



# Redes Sociais que Vendem

*Transforme seguidores em clientes com estratégia*

**R\$ 20**



Escaneie para acessar



# Bem-vindo ao Curso!

Curso focado em transformar suas redes sociais de uma vitrine estatica para uma maquina de vendas. Se voce posta todos os dias e nao vende nada, este curso e para voce. Vamos usar a estrategia Info-First que o algoritmo favorece, com templates prontos, calendario editorial e metricas que realmente importam para seu faturamento.



## Para quem e este curso?

- Empreendedores que postam mas nao geram vendas
- Quem quer crescer no Instagram de forma organica
- Negocios que querem converter seguidores em clientes
- Profissionais que querem se posicionar como autoridade
- Quem esta cansado de dicas genericas que nao funcionam

## O que voce vai aprender

- 1 A estrategia Info-First que o algoritmo ama
- 2 Como criar conteudo que gera vendas de verdade
- 3 Calendario editorial completo para 30 dias
- 4 Templates de posts prontos para copiar e adaptar
- 5 Metricas que conectam redes sociais a faturamento

# Sumario

---

**1** **Estrategia de conteudo que vende**

4 aulas

---

**2** **Tipos de conteudo e templates**

4 aulas

---

**3** **Calendario editorial e consistencia**

4 aulas

---

**4** **Engajamento, metricas e crescimento**

4 aulas

---

# Modulo 1: Estrategia de conteudo que vende

## Objetivos deste modulo:

- Entender por que posts informativos vendem mais que posts de venda
- Aplicar a regra 80/20 de conteudo
- Criar autoridade antes de vender
- Definir seus pilares de conteudo

## Plataformas de Redes Sociais



Instagram



Facebook



TikTok



YouTube



LinkedIn



WhatsApp

## Por que seu perfil nao vende (e como mudar)

Se voce posta todos os dias e nao vende, o problema provavelmente e a ESTRATEGIA, nao a frequencia. O erro mais comum e transformar o Instagram em um catalogo de produtos: foto do produto, preco, 'compre agora'. Esse tipo de conteudo tem o MENOR alcance e engajamento possivel.

O algoritmo do Instagram, TikTok e outras plataformas funciona assim: ele mostra mais do conteudo que gera mais interacao. Se as pessoas salvam, compartilham e comentam seu post, o algoritmo mostra para mais gente. Se ninguem interage, ele para de mostrar.

E qual tipo de conteudo gera mais interacao? Conteudo que ENSINA, DIVERTE ou INSPIRA. NAO conteudo que vende diretamente.

E aqui esta o paradoxo: quanto mais voce ensina e gera valor, mais as pessoas confiam em voce. E quando voce finalmente faz um post de venda, elas JA confiam e estao

prontas para comprar.

Exemplo real: Uma nutricionista que postava só fotos de refeições saudáveis com preço da consulta tinha 200 curtidas por post e zero agendamentos pelo Instagram. Quando mudou para a estratégia Info-First (dicas de nutrição, mitos vs verdades, receitas rápidas), saltou para 2.000 curtidas e 15 agendamentos por mês -- sem pagar anúncios.

A diferença não foi postar mais. Foi postar MELHOR. E isso que vamos aprender neste curso.

### Perfil que só vende vs Perfil Info-First

Perfil que só vende	vs	Perfil Info-First
<ul style="list-style-type: none"><li>✗ Apenas fotos de produtos/serviços</li><li>✗ Posts tipo 'compre agora'</li><li>✗ Poucos salvamentos e compartilhamentos</li><li>✗ Crescimento lento ou estagnado</li><li>✗ Zero vendas pelas redes sociais</li></ul>		<ul style="list-style-type: none"><li>✓ Dicas, tutoriais, bastidores, histórias</li><li>✓ Valor primeiro, venda depois</li><li>✓ Alto engajamento e muitos salvamentos</li><li>✓ Crescimento orgânico constante</li><li>✓ Vendas naturais sem parecer vendedor</li></ul>

## Funil de Vendas nas Redes Sociais



### A regra 80/20 do conteúdo

A regra é simples: 80% do seu conteúdo deve **AGREGAR VALOR** (ensinar, entreter, inspirar) e apenas 20% deve **VENDER** diretamente. Essa proporção funciona porque cria um ciclo virtuoso.

