

2023

content *planner*



AVISO LEGAL: Esta obra é protegida juridicamente pelo certificado



O presente certificado comprova, mediante as tecnologias de hashcode (SHA 256), TimeStamping (Padrão UTC fornecido pelo BIPM - Bureau International des Poids et Mesures) e Assinatura Digital que a pessoa supra indicada declarou-se autor da obra supra citada.

A venda ou cópia não autorizada desse produto está sujeita a multa e até 2 anos de prisão.

ESTE *PLANNER*
PERTENCE A

EXPRESSE QUEM VOCÊ É



Você já parou pra pensar no impacto do seu movimento?

Estar na internet é potencializar a sua voz, é alcançar novos lugares e ainda mais pessoas, é amplificar o impacto que você pode e deve gerar no mundo.

O Content Planner nasceu para ser parte desse movimento, para *te auxiliar a criar, recriar e impactar.*

O seu movimento começou e ele é urgente. Pessoas esperam por você, seus sonhos esperam por você! E se você acredita, você constrói o seu futuro e também realiza.

Que cada passo seja símbolo, e eco de algo grandioso que você está construindo.

Vamos juntos? Estou ansiosa para te ver voando!

**Com carinho,
Larissa I @postarpravender**

É no
movimento
que

*coisas
incríveis
acontecem*

//postar pra vender

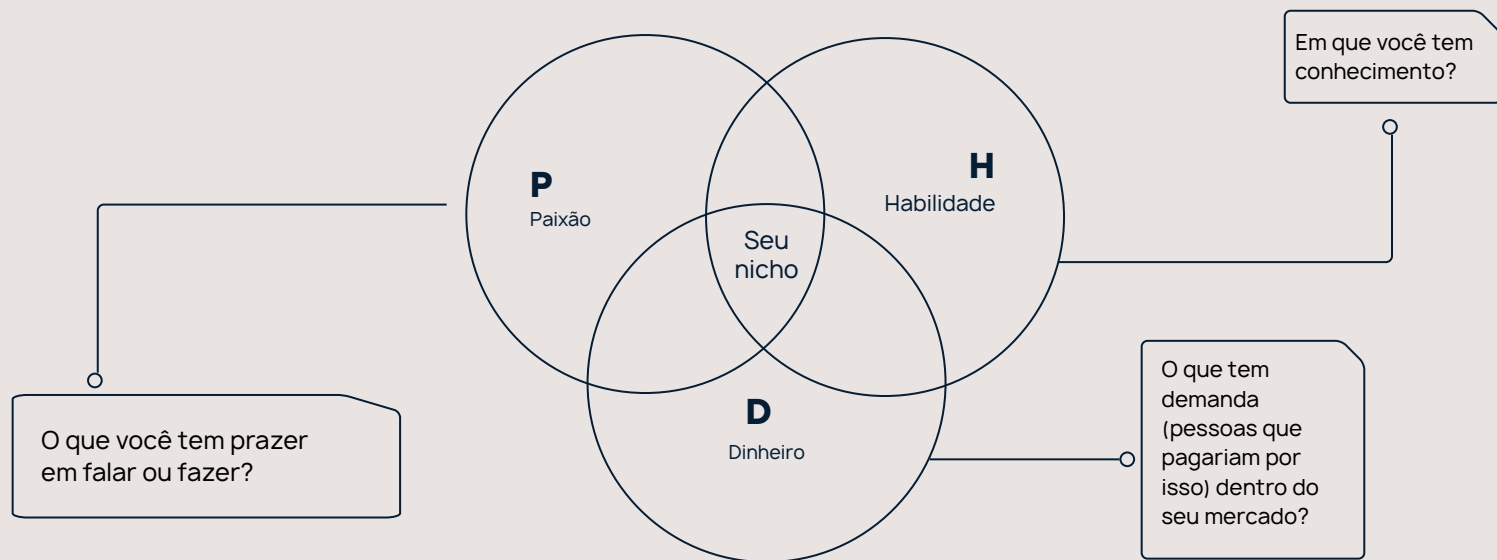


Ferramenta

Definindo seu *nicho*

Definir um nicho é também definir o seu lugar no mundo. Você deixa de ser só mais um no meio da multidão e passa a ser lembrado como a principal fonte de transformação para a sua audiência.

