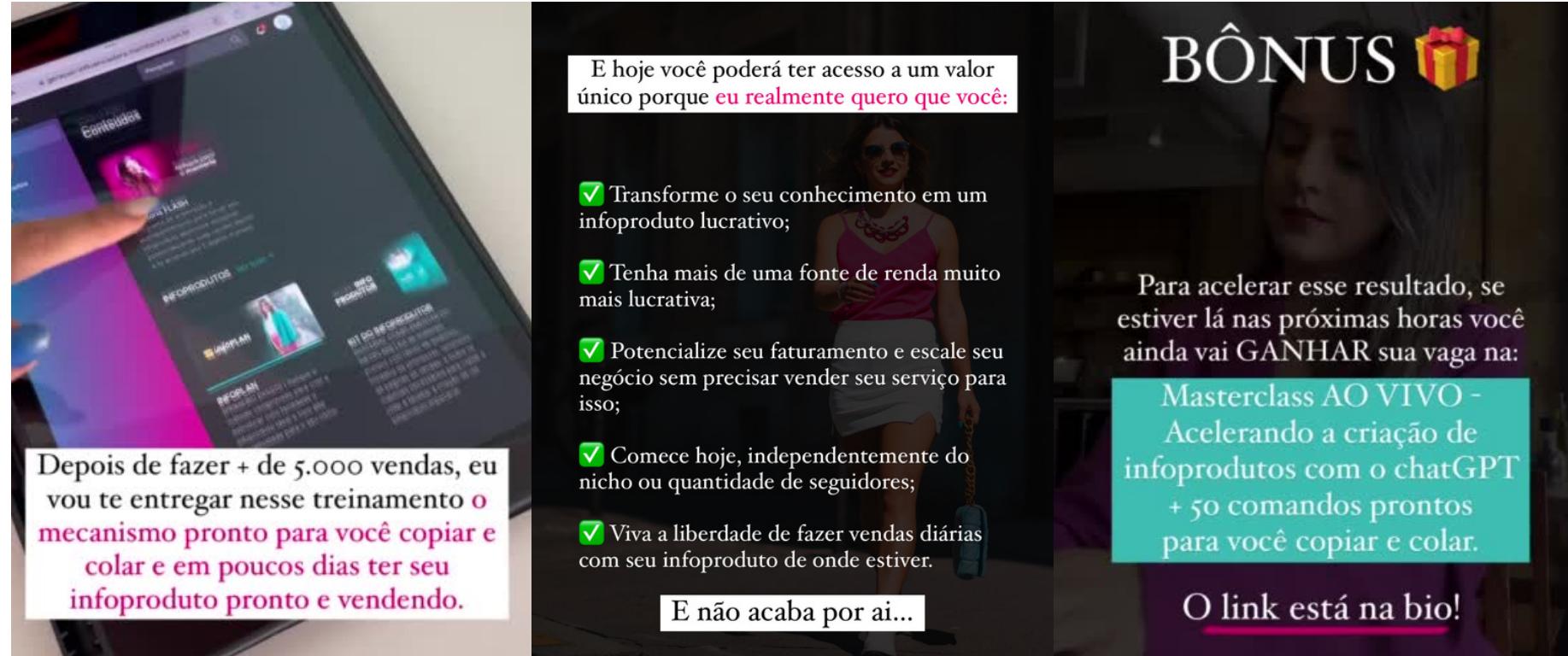
**Card 4, 5, 6 e 7:** Se possível, comprove os resultados com prints seus e de alunos (aumentando a confiança da audiência em você e no seu produto/serviço)



# Post 25: Surpresa com o resultado + Venda

**Card 8 e 9:** Mostre na prática e explique com mais detalhes como seu produto/serviço pode ser a solução que a sua audiência precisa para ter esses tipos de resultados

**Card 10:** Finalize com uma condição especial + link na bio (*isso ativará maior urgência para sua audiência adquirir naquele momento*).



