

Aula 27/12 - Calendário editorial

Boa tarde! Para quem está vendo gravado qualquer dúvida da aula, deixa aqui nos comentários, tá? E quem tá vendo ao vivo vai mandando no chat ou abre o microfone e fica à vontade.

A aula de hoje é sobre calendário editorial.

A gente alterou um pouquinho o cronograma das nossas aulas porque a Bárbara trabalha CLT ainda, é designer do pacote Instagram, então a gente vai reagendar a aula dela pra janeiro, tá bom? Então vamos falar sobre o calendário editorial.

Que vai ser super bom, porque a gente acabou de ter aula de linha editorial, funil de vendas, então a informação tá fresquinha na cabeça, então essa aula de calendário editorial vai ser bem legal, tá? Então vamos lá!

O que é um calendário editorial? Então lembra que a gente definiu os temas da linha editorial? Depois disso você vai fazer uma lista com os posts que você vai entregar dentro daqueles temas. Então é isso que é o calendário editorial. O calendário de posts, tá?

Você pode entregar em **3 formatos** que eu recomendo: o calendário literalmente, tá, em formato de calendário, eu vou disponibilizar um formato aqui pra vocês, tá? No canva, um template, então vocês podem editar com as cores de vocês e também com as informações de cada cliente, você tem o modelinho pronto, a base pronta. Então quando você fechar algum cliente é só alterar as informações ou então quando o cliente renovar o pacote, você vai sugerir novos posts, aí você só edita lá o arquivo, salva em PDF e manda pra ele. Fica excelente.

Ou então se ele preferir, pode ser no Trello também. Também tenho um link pra vocês usarem ou uma lista com os títulos, o que o cliente preferir, o que for mais fácil pra você, tá? Não se prenda a fazer um calendário pelo Trello se você ainda não tem prática.

Eu acabei de montar um calendário agora, eu tava usando lista de posts até semana passada e aí agora que eu montei essa aula pra vocês eu tive essa ideia e acabou que eu achei um formato bem bacana, mais visual e resolveu uma dúvida dos meus clientes, que era... *que dia que eu posto esses posts Carol? Que você tá me mandando.* E no dia que não tem post, o que eu vou postar?

Então, por isso que eu gosto de continuar atendendo os clientes finais e da aula pra vocês, porque fica uma coisa muito mais dinâmica, eu recebo as dúvidas dos clientes e já trago aqui a atualização pra vocês. Então eu gosto muito de fazer isso, tá? Então vocês tem atualização em tempo real.

Então só agora que eu tô falando um calendário literalmente, tá? Até semana passada eu tava fazendo lista com posts e super funciona também, tá? Mas a ideia é melhorar cada vez mais, então eu sugeri esses 3 novos formatos com data, tá? Então acho que fica mais

organizadinho, depois vocês vão ver o modelo pronto, vai ficar mais fácil de entender, tá, de visualizar.

E ai com base nas respostas que dá no briefing, que você manda, né, quando o cliente fecha o pacote, você manda o briefing pra fazer linha editorial e com base nessas respostas você vai conseguir montar essa lista de posts personalizada. Então lembrando que **cada linha editorial é exclusiva**, ou seja, você pode ter duas clientes dentistas, por exemplo, do mesmo ramo, só que cada uma tem um objetivo com o instagram, tem um tipo de cliente, tem uma vida por trás né, não é a mesma pessoa, então não tem como a linha editorial ser igual.

Por isso que **o briefing é tão importante** e aí depois de você ter todas essas informações, né, montar a linha editorial tudo, você vai para o calendário de posts. Então fica uma coisa bem diferenciada uma da outra, mesmo que seja o mesmo nicho, tá bom?

E na hora de definir os temas desses posts, né, o que você tem que fazer? Tem que pesquisar o que vai ter naquele mês, então por exemplo... *ah a cliente que me contratou é dentista*, né, vou usar o exemplo aqui. O dia da dentista é quando? É agora em Janeiro? Ou é em outubro? Quando que é? Pesquisa. Vê se tem alguma data comemorativa, né, data importante para o cliente, ou se o cliente mesmo vai fazer algum evento, né.

Não tá no calendário, né, mas ele vai ter uma programação especial, tá lançando curso, então sempre pergunta ele no briefing, né, o que ele tá vendendo e aí muitas vezes o cliente já fala... *ah eu tô em época de lançamento*. Então você adiciona ali, personaliza o questionário de acordo com o seu cliente, fala... *ai qual é o seu objetivo esse mês?* Ah, você quer trazer mais clientes?

Vamos supor que ele tá começando agora no instagram, você fala... *tá, mas o que você espera, né, desse trabalho no instagram*, enfim, personaliza ali o questionário e sempre pesquisa o que vai ter naquele mês, tá? Por exemplo, agora Natal, então mandei o template pra vocês, essa semana vou mandar de ano novo, então sempre ir se atualizando de acordo com o... *apareceu um barulhinho aqui... acho que não foi nada*.

Então sempre vai se atualizando de acordo com o que vai ter naquele mês, naquela época, tá? E **perguntar também o objetivo** dele pra você conseguir definir o funil de vendas, então como eu falei, se ele tá em época de curso, lembra la na aula do funil de vendas? A gente vai focar o que? No fundo, pra ele vender aquele curso.