Os 80% de conteúdo de valor geram:

- Seguidores novos (pessoas seguem quem ensina)
- Engajamento alto (salvamentos, compartilhamentos)
- Autoridade (você vira referência no assunto)
- Confiança (o público acredita em você)
- Alcance orgânico (algoritmo favorece)

Os 20% de conteúdo de venda convertem porque:

- O público já confia em você
- Já conhece a qualidade do seu conteúdo
- Sente reciprocidade (você deu tanto valor grátis!)
- Não se sente 'empurrado' a comprar

Distribuição detalhada:

- 40% **EDUCATIVO**: Dicas, tutoriais, como fazer, informações úteis

- 20% BASTIDORES: Dia a dia, processo de trabalho, equipe, rotina
- 15% PROVA SOCIAL: Depoimentos, resultados, antes/depois, numeros
- 15% VENDA: Ofertas, lancamentos, promocoas, produtos
- 10% ENTRETENIMENTO: Humor, trends, memes do nicho, interacao

Na pratica, se voce posta 5 vezes por semana: 2 posts educativos + 1 bastidores + 1 prova social + 1 venda ou entretenimento. Essa distribuicao funciona para qualquer nicho.

## Definindo seus pilares de conteudo

Pilares de conteudo sao os 3-5 temas principais sobre os quais voce vai criar conteudo. Eles devem estar conectados ao seu negocio e aos interesses do seu publico.

Como definir seus pilares:

1. Liste tudo que voce sabe fazer/ensinar relacionado ao seu negocio
2. Liste as duvidas mais frequentes dos seus clientes
3. Veja o que funciona para concorrentes e perfis do seu nicho
4. Escolha 3-5 temas que cobrem os pontos acima

Exemplos por nicho:

Dentista:

Pilar 1: Dicas de higiene bucal

Pilar 2: Mitos e verdades sobre saude dental

Pilar 3: Estetica dental (clareamento, lentes)

Pilar 4: Bastidores do consultorio

Pilar 5: Depoimentos e transformacoes

Loja de roupas:

Pilar 1: Dicas de moda e combinacoes

Pilar 2: Tendencias da estacao

Pilar 3: Bastidores (compras, novidades)

Pilar 4: Looks de clientes

Pilar 5: Promocoas e lancamentos

Restaurante:

Pilar 1: Receitas e dicas de culinaria

Pilar 2: Bastidores da cozinha

Pilar 3: Historias dos pratos e ingredientes

Pilar 4: Avaliacoes e reacoes de clientes

Pilar 5: Promocoes e eventos especiais

Anote seus pilares e use-os como guia para TODO conteudo que criar. Isso garante variedade e consistencia ao mesmo tempo.

## Conhecendo seu publico de verdade

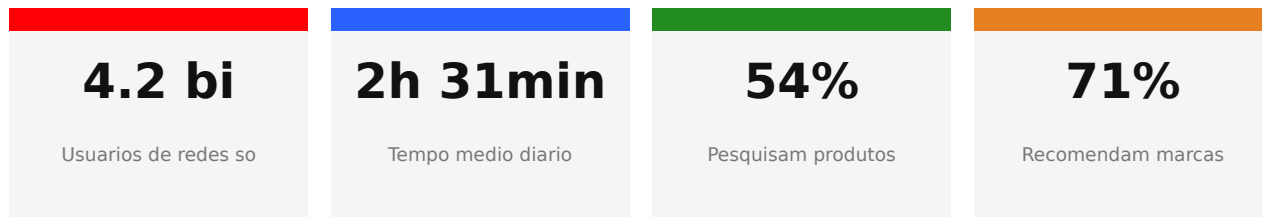
Voce nao pode criar conteudo bom se nao sabe para QUEM esta criando. Muitos negocios dizem 'meu publico e todo mundo' -- e esse e o caminho para nao atingir ninguem.

Como conhecer seu publico:

1. Use o Instagram Insights: Se voce tem conta profissional, va em Insights > Publico. Voce vera idade, genero, localizacao e horarios de atividade dos seus seguidores.
2. Analise seus clientes atuais: Quem ja compra de voce? Qual a idade media? Sao homens ou mulheres? O que eles valorizam? Como encontraram voce?
3. Observe os comentarios e DMs: Quais perguntas as pessoas fazem? Quais duvidas tem? Que tipo de conteudo pedem?
4. Crie uma persona: Um perfil ficticio do seu cliente ideal. Exemplo: 'Maria, 32 anos, mae, classe B, mora em BH, trabalha em escritorio, busca praticidade, compra online pelo Instagram, se preocupa com qualidade e preço justo.'
5. Pergunte diretamente: Faca enquetes nos Stories: 'Sobre qual tema voces querem ver conteudo?', 'Qual o maior desafio de voces com [tema]?'.