Método PHD



As respostas para essas perguntas apontam para o seu nicho!

Qual área você ama falar a respeito, tem conhecimento e habilidade suficiente para gerar impacto e possui pessoas interessadas dispostas a pagar pelo que você oferece?

[seu nicho]

Ferramenta

Construindo *autoridade*

Autoridade é como os outros te percebem dentro do seu mercado. Você precisa fortalecer os seus diferenciais dentro da sua comunicação para que isso seja intensificado.

Qual transformação você gera na vida de alguém?

Como você quer ser lembrado?

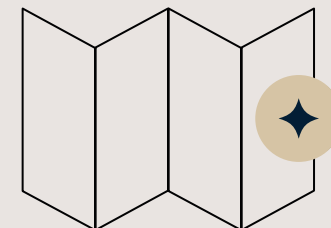
Quais características únicas deseja fortalecer?

Quais elementos você precisa usar para intensificar isso?

Ferramenta

Mapa do conteúdo

Simplifique os assuntos que você aborda no seu perfil, se você quer ser lembrado você precisa manter uma linha de conteúdos que fortaleçam isso. Primeiro você vai definir um tema principal baseado na sua área de atuação e nicho, depois os temas secundários e subtemas que irão diversificar e pontuar os assuntos que você aborda no seu perfil e te posicionar como referência dentro do seu mercado.



Tema principal

Temas secundários

Subtemas

O seu conteúdo único vai nascer a partir da união do seu Mapa do conteúdo e 3D's da diferenciação. Isso porque, no sentido de ser relevante para a sua audiência, você precisa entender como ativar o desejo das pessoas no que você está comunicando, o que só é possível tendo clareza sobre as dores, dúvidas e desejos da audiência.

Ferramenta

Esse quadro vai te orientar como é a melhor forma de abordar os seus pilares de conteúdo, baseados exatamente no que a sua audiência precisa.

3D's da diferenciação

DORES *(problemas que enfrenta e que você pode ajudar a resolver)*

DÚVIDAS *(incertezas, questionamentos e suspeitas sobre a sua área de atuação que você pode esclarecer)*

DESEJOS *(aspirações, sentimentos e sensações de estar realizado com algo)*

Tipos de conteúdo

Agora, é hora de empacotar as informações dos temas que você definiu, guiados pelos 3'Ds da diferenciação e, então, construir uma comunicação eficiente através dos Tipos de Conteúdo. Lembrando que um mesmo tema, baseado em algum dos D's da diferenciação pode virar conteúdos completamente diferentes se abordado em Tipos de Conteúdos diferentes.

+ Novidades

+ Tendências

+ Storytelling

+ Pauta Quente

+ Opinião Forte

+ Humor

+ Divisor de opiniões

+ Inconsciente coletivo

+ Bastidores

+ Antes e Depois

+ Conselho

Ferramenta

Estrutura do Carrossel Lucrativo

Você tem até 10 lâminas para convencer a sua audiência a comprar seu produto, e com a estrutura do carrossel lucrativo você irá despertar o interesse desde a capa até a sua oferta.



Ferramenta

Despertando curiosidade

Para gerar curiosidade é preciso chamar atenção. E, na criação de conteúdo, nada melhor que um bom título para cumprir esse papel. É ele quem convence a audiência a consumir o seu conteúdo até o final, seja ele em formato de vídeo ou em texto. Por isso, esteja sempre atento.

Fuja, se quiser ter [resultado desejado].

Como [algo que seu cliente faz] está destruindo [sonho].

Já visualizou o que vai acontecer quando você [desejo comum]?

Quais desses [número] erros no [desejo da audiência] você está cometendo?

A ÚNICA coisa que você precisa saber para [desejo da audiência].

X [número] de coisas que você precisa saber antes de [desejo].

Uma maneira infalível de [resultado desejado].

Os [número] erros que [público] deve evitar somente se quiser [desejo].

O fim do(a) [tema intrigante].

Aqui está a solução perfeita se você quer [desejo] mesmo que [objeção].

A ÚNICA coisa que você precisa saber para [desejo da audiência] ... e não é o que você está pensando.

Nunca mais [desejo da sua audiência] sem antes [seu método].

Como [desejo do seu público] em [período de tempo] ou menos?