# Post 26: Defesa de crenças/valores

## Objetivo:

Atrair

Gerar relacionamento/conexão

## Formato:

Carrossel

## Ideia de título:

"'x' padrões/coisas que eu não precisei seguir para \_\_\_\_ [chegar em x resultado]"

"'x' coisas que eu não faria para \_\_\_\_ [chegar em x resultado]"



Capa do post

# Post 26: Defesa de crenças/valores

**Card 2, 3, 4 e 5:** O intuito desse post é uma "quebra" de um padrão ao mesmo tempo que ressalta seus resultados e vende de uma maneira "indireta".

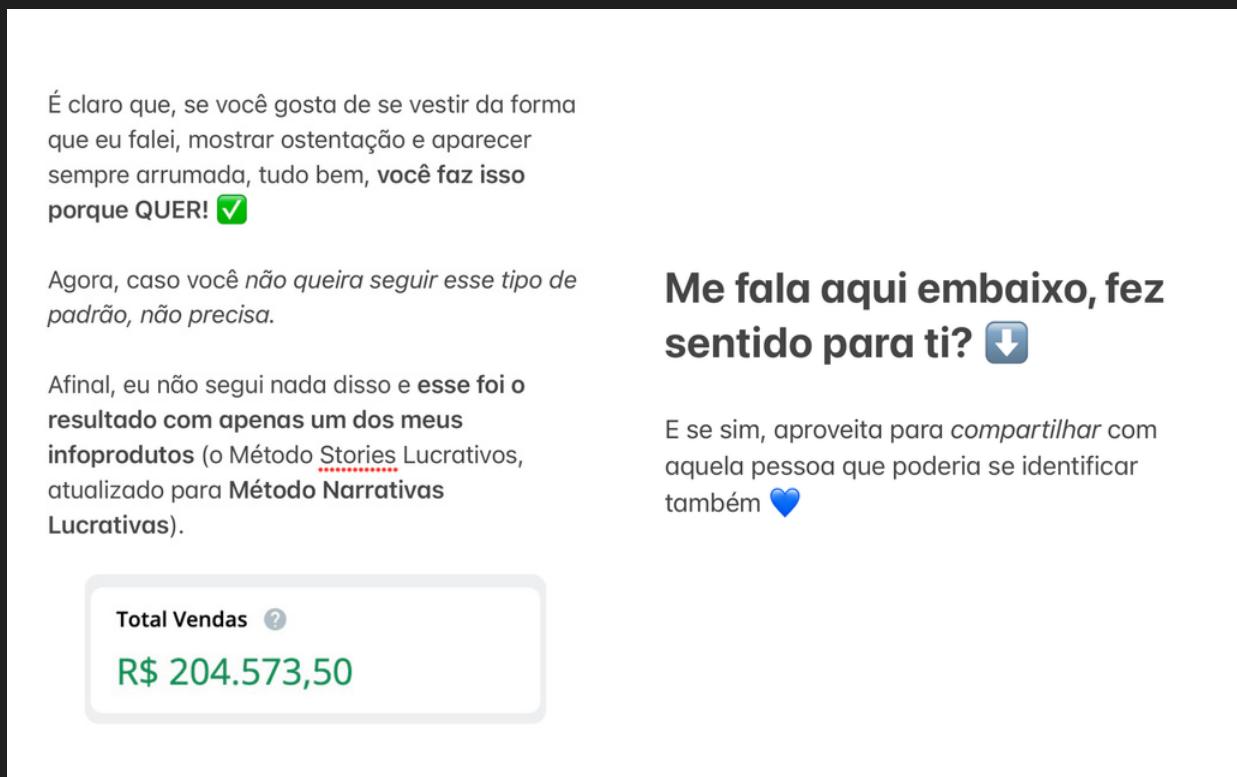
Portanto, ao decorrer do carrossel, apresente cada um dos itens que tenham a ver com o título, mostrando que conseguiu ter resultados mesmo "contra" a maré.