Ah não ele acabou de começar ele quer atrair mais seguidores, então vamos focar em topo. Então por isso que o briefing, lá no começo da entrega é muito, muito importante. Depois a gente vai ter uma aula prática, como se o cliente tivesse acabado de fechar, tá? Aí a gente faz o passo a passo pra vocês verem isso em seguida, tá, pra não ficar uma semana depois da outra, mas é muito bom vocês fazerem já esses exercícios, porque quando chegar a hora de fazer tudo de uma vez, vocês já praticaram, tá?

Por isso que eu gosto de fazer cada tópico separado, aí depois quando eu fala... *bom agora é o dia a dia, depois que o cliente pagou*, o que a gente vai fazer? A gente faz tudo de uma vez, porque vocês já praticaram antes, tá bom?

Então onde que eu **pesquiso esses temas de posts**, né? Então você vai fazer a análise de persona do cliente. Então lembra que lá no questionário tem? Quem é o seu cliente? Se o cliente tiver persona, excelente! Se ele quiser que você defina, excelente também! Você pode prestar esse serviço ou fazer um overdelivery né? Oferecer de forma gratuita. O método P3D também. E se ele não tem todas as informações, só voltando um pouquinho na parte da persona. Se ele não tem todas as informações, uma persona bem construída, não tem problema também, tá? Pode ser uma coisa superficial, mas só pra saber se por exemplo, o dentista atende crianças ou atende mulheres, ou atende diabéticos, não sei se tem um profissional específico, para dentista, né, que tratam de diabéticos. Então sempre saber, pra quem são esses posts, né, quem que tá ali consumindo o conteúdo desse dentista.

Então se ele vende curso para outros dentistas, se a persona dele é o profissional, né? Nessa área, então sempre pergunta.

O método P3D tá quase pronto, que acredito que ainda essa semana eu consigo postar pra vocês, tá, mas já é muito bom pra vocês começarem a fazer exercícios lá na aula do Breno, ficou bem legal o que ele explicou, então dá pra ter muita ideia de conteúdo, a partir das dificuldades, né, daquele método P3D mesmo, não tem outro nome, né, ele resumiu super bem.

No próprio **google**, tá? **Caixinhas de perguntas**, então se o seu cliente puder fazer uma caixinha de perguntas e te passar as dúvidas que ele recebeu é muito legal, porque são dúvidas reais da audiência dele, das pessoas que realmente já seguem o perfil desse cliente.

E **instagram de concorrentes** para ver de que forma aquele tema é abordado, porque é muito diferente, por exemplo, vamos falar de outro nicho, né, cansei de dentista, vamos falar por exemplo, de nutricionista... *ah uma nutricionista, ela vai escrever um post no blog, ou ela vai escrever um artigo para uma revista*, é muito diferente de abordar o mesmo tema no instagram. Então a pessoa aborda de uma forma diferente, tem que ser mais chamativo, mais leve, um pouquinho, talvez com humor, né, uma coisa bem mais leve mesmo.

Então vê instagram, tá? De pessoas do mesmo nicho, pra ver de que forma eles abordam. E também olhar os comentários, né, desses grandes players que a gente chama, vê os comentários. O que as pessoas estão perguntando lá, pra aquele expert, né, para aquele profissional. Você pode transformar essas dúvidas em posts, né? Para o seu cliente ou para você mesma.

Então essas são as fontes que eu gosto de usar para pesquisar.

E o calendário editorial na prática, como ele funciona?

Coloquei aqui o exemplo de dentista, tô numa fase dentista agora. Acho que é porque eu tinha que marcar tantos exames e aí eu fiquei com isso na cabeça.

Então a Mirela, ela é dentista e tem a seguinte linha editorial. É uma cliente fictícia que eu inventei aqui. O tema principal dela é o que? **Dentista**. Então 70% dos posts dela vão ser sobre esse tema. Ou seja, o que ela vende. Lembra da aula de linha editorial? O tema principal é o que ela vende, tá?

O tema secundário é alguma coisa que vai ajudar a persona dela e que tenha a ver também com o tema principal, tá? O tema secundário não pode ser uma coisa muito oposta, nada a ver com a outra, tá? Então pode ser **autoestima**, né? Dentista cuida dos dentes, alguns aplicam botox, fazem preenchimento labial, alguns fazem correção aqui na mandíbula né, eu acredito, não sei o nome, mas tem a ver com essa parte de estética, né, parte de vaidade, mexe muito, tá no nosso rosto, né, então a autoestima tem tudo a ver.

Você pode falar de como o sorriso muda a autoestima da mulher, como agora você sorri mais, se você tem um sorriso bonito. Então tem tudo a ver um tema com o outro, tá? E a cliente dela é uma persona mais vaidosa, então ela tá interessada nesse tema. Então perfeito.

O tema 3 vai ser o que? A vida pessoal da Mirela, né, da dentista e os bastidores também do trabalho. Esses posts do tema 3, vocês lembram da aula de linha editorial? São feitos pelo cliente, tá? Porque? Porque é uma coisa mais suave, não precisa de pesquisa, então não faz sentido a gente cobrar por um post que a gente não vai pesquisar, né, só vai falar... *olha, eu preciso de uma foto sua*. E aí você vai postar? Não faz muito sentido, a própria cliente pode postar e às vezes colocar ali uma curiosidade de uma legenda, uma foto do marido, uma coisinha assim bem leve, bem tranquila, tá?