Quando voce conhece seu publico de verdade, a criacao de conteudo fica 10 vezes mais facil. Voce sabe exatamente o que falar, como falar e quando postar. Nao e mais adivinhacao -- e estrategia.

Dica com IA: Cole os dados do Instagram Insights no ChatGPT e peça: 'Baseado nesses dados do meu publico, sugira 20 ideias de conteudo que seriam relevantes para eles.'



# Modulo 2: Tipos de conteudo e templates

## Objetivos deste modulo:

- Criar carrosseis educativos que geram salvamentos
- Fazer Reels que alcançam milhares de pessoas
- Escrever legendas que prendem e convertem
- Usar Stories de forma estrategica

## Carrosseis educativos: o formato rei

Carrosseis sao o formato com a MAIOR taxa de salvamento e engajamento no Instagram. Eles funcionam porque entregam muito valor em formato facil de consumir. A estrutura ideal:

SLIDE 1 -- GANCHO: Uma frase que faz a pessoa parar de rolar o feed. Deve gerar curiosidade ou identificacao. Exemplos: '5 erros que voce comete ao lavar o cabelo', 'O que ninguem te conta sobre investimentos', 'Pare de fazer isso se quer emagrecer'.

SLIDE 2 -- O PROBLEMA: Aprofunde a dor do publico. 'Se voce faz X, provavelmente sofre com Y.'

SLIDES 3-6 -- A SOLUCAO: Dicas, passos, informacoes uteis. Cada slide deve ter NO MAXIMO 30 palavras. Use numeros, icones e bullets para facilitar a leitura.

SLIDE 7 -- RESUMO: Recapitule os pontos principais em formato visual. As pessoas salvam posts para reler, e o resumo facilita isso.

SLIDE 8 -- CTA: Chamada para acao clara. 'Salve este post para consultar depois', 'Compartilhe com quem precisa ver isso', 'Quer mais dicas? Me siga!'.

Dicas de design para carrosseis:

- Use no maximo 2 cores + branco ou preto
- Fonte grande e legivel (minimo 24pt no celular)

- Fundo limpo, sem muitos elementos
- Consistencia visual (mesmo template para todos)
- No Canva: pesquise 'Instagram Carousel' e adapte um template

Frequencia ideal: 2-3 carrosseis por semana. E o formato mais trabalhoso mas com MELHOR retorno de engajamento.

## Reels que alcançam milhares de pessoas

Reels são a ferramenta mais poderosa para ALCANCE no Instagram. Mesmo perfis pequenos podem ter Reels com milhares de visualizações se usarem a estratégia certa.

Estrutura de um Reel que funciona:

SEGUNDOS 1-3 -- GANCHO: Os 3 primeiros segundos decidem se a pessoa vai assistir ou rolar para o próximo. Use frases que geram curiosidade: 'Você está fazendo isso errado', 'Descubra por que [algo inesperado]', 'Pare! Você precisa ver isso antes de [ação]!'

SEGUNDOS 4-15 -- CONTEUDO: Entregue o valor prometido no gancho. Seja direto, sem enrolação. Se prometeu 3 dicas, de as 3 dicas de forma rápida e clara.

SEGUNDOS FINAIS -- CTA: 'Siga para mais dicas', 'Salve para depois', 'Comenta qual dica você mais gostou!'

Tipos de Reels que funcionam para negócios:

1. Tutorial rápido: Ensine algo em 30-60 segundos
2. Antes e depois: Mostra transformação (poderoso para serviços)
3. Dia a dia / bastidores: Mostra a rotina de forma autêntica
4. Mitos vs verdades: Conteúdo educativo com formato dinâmico
5. Trend adaptada: Use tendências virais adaptadas ao seu nicho

Dicas técnicas:

- Filme na VERTICAL (9:16)
- Use legendas no vídeo (muitas pessoas assistem sem som)
- Boa iluminação (luz natural ou ring light)
- Cortes rápidos (mude de ângulo a cada 3-5 segundos)

- Use audio trending quando possível

## Legendas que prendem e convertem

A legenda é tão importante quanto a imagem. Uma boa legenda transforma um post medíocre em viral e um espectador em cliente. Aqui está a estrutura que funciona:

**GANCHO (1a linha):**

A primeira linha é tudo. É o que aparece no feed antes do 'ver mais'. Se não for interessante, ninguém clica para ler o resto.