O caminho errado para [desejo da audiência].

Acervo de stories

Esse é um banco com **60 frases para você começar os seus stories e gerar percepções diferentes**. Sempre que estiver fazendo o planejamento de conteúdo mensal e quiser ter uma ideia de ação específica para os seus stories, visite este acervo.

Educativo

- 1 3 coisas que você precisa saber para ____.
- 2 Como sair de resultado X para resultado Y em apenas Z dias.
- 3 O passo a passo para você conseguir ____.
- 4 Sempre me perguntam se ____.
- 5 Use isso se quiser ter ____.
- 6 Não comece a ____ sem saber disso.
- 7 Pare de ____.
- 8 Por que fazer ____ é a pior coisa para ____.
- 9 Esses foram os 5 segredos que me fizeram ____.
- 10 Eu preciso te contar algo que você nem imagina sobre ____.

Ferramenta

Relacionamento

- 1 Esse é o meu principal objetivo nesta semana [conte o que você quer fazer e por que]. E o seu, qual é? [caixa de perguntas].
- 2 A semana mal começou por aqui, e eu já estou cheia de expectativa. E você, como está por aí? [enquete].
- 3 Ontem chegaram muitas pessoas novas por aqui, e eu estou super animada para conhecer vocês. Me contem, como vocês me conheceram aqui no direct...
- 4 Vamos nos conhecer melhor? Comenta aqui na caixinha uma palavra que te define!
- 5 Se você pudesse me descrever em uma palavra, qual seria?! [caixa de perguntas].
- 6 Hoje eu estou começando o dia com essa trilha sonora que eu amo! [inserir música]. E você, qual é a música que não pode faltar no seu dia? [colocar caixinha de indicação de música].
- 7 A semana já está acabando, e por aqui eu estou muito grata por tudo que já aconteceu, e animada pelo que ainda vem por aí. Você também? Reage aqui pra eu saber!
- 8 Esse é o primeiro ritual que eu faço quando acordo... [mostre o que você faz]. E você, qual seu primeiro hábito ao acordar? [caixa de perguntas].
- 9 Antes de finalizar meu dia de trabalho, eu não abro mão de... [algo que você faz diariamente]. E você, já testou fazer isso? [enquete].
- 10 Hoje eu estava pensando sobre como eu já atendi tantos clientes ao longo da vida! Você já foi meu cliente?! Se sim, deixa uma memória boa da gente aqui pra lembrarmos juntos [caixa de perguntas].

Autoridade

- 1 Você nunca me viu falando sobre isso abertamente! [fale sobre sua primeira experiência na sua área e os frutos disso].
- 2 Eu aposto que você já passou por isso, e não soube o que fazer [aponte uma dificuldade que a sua audiência passa, e apresente a solução + depoimentos].
- 3 Isso faz tanto tempo, mas nunca vou esquecer! [mostre uma certificação ou título que você tem e fale do processo que foi para conseguir].
- 4 Esse é um cliente que jamais vou me cansar de falar! [mostre um case de sucesso].
- 5 É impressionante como em todas as áreas, há pessoas que não sabem o que falam! [fale das "fraudes" que existem na sua área e como não cair em cilada..
- 6 Eu vou te dar o melhor conselho sobre... [dê uma dica imperdível sobre a sua área].
- 7 Essas são mensagens que eu recebo diariamente sobre o meu trabalho [coloque prints de depoimentos]. Tem como não ser grata?!
- 8 Eu nunca imaginei que um dia chegaria aqui! [mostre uma conquista sua e compartilhe o processo].
- 9 Hoje eu venci mais uma etapa na minha vida profissional [fale sobre o que você conquistou e a importância disso para você].
- 10 O que ninguém nunca te contou sobre X, é que... [diga algo que você aprendeu na prática sobre a sua área de atuação].