Então esses posts são feitos pelo cliente. Então na prática... *oh, eu coloquei aqui uma observação*. Como a gente não faz o tema 3, a gente pega o total de posts. Então vamos supor, o seu pacote é igual ao meu, tem **16 posts**. Então na prática o tema principal vai ficar com **75%** dos posts, ou seja, **12 posts** e o tema secundário da autoestima, nesse caso, vai ficar com **25%** dos posts, ou seja, **4 posts**, tá bom?

Então você pega 5% aqui pra um e 5% pra outro e aí o tema 3 fica por conta do cliente, tá? Então eu vou fazer aqui um exemplo. Ela quer que mais pessoas conheçam o trabalho dela. Então a gente vai fazer bastante topo e meio de funil para essa cliente Mirela e o fundo de funil vai ser só uma vez por semana, tá? Então vamos lá.

O tema principal, né, a profissão dela. Então eu coloquei aqui de sugestões: Café não mancha os dentes (topo de funil), O certo é escovar os dentes ao acordar ou depois do café da manhã (meio de funil), Minha gengiva sangra toda vez que passo fio dental, é normal? Aí você vai elaborar lá a legenda (fundo de funil) fala lá que não é normal, *tem que marcar uma consulta, que pode ser gengivite*, por exemplo. Acabou, fundo de funil.

Clareamento doi? Isso é uma dúvida comum, aí você pode falar... *olha, manda lá pra sua amiga que tem medo de fazer clareamento* (topo de funil). Qual o jeito certo de passar fio dental? Causadores do mau hálito. Então já foram 6, faltam mais 6, né? Vamos lá, pra formar os 12 posts do tema principal.

Carvão ativado clareia dentes? É verdade ou é mentira? Essa é uma polêmica muito famosa, então é um topo de funil para as pessoas encaminharem. Qual melhor tipo de

pasta de dente, aí pode ser um post mais informativo, então... *salve pra quando você for comprar sua pasta de dente* (meio de funil). Qual a diferença entre porcelana e lente de contato, marque uma avaliação, né, fundo de funil. Clareamento caseiro funciona. Flúor faz mal, mito ou verdade? Ela faz um post explicativo (meio de funil). Preciso usar aparelho... *ah precisa de uma avaliação, não é questão somente estética, tem que ver a posição do dente*, enfim, ela vai explicar, então (fundo de funil), tá?

Aí o tema secundário da autoestima. Então lembra que a persona dela é uma cliente vaidosa e que tá preocupada com um sorriso mais bonito, uma face mais harmônica. Então a gente vai falar sobre autoestima. Então, sugeri **4 posts** pra ela.

5 hábitos diários que melhoram a sua autoestima. Você tá de bem com o espelho? Hoje eu sorrio mais, *lembra que eu falei de sorriso?* Agora eu tenho um sorriso bonito e eu sorrio mais. Continue se comparando, pra sempre melhorar, enfim, então topo de funil, tá?

E aí no tema 3 da vida pessoal, eu coloquei aqui, né, como eu falei, uma cliente fictícia, então vamos supor que ela é casada e tem uma filha. Então ela vai postar momentos com o marido e com a filha, ela vai mostrar comprando produtos para o consultório, se arrumando para ir trabalhar, a rotina dela, o que você gosta de comer, filmes e séries e viagens, tá? Então basicamente ela vai postar sobre isso.

Tá, mas que dia ela vai postar, exatamente qual foto. Não sei. Então aqui eu coloquei os formatos de entrega, tá? Então tem 3 opções como eu falei pra vocês. A que eu sempre usei é clicável aqui o PDF, tá, vocês vão receber também nos materiais extras, mas quem tiver vendendo o PDF da aula é clicável o link tá. Só clicar que ele vai abrir. Então vamos lá.

Oh, exemplo da Mirela de 16 posts, então eu coloquei aqui as datas, tá, então isso foi uma coisa que eu mudei agora, preparando a aula pra vocês, que era uma dúvida que eu recebia muito das pessoas... *Carol mas que dia eu poste esse post que você me mandou?* *Tá tudo ótimo, tudo excelente, amei o conteúdo, mas eu não sei quando eu posto.* E aí a pessoa acaba se embolando, acaba não postando e no mês seguinte ela não renova porque ela tem muito post lá parado que ela ainda não postou. Ela não conseguiu se organizar para postar. Então eu sugiro que vocês coloquem as datas, assim como eu vou começar a fazer com os meus novos clientes e com os clientes que renovarem o pacote no próximo mês, já vou aplicar essa mudança, tá?

Então eu coloquei aqui óh, dia 3 de janeiro você vai postar esse, dia 4 esse, dia 5 esse daqui. As sugestões são as mesmas lá do PDF, tá? Eu só organizei nos formatos de entrega para vocês entenderem. Então aqui no tema principal tem os 12 posts e todas as datas que a pessoa vai postar... *ai Carol mas aqui vai do dia 5 para o dia 10.* Sim, mas tem que olhar tudo, né, toda a listinha. Então aqui óh, no dia 7 eu sugiro pra você postar esse e cadê o dia 6? Tá aqui embaixo óh. Dia 6 é o que caiu na quinta feira, então sempre olhe o calendário também pra saber que dia vai cair.

