

# POSTAGENS PODEM SER SUA PRÉ-VENDA



## Postagens relevantes em conteúdo

**Apresentamos aqui algumas dicas que podem fazer diferença no momento que for fazer suas postagens nas redes sociais.**

*Abordar o mesmo tema em formatos diferentes:*

- ❖ Texto, áudio, vídeo;
- ❖ Mídias diferentes pedem formatos diferentes;
- ❖ Identifique o aspecto e utilize da melhor forma;
- ❖ Você pode falar do mesmo tema utilizando ferramentas diferentes desde que faça as devidas adequação que cada uma pede.

*Seu produto/serviço precisa ser importante:*

- ❖ Mostrar qual utilidade do que oferece sem forçar a venda;
- ❖ Tirar de forma clara eventuais dúvidas que possam surgir;

*Fazer postagens dentro de métricas:*

- ❖ Abordagens objetivas;
- ❖ Dirigir cada ação a um determinado público;
- ❖ Determinar o conteúdo de acordo com motivo específico;

*Postagens são vitrines:*

- ❖ Fazer postagens que informem bem sobre seu negócio;
- ❖ Apresentar produtos/serviços de forma clara e atraente.

*Mostrar despretensão:*

- ❖ Falar sobre temas de forma a deixar o público interessado, fazendo com que queira saber mais;
- ❖ Mostrar algo que seu produto resolve, mas de maneira genérica sem ofertas explícitas.

*Repassar aprendizado:*

- ❖ Escrever sobre algo que já tenha domínio ou ainda esteja estudando, entretanto tenha entendimento suficiente para replicar;
- ❖ Contar histórias de experiências vivenciadas;
- ❖ Mostrar o passo-a-passo de como conseguiu soluções.

*Coerência:*

- ❖ Se atente a escrever conteúdos que façam sentido, que tenham início, meio e fim coerentes.

*Demonstrativos:*

- ❖ Exiba dados e estatísticas sobre como anda seu mercado;
- ❖ Falar de serviços similares em demais empresas que utilizam o mesmo processo e modelo que você e como elas conseguem resultados principalmente os positivos.

*Ajudar nas escolhas:*

- ❖ Fazer comparações que ajudem o público a escolher dentre seus próprios produtos/serviços.

*Interatividade:*

- ❖ Postar enquetes sobre seus produtos/serviços e incentivar o público a interagir, a responde-las.

**(Essa é uma ótima forma de conseguir leads).**

*Especificidade:*

- ❖ Pontuar temas relevantes relacionados a datas ou fatos condizentes a seu produto/serviço.

**Uma boa postagem, seja onde for, com certeza trará resultados positivos ao seu negócio desde tenha sempre:**

- ❖ Qualidade;
- ❖ Sinceridade;
- ❖ Criatividade;
- ❖ Constância.

**[Clique aqui e confira alguns exemplos de posts em nosso instagram.](#)**

## **PLANEJANDO**

E o primordial em tudo é ter um PLANEJAMENTO. Só assim suas ações terão bons resultados.

Para fazer de forma correta, recomendamos seguir estes passos:

- ❖ Criar uma planilha em que irá dividir as colunas em: Semana, Dia, Tipo do Post (se é Feed, Story, Vídeo, Carrosel, etc), Categoria do Post (se é um Conteúdo, Inspirações, Dica, Venda ativa, etc), Qual o tema do Post, Ideias para desenvolver melhor este post e ainda uma

coluna de Status para você identificar se já foi produzido a imagem, produzido o texto, agendado ou postado. É assim que usamos por aqui e funciona bem;

- ❖ Tenha essa planilha de forma mensal para ficar mais organizado;
- ❖ Defina um período para começar. Se já tiver conteúdos, pode até ser de imediato. Caso não, deixe um tempo (1 a 2 semanas) pra produzir este conteúdo e conseguir seguir o cronograma;
- ❖ Comece então a produzir/postar os conteúdos;
- ❖ E o principal, mensure. Avalie se deu retorno, use mesmo as redes para perguntar ao público o que deseja e assim vai aperfeiçoando mês a mês.

E lembre-se de que podemos lhe auxiliar a criar conteúdo para suas postagens. Basta nos procurar!

Equipe do Guia – Vendendo no Digital.