Formulas de gancho: Pergunta ('Você sabia que...?'), Afirmacao polêmica ('Parar de [ação comum] foi a melhor decisão que tomei'), Numero ('5 formas de [resultado desejado]'), Historia ('Eu perdi R\$ 10.000 antes de aprender isso').

**CORPO (3-5 parágrafos curtos):**

Cada parágrafo deve ter no máximo 3 linhas. Paredes de texto assustam. Use espaçamento entre parágrafos. Conte uma história, de dicas ou compartilhe uma experiência.

**CTA (Chamada para ação):**

Sempre termine com algo que o leitor deve FAZER: comentar, salvar, compartilhar, clicar no link, mandar DM.

Exemplos: 'Salve para não esquecer!', 'Marca aquele amigo que precisa ver isso', 'Qual dessas dicas você vai aplicar primeiro? Comenta!'

**HASHTAGS (5-10):**

Use um mix de hashtags grandes (acima de 500 mil posts), médias (50 mil a 500 mil) e pequenas (abaixo de 50 mil). As pequenas têm menos competição e é mais fácil aparecer.

Template de legenda pronto:

[GANCHO: Pergunta ou afirmacao impactante]

[CONTEXTO: 1-2 frases explicando o assunto]

[VALOR: 3-5 dicas ou pontos principais]

[HISTORIA OU EXEMPLO: Caso real ou pessoal]

[CTA: O que o leitor deve fazer agora]

[HASHTAGS: 5-10 relevantes]

## Stories estrategicos: mais que 'bom dia'

Stories são a ferramenta mais pessoal do Instagram. Enquanto o feed é a vitrine, os Stories são a conversa íntima com seu público. Use-os estrategicamente.

Tipos de Stories que funcionam:

1. INTERATIVOS: Use enquetes, quiz, perguntas e emoji slider TODOS os dias. Isso aumenta o engajamento geral do perfil e faz o algoritmo mostrar mais do seu conteúdo.
2. BASTIDORES: Mostre o que acontece 'atrás das câmeras'. Pessoas se conectam com pessoas, não com marcas perfeitas. Mostre a rotina, os desafios, as conquistas.
3. EDUCATIVOS: Dica rápida do dia, informação útil, mini-tutorial. Conteúdo que a pessoa assiste e pensa 'que útil!'.
4. PROVA SOCIAL: Compartilhe mensagens de clientes satisfeitos (com permissão), fotos de clientes usando seu produto, resultados alcançados.
5. VENDA SUAVE: Mostre seu produto ou serviço de forma natural. 'Olha que lindo esse vestido que acabou de chegar' é muito mais eficaz que 'Vestido R\$ 99, compre agora'.

Estrutura de sequência de Stories diários:

Story 1: Bom dia pessoal + como está seu dia (conexão)

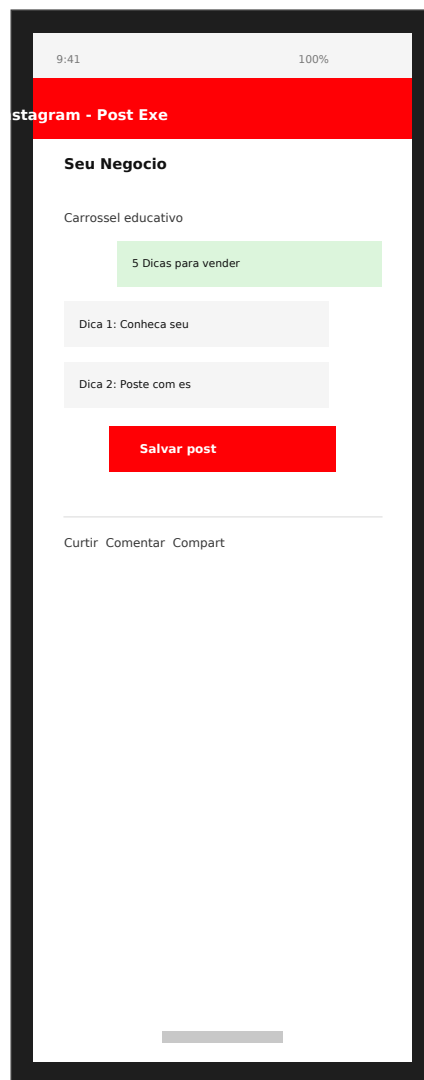
Story 2: Enquete ou pergunta (engajamento)