Deixa eu só conectar o carregador que vai acabar a bateria. Tem um monte de fio, de ring light, webcam, fica aqui uma bagunça, então tomar cuidado para não desconectar nada, pronto.

Então você vai mandar essa lista pra cliente, então aqui nos posts pessoas é o que ela tem que se preocupar entre aspas, né, porque é uma coisa bem tranquila, bem leve, ela tem que se preocupar em fazer, tá?

Então no dia primeiro, ela passa uma mensagem ali de ano novo, você pode até mandar um template pra ela. Eu vou mandar pra vocês essa semana, tá? Assim que ficar pronto, que a Bárbara me enviar eu envio pra vocês e vocês podem usar a vontade com a cliente de vocês, com vocês mesmas. Então você já vai ter aqui um template pra ela usar. No dia 2 você pode sugerir que ela se apresenta, fala... *oi gente, esse ano vou começar a cuidar mais do meu instagram, vou mostrar pra vocês o meu trabalho, um pouquinho dos pacientes que eu atendo.* Vocês vão me conhecer um pouquinho melhor, o meu lado profissional. Coisa bem tranquila, ela grava um vídeo, uma sequência de stories e posta.

E aí depois no dia 3, né, dia 3 ela já vai ter um post seu né. Já vai ter um post pronto ali maravilhoso para ela postar. Então percebe como fica bem organizadinho? Aqui são os posts que ela vai receber. Se você quiser colocar uma legendinha, né, fala aqui óh... *posts pessoais, observação, por conta da cliente, conteúdo leve*, pronto. Conteúdo leve, tá bom?

Então aqui são os posts que ela vai fazer e aqui são os que ela vai receber e já acompanha a data que ela vai postar. Então vamos voltar lá no PDF.

Outro formato de entrega que eu sugiro. Trello. Vamos tentar abrir em outra guia, fica mais organizadinho. Aqui o trello. Montei o trello pra vocês da mesma cliente fictícia, da nossa Mirela querida, tá, então depois eu vou... vocês vão ter acesso lá, mas qualquer coisa, quem não conseguir clicar no PDF, qualquer problema me fala que eu mando o link aqui, tá bom?

Então aqui, o que eu fiz? Eu criei uma etiqueta, vou ensinar vocês agora a fazerem, tá? Então percebe que aqui óh, dia 3 de janeiro... *deixa eu fechar aqui, opa*.

Dia 3 de janeiro, café não mancha os dentes, topo de funil, aqui é o título do post. Ai a legenda, sugiro que você coloque aqui na descrição. Legenda do post. Se você também faz arte, você pode adicionar aqui óh... *anexo, você pode anexar um link ou pegar o arquivo do seu computador*, tá bom?

Se for um template editável do canva, só coloca o link aqui, tranquilo. E a etiqueta, por que eu gosto de colocar etiqueta? Pra ficar **organizado** e para o cliente saber o que está acontecendo e você também saber, né, não se perder ali. Então aqui está escrito tema 1, tá vendo?

Como que eu faço essa etiqueta? Tá vendo que aqui tá escrito etiqueta? Eu vou colocar outra pra vocês verem como realmente faz. Então eu clico no amarelo, aqui já deu um tickzinho no amarelo, tá vendo? Ela já apareceu aqui também em baixo. E como que eu faço pra escrever. É só você clicar no lápis. Do lado da etiqueta tem o lápis. Então você coloca o nome da etiqueta. Vou colocar: teste. Salvar. Então ali fica escrito teste.

Quando você fecha fica aqui só a cor, mas quando você clica no post, fala... *o que é esse post aqui? Ah é um post do tema 1.* Tá bom. Então é do tema principal, tá? E pra remover

uma etiqueta é só clicar novamente nas etiquetas e clicar em cima da que você quer remover, tá? Muito simples, bem didático. Mas como sempre eu falo, qualquer dúvida deixa ali nos comentários, manda uma mensagem, um whatsapp, tá? O que precisar eu ajudo vocês.

E aqui a roxinha eu fiz para o tema 2, tá bom? E a turquesa é para o tema 3, ou seja, isso é por conta da cliente. Então percebe como fica melhor para você mesma se organizar, pra você não fazer uma legenda de uma coisa que não é pra você fazer, né, isso daqui é pra cliente.

Então ... *ah essa daqui já tá pronta*. Então eu arrasto aqui, ponho na legenda para aprovar. Ela aprovou? Ah, agora eu vou fazer a arte para ela aprovar. Então tá prontinho. É só ir mudando, tá? Pronto pra postar e acabou.

Então coloquei aqui com as datas também. Aqui eu coloquei na mesma ordem do ... *como que fala?* Da listinha de posts, tá? Mas você pode ir mudando.

Deixa eu voltar aqui pro trello.

Ah, o post do dia 6, cadê? Vamos procurar. Dia 6 ela vai postar um TBT... *cadê o post do dia 6?* E ficou pulando o dia 6, mas enfim, vai ficar um TBT aqui, tá?

Ai dia 8, cadê o post do dia 8? A gente vai lá procurar e depois sobe, tá? Então você vai colocando em ordem cronológica. Então vamos abrir aqui de novo a listinha... *Cadê a listinha?* Google docs. Só pra vocês verem, que ... *carregando... pronto* ... ah aqui óh, faltou colocar esse. Então já vamos colocar, vou colocar com vocês, pra vocês verem.

