



# FUNIL DE CONTEÚDO

## 1. O QUE É

1.1. representacao do caminho que o cliente faz do momento que conhece seu instagram até fechar a compra

1.1.1. Para quem é

1.1.1.1. Todo perfil que tem como objetivo monetizar.

## 2. TOPO

Gerar audiencia e reconhecimento.  
Conteudo generalista.

2.1. ATRAÇÃO

2.1.1. MOTIVACIONAL

2.1.2. MEMES

2.1.3. REELS

2.1.4. POSTS INTERATIVOS - (MARCAÇÕES)

## 3. MEIO

Nutrir e qualificar o leads. Pengerar a audiencia mais qualificada.  
Separa os curiosos do que querem saber mais.

3.1. RELACIONAMENTO

3.1.1. CONTEUDO DE VALOR

3.1.2. DEPOIMENTOS

3.1.3. LIVES

3.1.4. MATERIAL GRATUITO

3.1.5. FOTOS SUAS

### 3.1.6. HISTORIAS

## 4. FUNDO

gerar vendas

### 4.1. VENDA DIRETA

#### 4.1.1. LINK NA BIO

#### 4.1.2. ARRASTA PRA CIMA

## 5. COMO DISTRIBUIR

### 5.1. 10% topo

### 5.2. 80% meio de funil\*

### 5.3. 10% fundo

## 6. BENEFICIOS DO FUNIL

### 6.1. previsibilidade de resultados

### 6.2. maior produtividade

### 6.3. melhor aproveitamento de oportunidade

### 6.4. feedback para o desenvolvimento de produtos

## 7. PRINCIPAIS ERROS

### 7.1. acreditar que todo visitante sera cliente

### 7.2. Nao focar em todas as etapas e só pensar no fundo (venda)