Ferramenta

Aprovação Social

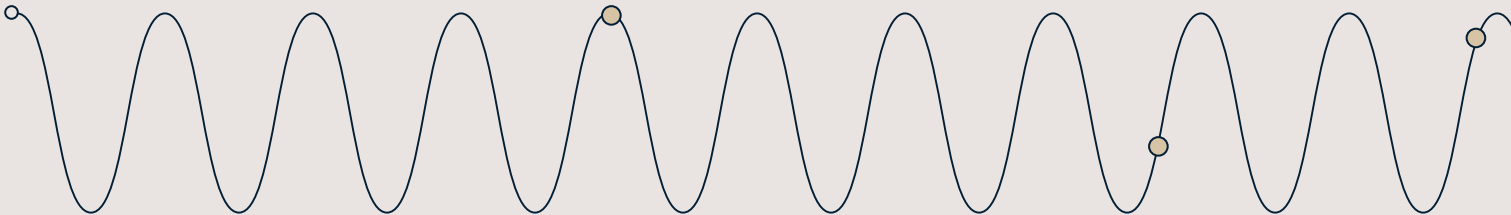
- 1 Como o ____ conseguiu ____ em apenas 5 dias?
- 2 A semana mal começou por aqui, e eu já estou já recebi esse tipo de mensagem [colocar print de depoimentos].
- 3 Você sabe o motivo que levou a [nome da pessoa que elogiou] me mandar essa mensagem? [use um print de uma mensagem com afirmações positivas sobre o seu trabalho].
- 4 Não sou eu quem estou falando [print de depoimento elogiando seu trabalho].
- 5 Poderia ser você com esses resultados [print de depoimento de resultado].
- 6 Olha só o que aconteceu nos bastidores essa semana [mostrar o resumo da semana].
- 7 Faça um respost de um cliente e coloque uma frase que intensifique a qualidade do que você vende. Ex: Nada como entregar o melhor para os meus clientes.
- 8 3 coisas que pessoa 1, pessoa 2 e pessoa 3 (nomes) têm em comum [descreva como eles tiveram resultado usando o que você vende].
- 9 Eu confesso que fiquei emocionada com essa mensagem que acabei de receber [coloque no story a seguir o print da mensagem de cliente elogiando].
- 10 Acabei de encontrar pessoa 1 (nome do cliente) e ela me falou que conseguiu ____ [resultado da pessoa]. Ela vai explicar como conseguiu isso [em seguida, grave o cliente falando do resultado].

Vendas

- 1 Quando eu comecei a trabalhar com X, tudo que eu queria era ter acesso a isso [mostre seu produto ou serviço].
- 2 Olha só o que está pronto para ser entregue para um cliente super especial [mostre seu produto ou serviço finalizado, gerando desejo].
- 3 Quando eu criei X, minha principal motivação foi... [fale sobre o problema que você quis resolver criando seu produto ou serviço]
- 4 Você quer parar de uma vez por todas de [problema que a sua audiência enfrenta]? Então veja isso!
- 5 Essa é a solução que você procura para [sonho da audiência]. Vem ver o que eu tenho para você!
- 6 Olha só o que fulana falou sobre o... [depoimento sobre o seu produto ou serviço com link de venda].
- 7 Talvez essa seja a sua última oportunidade para [algo que a sua audiência precisa]. (Em seguida, faça uma oferta de escassez)
- 8 Você pode alcançar o resultado dos sonhos, sem sofrimento. Mais de X pessoas já conseguiram, olha só! [depoimentos + link de venda].
- 9 Se você perde tempo com [algo que é um erro da sua audiência], pare agora mesmo... (em seguida, apresente seu produto ou serviço como solução).
- 10 Eu jamais faria isso em outra ocasião, mas... [aproveite uma ocasião especial para fazer uma oferta imperdível].

Ferramenta

Acompanhando resultados



	Janeiro	Fevereiro	Março	Abril	Maiο	Junho	Julho	Agosto	Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro
Contas alcançadas												
Visitas ao perfil												
Toques no site												
Contas com engajamento												
Interações com o conteúdo												
Seguidores												
Visualizações nos stories												

Calendário 2023

Janeiro						
Dom	Seg	Ter	Qua	Qui	Sex	Sáb
01	02	03	04	05	06	07
08	09	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31				

01 Confraternização Universal

Fevereiro						
Dom	Seg	Ter	Qua	Qui	Sex	Sáb
			01	02	03	04
05	06	07	08	09	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28				

20 Carnaval
21 Carnaval
22 Quarta-feira de Cinzas

Março						
Dom	Seg	Ter	Qua	Qui	Sex	Sáb
			01	02	03	04
05	06	07	08	09	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	