Então só copio aqui o título, ctrl+c mesmo basiquinho, vou aqui no trello, adicionar um cartão. Dia 6 ela vai postar um TBT, dou enter. Qual tema que é? O tema 3, certo? O tema pessoal, então aqui já criei a etiqueta. Agora eu vou lá em cima, cadê? Faltou o dia 6. Vamos lá em cima, dia 5, 6, pronto. Dia 6, TBT na faculdade. Faltou o dia 8 e o dia 9. Vamos pegar aqui. Dia 8 é uma foto com a filha... *aqui, uma foto com a filha, certo?* Adicionar um cartão, cola aqui o texto, dou enter, clico em cima e adiciono a etiqueta pra saber que é a cliente que vai fazer. Clico e arrasto até chegar na ordem cronológica ali, dia 8.

Faltou do dia 9. Dia 9, vamos postar uma fotinho de um livro que ela está lendo. Então percebe como fica muito mais simples? Você não vai meio que só sugerir... *ah você pode postar sobre a sua filha, seu marido.* Você pode postar sobre livros, tá, *mas quando eu posto isso*, né? A pessoa se ela já sabe, né, sua cliente, se ela já sabe que dia 9 ela tem que postar o livro que ela tá lendo, ela já consegue se organizar muito mais facilmente.

Ela vai lá, tira a fotinho do livro que ela tá lendo e já coloca ali a foto, super rápido, tá? Então isso **vai facilitar, vai ser um super diferencial**, para você atender como social media, tá bom? Vai facilitar a vida do cliente, porque ele vai ter o mês inteiro ali organizado, não somente os posts que você vai entregar, mas também os posts que ela tem que fazer, os dias que você não tiver post pra entregar, ela vai ter o que postar mesmo assim, tá?

Então isso é um super diferencial.

Então deixa eu fechar aqui porque dá uma travadinha, né, muita janela aberta. Vamos fechar aqui.

Agora vamos pra outra opção que é o **calendário no canva**. Então vocês vão receber quando vocês clicarem, vai aparecer pra usar como template, tá? É só clicar aqui, usar template. Mas eu vou mostrar pra vocês no PDF porque fica mais fácil de visualizar, tá bom?

Então aqui ó... Calendário editorial, janeiro de 2022, o @ dela puis mirela.maravilhosa, né, porque é uma cliente fictícia. Aqui no template vocês vão ver, tudo é editável, tá? As cores, as letras, o @ da cliente, a data. E as fotos principalmente, tá, pra você colocar foto do nicho dela. Ou então se ela tiver foto dela, também fica super legal de você usar e deixar personalizado. Os clientes adoram quando recebem um material personalizado, né? É um super diferencial.

Então aqui o planejamento é literalmente um calendário. Lembra que eu falei? Então aqui ó... parece o calendário de stories, né, que os clientes recebem, que eu já coloquei lá nos bônus, pra vocês darem para os clientes. É a mesma base, tá, só que aqui é o planejamento de postagens, então coloquei o calendário de janeiro. Como eu falei é tudo editável, então se você clicar lá no template você consegue mudar o dia, né, claro, porque todo mês o dia 1 não vai ser sempre sábado, então você muda ali para o dia que vai ser, tá?

Então dia 1, sugeri pra ela colocar ali uma mensagem de ano novo, dia 2 pra ela se apresentar. Ai os que eu coloquei em rosa são os que a gente vai entregar. Então percebe como a cliente consegue visualizar de forma mais fácil, então aqui a semana 1 que ela vai receber, depois a semana 2, depois a 3 e depois a 4.

Essa daqui eu já sugeri conteúdo, porque é o conteúdo do mês, mas se ela não renovar com a gente a gente não vai produzir esse conteúdo, mesmo que já tenha um conteúdo aqui técnico ó... o *reels da escovação correta*, você pode escrever um roteiro de reels, né, mas aí se ela não te contratar pra renovar o pacote, ela que vai produzir, você só sugeriu como uma cortesia, né? Pra fazer um **overdelivery** e pra ela ter conteúdo pra postar, mas aí se ela te contratar, aí você faz um novo calendário, já inclui ali a sugestão, não precisa ali o mês começar sempre no dia 1, começa na data que a cliente te contrata, tá bom?

Só coloquei aqui dia 1 para facilitar o nosso entendimento aqui começar o mês do início, né? Mas aí você colocar de cor diferente, eu sugiro que você coloque os que você vai entregar, tá bom? Pra ela conseguir visualizar bem facinho que dia que ela vai ter que se preocupar em tirar uma foto, em procurar ali em TBT, tá bom?

E as **etapas do funil**. Então é só copiar aqui o calendário, tá? Lá no canva já tem prontinho, mas se você quiser fazer do zero é só você copiar essa página e aí você vai mudando, invés de colocar o título do post, você coloca a etapa do funil, tá? E também depois eu coloquei uma legenda no funil porque ela pode pensar... tá, *mas o que isso significa*, né? Essas etapas de funil são meio que informação interna de quem é social media, mas eu acho legal você mostrar para cliente que tem uma estratégia por trás, né?