<p><b>1- Primeiro: Aparecer o tempo todo arrumada mesmo trabalhando em casa</b></p> <p>💡 A tal "liberdade" que buscamos por querer trabalhar com o digital e em casa, também inclui não precisar estar completamente arrumada a todo momento.</p> <p>Não estou falando para aparecer sempre desarrumada, de pijama e com remela no olho 😅 mas talvez não precisar ficar 100% impecável todos os dias exclusivamente para aparecer no instagram.</p>	<p><b>2- Tocar na dor e frustração da audiência o tempo inteiro</b></p> <p>💰 Na hora da venda nem sempre você precisa fazer a sua audiência se sentir mal tocando o tempo inteiro na dificuldade que ela está passando.</p> <p>Mostre também realizações e sonhos que ela gostaria de alcançar, e você poderia ajudá-la com isso.</p>	<p><b>3- Mostrar só ostentação</b></p> <p>A galera ta mostrando tanto luxo e ostentação nas redes sociais que isso já até se tornou "normal" kkkk 😂</p> <p>Sinceramente, se você curte mostrar essa ostentação e simboliza uma realização para ti, tudo bem.</p> <p>Mas se não faz parte de você e não é isso que quer mostrar, não precisa. Mostre para a sua audiência o que realmente <i>simboliza conquista para você, e sei que muitos vão se identificar contigo</i>.</p>	<p><b>4- Seguir o padrão preto e branco</b></p> <p>⚫⚪ Ah já se foi a época que eu também acreditava que era preciso deixar minha personalidade de lado e me vestir de preto ou branco para <i>passar mais autoridade</i>.</p> <p>Mas, quando eu comecei a trazer mais da minha real essência para a maneira que eu me visto, eu aproximei muito mais a minha audiência de mim e por essa <i>conexão e identificação, aumentou e muito as minhas vendas</i>.</p>
---	---	---	---

# Post 26: Defesa de crenças/valores

**Card 6:** Mostre o resultado que alcançou comprovando que ir contra a maré dá certo.

**Card 7:** Ao final, pergunte se fez sentido o que descreveu (*quem se identificar com o post vai querer aprender com você o que fez, despertando maior curiosidade pelo que aplicou e, consequentemente, clicando no link da bio para comprar seu produto OU ao menos despertando interesse para comprar em algum momento*).



# Post 27: Dica rápida

## Objetivo:

Atrair

## Formato:

Carrossel ou reels

## Ideia de título:

"Você já parou para pensar por que \_\_\_\_?  
[resultado que o cliente não consegue chegar]"

"'x' acertos que me fizeram \_\_\_\_ [ter o resultado que o cliente gostaria]"



## Exemplo 1

[Clique na imagem para assistir](#)



## Exemplo 2

[Clique na imagem para assistir](#)

# Post 27: Dica rápida - exemplo 1



rafaellatozelli Você criou seu infoproduto, colocou ele no mundo 🌎, MAAAAAS depois de algumas vendas... ele simplesmente estagnou 😞. Por quais motivos isso pode acontecer?

3 deles podem ser os principais:

- 1 Promessa fraca: a promessa é o que o seu produto vai transformar na vida da outra pessoa de uma forma mais rápida e fácil. Se ela não for atrativa o suficiente, a sua audiência não vai enxergar a necessidade de comprar de você (ou ao menos não agora...).
- 2 Oferta ruim: não basta só o produto ser bom se você não sabe como vende-lo. A oferta deve ser como uma oportunidade que seja quase impossível da sua audiência rejeitar.
- 3 Mais do mesmo: sendo sincero(a)... quando você analisa a estrutura do seu infoproduto, ele tem um diferencial ou é igual a maioria? Tudo bem que hoje nesse mercado já temos MUITOS produtos criados, mas quanto mais você conseguir fazer o seu sair do padrão, mais atrativo ficará para a sua audiência e possivelmente, mais fácil de vender 🔥

E aí, se identificou com um desses? Qual? 🤔

E se quer entender mais sobre infoprodutos, é só me acompanhar aqui [@rafaellatozelli](https://www.instagram.com/rafaellatozelli).

Posts com títulos em formatos de lista, como "**3 formas de \_\_\_** ; "**3 acertos que \_\_\_**" ; "**5 lições que aprendi fazendo \_\_\_**" ; **etc** ; geralmente dão bons resultados de alcance porque as pessoas ficam curiosas e interessadas para saber quais são estes itens citados.

Neste caso, eu também chamei para a legenda porque assim aumentaria a quantidade de visualizações do reels (*já que enquanto ela lê este se repete*); e fiz uma chamada ao final para seguir o meu perfil caso queiram aprender mais sobre o assunto citado.