Story 3: Dica ou informação útil (valor)

Story 4: Bastidores do trabalho (autenticidade)

Story 5: Produto ou serviço de forma natural (venda suave)

Frequência: 5-10 stories por dia. Pode parecer muito, mas lembre-se que cada story leva 5-15 segundos para criar. 10 stories levam menos de 5 minutos.



# Modulo 3: Calendario editorial e consistencia

## Objetivos deste modulo:

- Planejar 30 dias de conteudo em 2 horas
- Usar datas comemorativas estrategicamente
- Manter consistencia sem burnout
- Reaproveitar conteudo de forma inteligente

## Planejando 30 dias em 2 horas

Sentar para postar sem planejamento e a receita para o estresse e a inconsistencia. Com um calendario editorial, voce sabe exatamente o que postar cada dia do mes, e pode criar tudo de uma vez.

O metodo de 2 horas:

HORA 1 -- Planejamento e textos (60 minutos):

1. Abra uma planilha simples ou documento (15 min):

Colunas: Data | Dia | Tipo | Pilar | Formato | Tema | Status

2. Preencha o calendario com a estrutura semanal (15 min):

Seg: Educativo (carrossel) | Ter: Bastidores (reels) | Qua: Prova social (imagem) | Qui: Educativo (carrossel) | Sex: Entretenimento ou venda (reels/imagem)

3. Use ChatGPT para gerar ideias e textos (30 min):

Prompt: 'Sou [negocio]. Meus pilares sao [pilares]. Crie 20 ideias de posts com legenda completa para cada um.'

HORA 2 -- Design e agendamento (60 minutos):

4. Crie os designs no Canva (40 min):

Use templates e replique. Um carrossel de 8 slides leva 10-15 min no Canva.

5. Agende tudo no Meta Business Suite (20 min):

Va em [business.facebook.com](https://business.facebook.com) > Planejamento > Criar Post. Agende cada post para o dia e horario ideal.

Pronto! 20 posts para o mes inteiro, criados e agendados em 2 horas. Faça isso no primeiro domingo de cada mes e voce nunca mais vai se estressar com 'o que postar'.

Dia da Semana	Tipo de Conteudo	Formato	Exemplo
Segunda	Educativo	Carrossel	5 dicas sobre [tema]
Terça	Bastidores	Reels	Rotina do dia a dia
Quarta	Prova social	Imagem/Video	Depoimento de cliente
Quinta	Educativo	Carrossel	Passo a passo de [tema]
Sexta	Entret./Venda	Reels/Imagem	Trend + oferta especial

### Calendario Semanal de Conteudo

Seg	Ter	Qua	Qui	Sex	Sab	Dom
Carrossel educativo + Stories inter	Reels de bastidores + Enquete nos S	Depoimento de cliente + Stories com	Carrossel passo a passo + Stories e	Post de venda ou trend viral + Stor	Repost dos melhores conteudos da se	Planejamento e criacao para a prox

## Reaproveitando conteudo: trabalhe menos, publique mais

Voce NAO precisa criar conteudo do zero toda vez. Um unico conteudo bom pode virar 5-10 pecas diferentes. Isso se chama 'repurposing' e e o segredo dos perfis que postam muito sem se cansar.

Como transformar 1 conteudo em 10:

Conteudo original: Artigo de blog de 1000 palavras sobre '10 dicas de marketing digital'

Versao 1: Carrossel de Instagram com as 10 dicas resumidas (1 dica por slide)

Versao 2: Reels com as 3 dicas mais importantes (30 segundos)

Versao 3: 5 stories -- cada um com 2 dicas + enquete

Versao 4: Thread no Twitter/X com as 10 dicas

Versao 5: Post longo no LinkedIn com as dicas + experiencia pessoal

Versao 6: Email newsletter com as dicas + link para o artigo

Versao 7: WhatsApp Status com a dica mais impactante

Versao 8: TikTok com 1 dica detalhada em formato tutorial

Versao 9: Post no Facebook com storytelling + as dicas

Versao 10: Infografico no Pinterest com todas as dicas

Outra tecnica: pegue posts antigos que performaram bem (3+ meses atras) e republicue com pequenas mudancas. Seu publico provavelmente nao viu ou nao lembra. E o conteudo ja foi validado -- voce sabe que funciona.