Então a legenda do funil de vendas. O topo é para atrair mais pessoas para o seu perfil, através de marcações e compartilhamentos. O meio é para trazer informações úteis e tirar as dúvidas da sua audiência, né, então a gente vai pedir para os seguidores salvarem ou comentarem nesse post. E o fundo é para vender o seu produto ou serviço. A gente vai pedir pra agendar um horário ou clicar no link, tá?

Então isso aqui não precisa mandar pra cada cliente, só as fotos, né, claro. Mas essa legenda do funil de vendas, da certinha pra todo tipo de serviço ou de produto, tá bom? Então vamos voltar lá.

Então aqui são os **3 formatos de entrega** que eu sugeri e que eu atualizei o meu formato atual é a sugestão de datas e também sugestão específica de post para datas que eu não vou entregar nenhum conteúdo, tá? Então isso vai facilitar muito a vida dos meus clientes e também vai agregar valor do meu serviço, né, vai falar... *ah mas eu não preciso me preocupar com nada*, né?

Além de me entregar os posts escritos no dia que não tem post ela também vai sugerir, então assim, meu mês tá pronto. Então facilita muito a vida do cliente e você entrega no formato que ele preferir, que ele achar mais fácil, tá?

Eu achei mais visual o canva, mas tem cliente que gosta de editar ele mesmo, então pode ser que um trello seja mais bacana, né, ele fala... *aí Carol não gostei muito desse post, vou ali sugerir alguma coisa*, põe no comentário, põe na descrição. Então, se for uma coisa mais dinâmica, principalmente se você trabalhar com alguma parceira designer, o trello é muito bom, tá? Para quem tem colaboradores ou para quem tem o caso do cliente gostar de editar, tá bom?

Então vamos lá para o próximo slide. Então depois que você montou ali o calendário, como funciona essa entrega? **Eu entrego os posts da semana, uma vez na semana**. Então vamos voltar lá no calendário ... vamos voltar aqui óh... Então a semana 1, ah ela tem que postar no dia 3, então quando que eu vou entregar isso? Eu vou entregar, vamos supor, hoje, tá, eu vou por hoje, dia 27.

Então uma semaninha antes eu vou entregar os posts da semana 1, fala... *olha, semana que vem você vai postar esses posts, então toda segunda feira eu vou te entregar os posts da próxima semana*, ou então ... *ah todo domingo*, enfim, combina um dia e mantém esse mesmo dia pra ficar mais organizado. Então a cliente já sabe... *domingo a Carol vai me entregar os posts da semana*, já reserva um horário aqui para agendar ou então para produzir as artes, para revisar, pra fazer alguma coisa assim, tá?

Então eu entrego os posts daquela semana uma vez por semana, vamos supor, toda segunda feira. Então vamos ... ah aqui eu coloquei o exemplo da terça, então vamos supor que a entrega da Mirela é na terça feira e ela fechou o pacote com 16 posts no mês, que é o pacote tradicional, tá?

Então amanhã, dia 28 ela vai receber os 4 primeiros posts. No dia 4 de janeiro que é a próxima terça feira, os próximos 4 posts e assim por diante, até completar o pacote, tá bom?

E eu sempre pego outra coisa, 3 posts do tema principal e 1 post do tema secundário. Então vamos voltar lá em cima. Aqui óh... são 4 posts na semana, certo? O primeiro post... opa... vamos voltar aqui no post 1, né, começar do começo. Café não mancha os dentes, post 1, post 2, o certo é escovar os dentes ao acordar ou depois do café, post 3, minha gengiva sangra toda vez que eu passo fio dental, é normal? Post 3, ok, mas falta um post, certo? São 4 na semana, então eu pego 1 do tema secundário, tá, então 4 posts. Porque? Porque percebe que aqui tem 4 posts? Então toda semana vai ter um post do tema secundário, para não ficar o tema secundário só na última semana, tudo de uma vez e não ter conteúdo de dentista.

Então, **sempre mesclar o tema principal com o tema secundário, tá bom?**

Que mais que eu anotei aqui, vamos ver.

Se você faz a arte, é importante, envia junto com os textos, tá, envia o post prontinho. Se você não faz, se tem parceria com uma designer, combina como que vai ser essas entregas. Se a cliente prefere receber diretamente da designer ou se ela quer que você mande junto o texto e legenda... o texto e a legenda é ótimo. O texto e a arte por email ou por whatsapp, ou pelo próprio trello, tá bom?

Eu gosto muito de usar o trello quando eu tô em parceria com a Bárbara, quando a cliente contrata nós duas porque funciona, é uma dinâmica muito, muito eficiente, tá? Mas veja com o seu cliente o que ela prefere, tá bom? As vezes ela prefere ligar o texto diretamente com você e a arte diretamente com a designer, né, porque você não vai poder, por exemplo, se ela reclamar da arte, se ela quiser editar alguma coisa, você não vai poder editar, né, alterar. Então você vai ter que falar com a designer, às vezes a cliente já prefere ter esse contato mais direto, tá? Então fica a critério do cliente.

E como funcionam as correções, né, nesse caso que eu falei se a cliente pedir alguma alteração? As alterações eu sugiro que vocês façam em dois momentos, tá? No envio dos temas, o cliente pode pedir pra trocar algum tema. Então você mandou esse calendário aqui oh, coisa linda, maravilhosa o calendário, aí ela não gostou do post do dia 10, clareamento dói, ela fala... *aí Carol, não gostei desse post, acho que não tem a ver*. Ou então eu já fiz, então vamos trocar, tá?