# Post 27: Dica rápida - exemplo 2



rafaellatozelli Eu sei que é um resultado que parece até "fora da realidade", mas... quando você cria o melhor infoproduto para a audiência atual e aplica as estratégias certas, isso se torna sua realidade!

E aqui vão 3 acertos que eu tive e você poderá implementar no seu negócio para dar certo:

- 1 Oferta limitada: campanhas limitadas para os seus produtos ajudam a ativar a escassez e urgência da audiência para comprarem mais rápido de você;
- 2 Demanda reprimida: identifique o que grande parte da sua audiência já te pediu e/ou está esperando que você lance para comprarem
- 3 Antecipação do produto: ao invés de criar uma antecipação para um "evento gratuito", crie para o produto que você vai vender! Isso fará a sua audiência ficar consciente de que naquele dia você vai vender algo que criou e deixá-la preparada para adquirir.

Se gostaria de um direcionamento mais detalhado e personalizado para o seu negócio, também pode clicar no link da bio e aplicar para a Mentoria Flash que é o que iremos desenvolver nos próximos meses 🔥

Esse reels segue o mesmo exemplo que o citado acima acima. Porém, ao final ao invés de chamar a audiência para seguir o meu perfil, eu oferto o meu produto para que possam alcançar o resultado citado com mais rapidez e facilidade.

# Post 28: Insight inspirador

## Objetivo:

Gerar relacionamento/conexão

## Formato:

Carrossel feito no bloco de notas do celular e/ou no próprio story

## Ideia de título:

*Não precisa, apenas uma foto inicial relacionada ao que vai compartilhar.*

*Neste post também é interessante colocar uma música com um ar de "inspiração/motivação e/ou reflexão".*



Capa do post

# Post 28: Insight inspirador

**Todos os cards:** Sabe aquele pensamento com uma reflexão que vem "do nada"? Basicamente, é isso que você irá compartilhar ao decorrer deste post, de uma forma leve e natural, alguma reflexão que teve sobre a sua jornada, cliente e/ou trabalho.

 **Hoje eu acordei 5h00, como geralmente faço.**

Peguei um livro e comecei a ler. Alguns minutos depois decidi que deveria voltar a dormir e descansar mais um pouco porque sentia que precisava.

 Acordei um pouco depois, sem pressa, fiz um café e voltei a ler o livro. E agora cá estou eu escrevendo esse texto.

Acredito que quando a gente pensa o que é a **real liberdade de trabalhar com o digital**, a situação de hoje descreveria. Não é só sobre ter mais dinheiro na sua conta. Na verdade, são os pequenos acontecimentos diários do poder de escolha.

Lembro quando era mais nova e comecei a faculdade. E, claro, tinha que ir todos os dias da semana em "x" horário. Sim, são obrigações, claro. Mas lá vai eu acordar todos os dias 5h da manhã, tomar café correndo e sair antes das 6h de casa porque a faculdade era do outro lado de São Paulo e se saísse um pouco depois tinha trânsito (mesmo assim demorava 40 minutos para chegar). E mais tarde, 1h30 para chegar em casa novamente. Além disso, tinha dias que estava esgotada, mas lá vamos nós novamente...

Não estou reclamando, afinal, de novo, era minha obrigação na época e deveria ser feita. Todos nós temos obrigações.

Mas, foi quando tive a certeza de que não queria ter essa rotina para o meu trabalho, que inclusive era o que observava na rotina de várias pessoas próximas a mim...

 **Não queria viver nesse automático**, pegar horas de transporte todos os dias ou que não pudesse nem mesmo fazer uma refeição em paz, que era o que acontecia na época.

**Eu acredito que foi isso que me motivou a ter um olhar e uma visão além e enxergar o que realmente podia e queria no meu futuro.**

 Tem vezes que vivemos tão no automático que nem paramos para pensar em como queremos estar daqui alguns meses, né?

Mas, eu comecei a visualizar isso, estudar e enxergar que realmente queria ter um negócio online que não exigia esse tipo de rotina e eu poderia trabalhar de onde estivesse (clichê, eu sei, mas foi realmente isso que aconteceu).