Use o ChatGPT para adaptar: 'Tenho este carrossel de Instagram: [cole]. Adapte para: 1) Reels de 30s, 2) Newsletter, 3) Post LinkedIn.'

### Processo de Criacao de Conteudo



## Datas comemorativas e sazonalidade

Datas comemorativas sao oportunidades de ouro para conteudo e vendas. Planeje com antecedencia.

Datas universais que todo negocio pode usar:

- Janeiro: Ano novo, metas e planejamento
- Fevereiro: Carnaval, Dia dos Namorados (EUA)
- Marco: Dia da Mulher, inicio do outono
- Abril: Pascoa
- Maio: Dia das Maes
- Junho: Dia dos Namorados, Festa Junina
- Julho: Ferias escolares
- Agosto: Dia dos Pais
- Setembro: Primavera
- Outubro: Dia das Crianças, Halloween

- Novembro: Black Friday
- Dezembro: Natal, Ano Novo

Como usar datas comemorativas estrategicamente:

1. Planeje com 2-4 semanas de antecedencia
2. Crie conteudo tematico (nao so promocao)
3. Ofereca algo especial (desconto, brinde, conteudo exclusivo)
4. Adapte ao seu nicho (Dia dos Pais para uma barbearia e diferente de para uma loja de roupas)

Dica: crie promocoes de tempo limitado ligadas a datas. 'Promocao Dia das Maes -- 20% de desconto ate domingo'. A urgencia real (data fixa) gera acao.

# Modulo 4: Engajamento, metricas e crescimento

## Objetivos deste modulo:

- Aumentar engajamento de forma organica
- Crescer seguidores reais e qualificados
- Analisar metricas que conectam a vendas
- Criar uma rotina sustentavel de redes sociais

## Estrategias de engajamento que funcionam

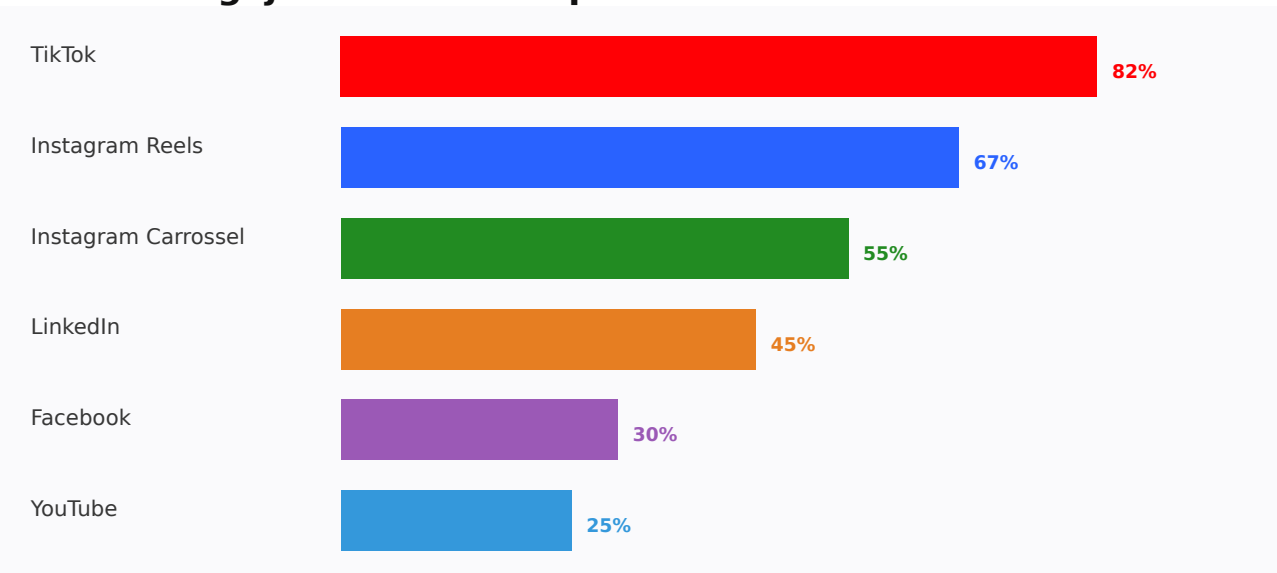
Engajamento nao acontece por acaso. Existem estrategias comprovadas que aumentam a interacao com seu conteudo:

1. **RESPONDA TUDO** em ate 1 hora: Quando alguem comenta no seu post, responda rapido. O algoritmo conta respostas como comentarios adicionais, dobrando o engajamento. Alem disso, a pessoa se sente valorizada e comenta mais vezes.
2. **INICIE CONVERSAS** nos Stories: Todo dia, use pelo menos um adesivo interativo: enquete, quiz, pergunta aberta, emoji slider. Isso nao so gera engajamento direto como sinaliza ao algoritmo que seu perfil e 'ativo' e merece mais alcance.
3. **COMENTE** em perfis do seu nicho: Nao e spam! E participar genuinamente de conversas relevantes. Encontre 5-10 perfis do seu nicho e deixe comentarios significativos (nao 'lindo!' ou emojis) nos posts deles. Isso expoe seu perfil para o publico deles.
4. **CRIE CONTEUDO SALVAVEL**: Dicas, passo a passo, listas, templates -- conteudo que as pessoas **SALVAM** para consultar depois. Salvamentos sao o sinal mais forte para o algoritmo.
5. **USE CTA** em TODA legenda: Nunca termine um post sem pedir algo: comentar, salvar, compartilhar, clicar no link. Parece obvio, mas a maioria esquece.

6. FACA LIVES: Lives geram notificacoes para seus seguidores e o algoritmo prioriza conteudo ao vivo. Mesmo uma live de 15 minutos respondendo perguntas tem grande impacto.

7. INTERAJA nos primeiros 30 MINUTOS apos postar: Este e o periodo critico. O algoritmo avalia o engajamento inicial para decidir quantas pessoas vao ver o post. Fique online, responda comentarios, interaja nos Stories.

### Taxa de Engajamento Medio por Plataforma



### Metricas que realmente importam para vendas

Pare de se preocupar com numero de seguidores. E uma metrica de vaidade. Veja as metricas que realmente impactam seu faturamento:

ALCANCE: Quantas pessoas unicas viram seu conteudo. Se esta crescendo mes a mes, sua estrategia esta funcionando. Se esta caindo, algo precisa mudar.

TAXA DE ENGAJAMENTO:  $(\text{Curtidas} + \text{Comentarios} + \text{Salvamentos} + \text{Compartilhamentos}) / \text{Seguidores} \times 100$ . Acima de 3% e bom. Acima de 6% e excelente.

SALVAMENTOS: A metrica mais valiosa. Salvamentos indicam que o conteudo e TAN bom que a pessoa quer ver de novo. Se seus salvamentos estao altos, seu conteudo e relevante.

CLIQUES NO LINK: Quantas pessoas clicaram no link da bio ou link nos Stories. Essa

metrica conecta redes sociais a VENDAS reais.

**MENSAGENS RECEBIDAS (DMs):** Quantas pessoas mandaram mensagem apos ver seu conteudo. Se esse numero cresce, seu conteudo esta gerando intencao de compra.

**CONVERSAO FINAL:** Dessas mensagens e cliques, quantos viraram clientes? Essa e a metrica que paga suas contas.

Como acompanhar:

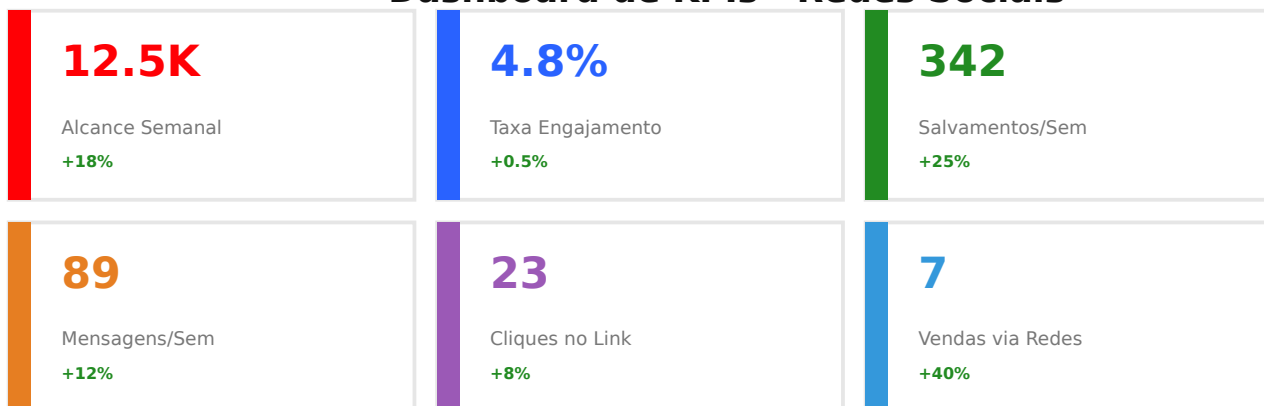
Crie uma planilha simples e preencha toda segunda-feira:

Semana | Alcance | Engajamento % | Salvamentos | Cliques | Mensagens | Vendas

Em 4 semanas voce ja tera dados para entender o que funciona. Em 12 semanas, tera uma estrategia afinada que gera vendas consistentes.

Metrica	O que mede	Meta	Onde ver
Alcance	Pessoas que viram o p	Crescimento mensa	Instagram Insights
Engajamento %	Interacoes / seguidores	Acima de 3%	Instagram Insights
Salvamentos	Posts salvos para depc	Mais que likes	Instagram Insights
Compartilhamentos	Veze que foi enviado	Crescimento	Instagram Insights
Cliques no link	Visitao ao site/WhatsApp	Conecta a vendas	Instagram Insights
Mensagens (DMs)	Intencao de compra	Crescimento	Instagram DM

### Dashboard de KPIs - Redes Sociais



## Crescimento sustentável: rotina de 30 minutos/dia

Voce nao precisa gastar horas por dia em redes sociais. Com organizacao, 30 minutos por dia sao suficientes para manter e crescer seu perfil.

Rotina diaria de 30 minutos:

Minutos 1-5: Responda todos os comentarios e DMs pendentes

Minutos 5-10: Poste 3-5 Stories (interativo + bastidores + dica)

Minutos 10-20: Interaja em 10 perfis do seu nicho (comentarios genuinos)

Minutos 20-25: Responda Stories de seguidores (gera conexao)

Minutos 25-30: Verifique se o post do dia foi publicado (se agendou no domingo)

Rotina semanal (alem dos 30 min diarios):

Domingo: 2 horas para planejar e criar conteudo da semana (se nao fez mensal)

Segunda: Analise metricas da semana anterior (15 minutos)

O que NAO fazer:

- Ficar rolando o feed sem proposito (isso nao e trabalho)
- Postar e sumir (engajamento acontece nas horas seguintes)
- Comparar seu perfil com perfis de celebridades ou influencers
- Comprar seguidores (arruina seu engajamento e credibilidade)
- Usar bots de automacao (Instagram detecta e pode banir)

O crescimento organico e lento mas solido. Um perfil com 1.000 seguidores engajados vende MAIS que um com 100.000 seguidores comprados. Foque na qualidade, nao na quantidade.

## Checklist: Redes Sociais Profissionais

- Bio otimizada com proposta de valor clara
- Identidade visual consistente em todos os posts
- Pilares de conteúdo definidos (3-5 temas)
- Calendário editorial de 30 dias planejado
- Postando pelo menos 3x por semana
- Respondendo comentários em até 1 hora
- Stories diários com elementos interativos
- Analisando métricas toda semana
- Aplicando estratégia Info-First (80% valor, 20% venda)



*Redes sociais não são sobre quantos seguidores você tem. São sobre quantos clientes você consegue a partir deles.*

**-- Calazans Lumina**

# Gostou do conteúdo?

Conheça nossos outros cursos e serviços

- ChatGPT para Idosos -- Gratuito
- IA e ChatGPT Completo (R\$ 20)
- Marketing Digital para Iniciantes (R\$ 20)
- Google Meu Negocio do Zero (R\$ 20)
- Funis de Vendas Simplificado (R\$ 20)
- Ferramentas Digitais para Secretarias (R\$ 20)



WhatsApp



Site

## **CALAZANS LUMINA**

calazanslumina.com.br | @calazanslumina  
trafegocalazans@gmail.com | +55 31 98294-8067