Aí você pode perguntar pra ela... *você tem algum post que você quer sugerir pra eu colocar? Ou eu posso pesquisar e te sugiro? Ah não, você pode pesquisar e me sugere.* Ok, você troca. Mas pede para ela conferir a lista inteira, porque esses posts serão escritos, tá, então não dá pra mudar o tema.

Claro que exceções acontecem, né, as vezes acontece da cliente ter se identificado com um tema no momento que você mandou o calendário mas na hora da escrita ela falou... *putz eu não pensei que você abordaria dessa forma*. Então vocês podem ali juntas pensar numa nova forma de abordar ou então realmente trocar o tema, mas isso é tudo muito conversado, tá?

Mas o cenário ideal, **o comum é que a cliente aprove a lista de posts pra depois você já escrever** e não ter esse retrabalho, né e atrasar as entregas dela, porque toda alteração acaba atrasando pelo menos um dia, né? Então você pede para ela olhar os temas, levar o tempo dela e só depois você começa a escrever os posts, tá, não fica só se apressando, pensando em cumprir o cronograma, porque se ela não aprovou, você vai começar a escrever só pra cumprir o cronograma, falar... *ah mais é o dia da entrega dos textos e ela não aprovou.*

Aí você corre lá pra fazer os textos, só que ai ela quer mudar os temas e você já escreveu. Só que assim, você vai ter que mudar né? Porque ela não tinha aprovado ainda. Então **só começa a escrever, fazer as artes quando ela aprovar a lista**, tá? Os temas da lista de posts.

E na entrega desses textos, dessas artes o cliente pode pedir pra corrigir alguma coisa, para alterar, né, de acordo com o gosto dele ou então corrigir mesmo alguma informação que está equivocada, né, porque o google nem sempre tá certo. Então sempre peça para ele mandar as alterações de uma vez só, justamente pra você não atrasar o cronograma nem dele e nem dos outros clientes.

E eu sempre peço o **prazo de um dia útil**, as vezes eu entrego no mesmo dia, na maioria das vezes, principalmente agora que eu tenho o Rafael pra me ajudar, né, a gente consegue entregar essa devolução no mesmo dia, mas se não, dá um prazinho ali de um dia útil. Eu não gosto de dar mais do que isso, porque eu acho que vai acabar atrasando bastante, tá?

A não ser que seja realmente pra refazer tudo, pra dar uma repensada no conteúdo, aí sim pode demorar mais, mas se for uma alteração assim... *ah essa informação está equivocada, a informação correta é essa*, um dia útil tá ótimo, tá? Então se ele te pedir uma alteração na sexta, na segunda feira você já entrega, tá bom?

E qualquer coisa também você pode falar com o cliente, ou às vezes o próprio cliente fala que ele mesmo vai alterar é uma coisa simples... *ai Carol era só uma informação aqui, técnica, é o nome da... sei lá... o nome do bisturi, mas não é bisturi é outro nome.* Então já alterei aqui, tá tudo certo. Então perfeito. Só pergunta sempre se tá tudo correto e se precisar de alguma alteração pra ele te avisar, tá bom?

Então que texto você envia quando você vai entregar esse calendário, você vai mandar o calendário ali no whatsapp por exemplo, 99% dos meus clientes, a grande maioria é no whatsapp e tem alguns no trello, mas eu sempre aviso no whatsapp que já tá no trello, né, porque às vezes o cliente passa o dia e fala... *putz é hoje, né Carol eu nem vi, esqueci.* Então eu sempre dou um alô pra avisar.

Então eu costumo mandar um texto assim ó... *Oi Mirela, tudo bem? Estou te enviando o seu calendário de posts.* Aí você anexa o PDF ou manda o link, né, se for um trello ou se for alguma coisa assim, o google docs, né ... *E lembrando que os posts pessoas serão produzidos por você e eu vou te entregar os 16 posts dos temas 1 e 2.*

Então você pode também falar assim, se for um calendário, você pode falar assim... *Lembrando que os posts em rosa serão produzidos por mim e os posts em azul serão produzidos por você, tá?* Só pra você deixar claro o que vai ser feito por você e o que ela tem que fazer, tá bom?

Então é um trabalho em conjunto como eu gosto de falar... *Me avisa se precisar alterar alguma coisa e se tiver alguma dúvida, ok? Fico no aguardo da sua aprovação para começar a produção dos posts. Obrigada!* Então é uma coisa bem simples, bem tranquila, mas **deixando claro para ela aprovar**, se não você não vai começar o trabalho, tá bom?

E sempre explicando também o que é sua parte e o que é a parte da cliente.

Então o calendário editorial, deixei alguns desafios aqui pra vocês.

Montar o seu próprio calendário para janeiro de 2022 no canva. Então aquele link... vai ficar igualzinho essa aqui óh, só que vocês aí editam com a foto de vocês, com a corzinha de vocês, tá? Mas cria o planejamento de posts, justamente pra você começar essa produção de conteúdo, já começar 2022 com a mão na massa, tá, com o mês pronto. Isso ajuda muito a manter a constância, tá, porque você já sabe o que tem que postar. Então sabe aquele dia que tá uma loucura, mas aí você vem aqui e fala... *ai hoje eu tenho que postar um TBT*. Você já vai lá rapidinho, procura e pronto. Não precisa ficar pensando, tá, então é muito mais fácil.