 Foi isso o que me motivou a mergulhar de cabeça na internet e me encontrar no nicho de infoprodutos.

# Post 28: Insight inspirador

O intuito deste post é gerar mais conexão com a sua audiência por se identificarem com a reflexão e possivelmente até se motivarem com o que você compartilhou.

Hoje, criar e lançar treinamentos online, ebooks e outros produtos digitais que não dependem 100% da minha presença, permite que tudo na minha empresa esteja rodando e vendendo automaticamente enquanto gera milhares de transformações para outras pessoas da mesma forma com o que é ensinado.

⌚ E tudo isso, com o poder de escolha de acordar mais tarde, ficar em casa, aproveitar um momento único do café da manhã ☕ (que inclusive, é minha refeição preferida) e viver uma rotina leve.

**Enfim, acredito isso que isso representa a verdade liberdade do digital para mim. E para você?**

⌚ E não estou falando que precisa fazer o mesmo. Mas, comece a enxergar além do que faz e enxerga hoje.

📅 **Como realmente gostaria de estar nos próximos meses?**

Enfim... acredito isso que isso representa a verdadeira **liberdade do digital para mim. E para você?**

# Post 29: Sua audiência deveria saber disso...

## Objetivo:

Atrair  
Educar

## Formato:

Carrossel feito no bloco de notas e/ou  
formato twe t

## Ideia de título:

"'x' lições que eu precisei aprender sendo  
\_\_\_\_\_ [sua profissão]"

"'x' lições que eu precisei aprender antes  
de \_\_\_\_\_ [chegar em um resultado]"



## Capa do post

# Post 29: Sua audiência deveria saber disso...

**Todos os cards do post:** Hoje muitas pessoas falam que para alcançar um resultado é "muito fácil". Neste caso, você vai desmistificar isso e mostrar o que as pessoas realmente precisam saber antes de alcançar "x" resultado ou ter "x" profissão baseado na sua jornada e experiência.

É como se fosse um famoso "conselho de mãe", sabe?



Rafa Tozelli  
@rafaellatozelli

...  
Cada dia é uma montanha-russa de sentimentos e você não precisa estar bem e produtivo 100% do tempo.



Rafa Tozelli  
@rafaellatozelli

...  
Você tem que tomar cuidado para não esquecer de cuidar de si. Lembre-se, o resultado da empresa também é reflexo de nós mesmos.



Rafa Tozelli  
@rafaellatozelli

...  
Descanso é necessário e ajuda na criatividade e produtividade posteriormente.



Rafa Tozelli  
@rafaellatozelli

...  
Uma grande ideia pode ser um fracasso e uma péssima ideia pode ser um sucesso (por isso, por mais absurda que uma ideia seja, não descarte ela).



Rafa Tozelli  
@rafaellatozelli

...  
Não queira centralizar tudo em você e fazer tudo do seu jeito o tempo inteiro. Se tiver para quem delegar, faça isso.

# Post 30: Perder o medo aliado a resultado

## Objetivo:

Educar  
Vender (por mostrar um resultado que conquistou)

## Formato:

Carrossel

## Ideia de título:

"O dia que eu perdi o medo de \_\_\_\_\_ [medo que perdeu] e \_\_\_\_\_ [resultado que alcançou e que é desejado pelo cliente]"