Então monta o seu calendário maravilhoso, tá? E pratica 2 calendários no trello, tá, pra você pegar o jeitinho ali de usar o trello. Eu sugiro, mas você faz o que você quiser, se você tem clientes, faz para os seus clientes. Você pode até já mostrar pra eles, fala... *olha eu acho que dessa forma vai ficar mais organizado o nosso trabalho, o que você acha?* Com certeza ele vai ficar super feliz com essa sua iniciativa, tá?

Então se você não tem cliente ou você quer praticar outros nichos eu sugiro roupas femininas e uma loja que vende vestidos de festa, porque de loja é um pouquinho mais complicado de você ficar pensando em conteúdo e não só em foto de produto. Então por isso que eu sempre gosto de colocar desafio para quem vende produto físico, tá?

E também pra vocês verem que assim, roupas não são só roupas, tem roupas femininas, né, casual como essa blusinha, esse casaquinho, ah o colar, né, entra na parte de acessórios, mas também tem vestido de festa. É outro nicho, outra linha editorial, outro calendário, tá?

Então pratica o calendário ali, usa as etiquetas, vai mexendo, vai anexando fotos, pra você ver realmente como funciona, tá, muda o fundo. Usa mesmo, tá? Então, pra você testar o trello. Se acostumar, se familiarizar.

E outro desafio. Isso daqui eu acho bem legal pra quem quer prospectar, já é uma antecipação da aula de vendas, né, de prospecção. **Abordar duas pessoas no direct** e sugerir 5 temas, porque já vai exercitar sua criatividade na hora de montar o calendário. Então o texto que eu uso tá na descrição da aula, eu vou colocar, tá, quando eu fizer o upload.

Então vocês só alteram. E se você faz arte, você pode enviar invés de sugerir 5 temas, você pode enviar uma arte personalizada, falar... *olha eu olhei seu perfil*, vocês vão ver lá no texto, tá bem explicadinho, mas você vai falar mais ou menos assim... *olha, eu olhei o seu perfil achei muito legal e eu acho que essa arte tem tudo a ver com o seu nicho, com os seus clientes, acho que o pessoal vai se identificar e eu acho que tem a sua cara também, a cara da sua marca. Fique a vontade para usar e se você quiser saber mais sobre o meu trabalho, responda essa mensagem.* Acabou. Você já fez ali uma entrega, mostra que você olhou o perfil da pessoa, se preocupou, não é uma mensagem tipo spam, tá, é uma mensagem personalizada, que tem ali uma preocupação em melhorar o conteúdo dessa pessoa.

Eu só nunca sugiro que você mande, refaça alguma arte, tá? Mande uma arte de uma nova forma que a pessoa já fez. Porque? Porque isso fica um pouquinho chato, né, você não conhece a pessoa pra falar... *olha essa sua arte não tá boa, então eu fiz melhor.* Acho um pouco desagradável. Então eu sugiro que você faça uma nova arte, tá? Não se baseie em alguma que ela já tenha, faz uma arte do zero ali, pega um template, personaliza para aquela pessoa, tá?

Então é **abordar duas pessoas no direct e sugerir 5 temas ou fazer uma arte pra ela**, tá bom? Eu vou colocar na descrição da aula. Se ficou alguma aqui quem tá ouvindo manda no chat ou liga o microfone e fica à vontade, tá?

A aula de hoje foi bem rapidinha porque é muito prática, né e eu gostei muito de preparar porque eu mesma melhorei a minha forma de entrega, então ficar bem legal e vocês já estão tendo acesso exclusivo e antecipado, porque eu ainda não fiz pra nenhum cliente, vou começar a fazer em janeiro, então vai ser bem legal e vocês vão se diferenciar das outras sociais medias, tá?

E quem tá vendo gravado deixa nos comentários as dúvidas.

Que bom que você gostou, Inês, obrigada. E o seu nicho é muito bacana, né... Oi Dai, que bom, obrigada. Muito feliz de ver vocês ao vivo nessa época de final de ano, a gente tava se desencontrando um pouquinho, né, mas é muito bom ver vocês aqui.

E da Inês é bem legal, né Inês, porque você vai atender principalmente profissionais da saúde, então você vai exercitar muito a criatividade e montar temas diferentes, calendários diferentes, para outras pessoas, né? Pessoas do mesmo nicho, mas que vão abordar temas diferentes, vai ser bem legal.

Então qualquer dúvida sempre tô disponível pra vocês, tá? Me mandem whatsapp, me mandem direct, deixem aqui nos comentários, que sempre que eu vejo eu respondo, tá? Às vezes eu demoro um pouquinho, mas é porque eu realmente deixo ali pra moderação, pra eu mesma ler e responder vocês, tá? Pra não ficar um comentário lá perdido.

Então qualquer dúvida entrem em contato, tá, no email, onde vocês preferirem. E é isso. Espero que vocês façam o desafio, tá? Pra já começar 2022 com calendário montadinho e já sabendo usar o trello, tá? Então eu vou salvar, deixa eu aqui parar a gravação, obrigada por terem participado, obrigada por terem assistido.