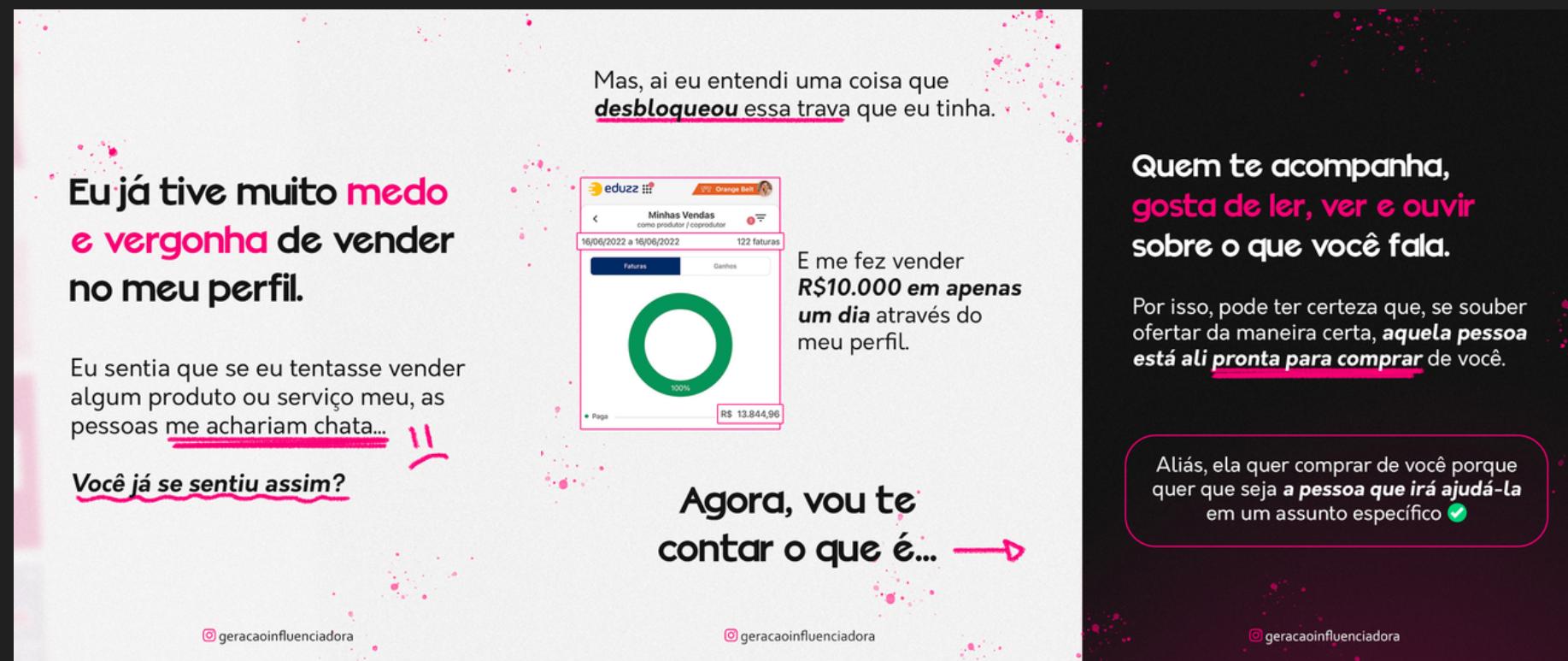


Capa do post

# Post 30: Perder o medo aliado a resultado

**Card 2:** Inicie o post com um medo enfrentado no início da sua jornada e que a sua audiência se identifica (no exemplo, medo e vergonha de vender)

**Card 3 e 4:** Ressalte que foi possível ter resultados ao superar esse medo e explique o motivo disso acontecer.



# Post 30: Perder o medo aliado a resultado

**Card 5:** Continue a explicação relacionando esse motivo e solução ao próximo passo que irá apresentar no seu produto/serviço (no caso eu relacionei a ferramenta de story e ao poder de utilizá-la e criar interação, conexão e vendas)

**Card 6:** Mostre que mesmo a audiência sabendo o que acabou de falar, possivelmente não vão saber como aplicar. Mas, você resolverá.

**Card 7:** Finalize com a promessa do seu serviço/produto e peça para comentarem "Eu quero" chamando para o direct OU clicar no link na bio.



# Finalização

O **Cronograma 30D** foi desenvolvido com o intuito de você já ter um **planejamento de posts prontos para copiar e colar nos próximos 30 dias**. Por isso, é importante que você não só leia este material, como coloque em prática (e na ordem apresentada) cada um dos conteúdos compartilhados.

Depois que você pegar o jeito, poderá escolher com mais facilidade formatos diferentes e/ou postar em uma ordem diferente da apresentada, caso preferir.

E é claaaaro que Rafinha também quer ver de perto! Por isso, **me envie seu feedback no meu direct no @rafaellatozelli** sempre que aplicar uma das estratégias que aprendeu aqui para eu acompanhar.

Beijão relâmpago, obrigada pela confiança, e até a próxima!