08 Dia Internacional da Mulher
20 Início do outono

Abril						
Dom	Seg	Ter	Qua	Qui	Sex	Sáb
						01
02	03	04	05	06	07	08
09	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30						

07 Sexta-feira da Paixão
09 Páscoa
19 Dia do Índio
21 Dia de Tiradentes
22 Dia do Descobrimento do Brasil

Maio						
Dom	Seg	Ter	Qua	Qui	Sex	Sáb
	01	02	03	04	05	06
07	08	09	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30	31			

01 Dia do trabalhador
13 Dia da Abolição da Escravidão
14 Dia das mães

Junho						
Dom	Seg	Ter	Qua	Qui	Sex	Sáb
				01	02	03
04	05	06	07	08	09	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	

08 Corpus Christi
12 Dia dos Namorados
21 Início do inverno
24 Dia de São João

Julho						
Dom	Seg	Ter	Qua	Qui	Sex	Sáb
						01
02	03	04	05	06	07	08
09	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31					

26 Dia da Vovó

Agosto						
Dom	Seg	Ter	Qua	Qui	Sex	Sáb
		01	02	03	04	05
06	07	08	09	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	31		

11 Dia Nacional do Estudante
13 Dia dos pais
19 Dia Nacional do Ciclista
22 Dia do Folclore

Setembro						
Dom	Seg	Ter	Qua	Qui	Sex	Sáb
					01	02
03	04	05	06	07	08	09
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30

07 Independência do Brasil
23 Início da primavera

Outubro						
Dom	Seg	Ter	Qua	Qui	Sex	Sáb
01	02	03	04	05	06	07
08	09	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31				

12 Dia de Nossa Senhora Aparecida
12 Dia das Crianças
15 Dia do Professor
28 Dia do Servidor Público
30 Dia do Comerciante

Novembro						
Dom	Seg	Ter	Qua	Qui	Sex	Sáb
			01	02	03	04
05	06	07	08	09	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30		

01 Dia de Todos os Santos
02 Dia de Finados
15 Proclamação da República do Brasil
19 Dia da Bandeira
20 Dia da Consciência Negra

Dezembro						
Dom	Seg	Ter	Qua	Qui	Sex	Sáb
					01	02
03	04	05	06	07	08	09
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
31						

25 Natal
22 Início do verão

Janeiro

23 JANEIRO

// POSTAR PRA VENDER



Janeiro

Objetivos do mês

Metas

<input type="radio"/>	
<input type="radio"/>	
<input type="radio"/>	
<input type="radio"/>	

Ações importantes

<input type="radio"/>	
<input type="radio"/>	
<input type="radio"/>	
<input type="radio"/>	


Datas importantes


<input type="radio"/>	
<input type="radio"/>	
<input type="radio"/>	


Assuntos para estudar & aprofundar

<input type="radio"/>	
<input type="radio"/>	
<input type="radio"/>	


Janeiro

 Data potencialmente atrativa

 Feriado Nacional e/ou Data comemorativa

 Referência no QR

Calendário de ideias

Domingo	Segunda	Terça	Quarta	Quinta	Sexta	Sábado	Datas Comemorativas
<div>1 ✨ 🔍</div> <div>ANO NOVO</div> <div>Construa um reels mostrando a evolução do seu negócio até aqui. (Você pode utilizar stories arquivados para construir um vídeo que lhe conecte com a sua audiência).</div>	<div>2</div> <div>RECOMEÇO</div> <div>Como a sua marca irá recomençar mais um ano? O que você espera? O que deseja para os clientes? Ou que tal dá pequenos Spoilers do que você preparará para este ano? A ideia é despertar desejo.</div>	<div>3 💰</div> <div>COMPRE GANHE</div> <div>Carrossel de conteúdo focado nos benefícios gerados pelo que você vende, com CTA de compre e ganhe algo a mais e complementar. Ex: você tem apenas 24h para comprar meu produto de stories e ganhar uma imersão exclusiva de narrativas que mudarão seu negócio em 2023.</div>	<div>4 🔍</div> <div>LOOPING</div> <div>Mostre o looping que sua persona vive ao encucar uma postura/ação errada que a impede de alcançar o resultado que deseja.</div>	<div>5 🔍</div> <div>SEJA A AUTORIDADE</div> <div>Use uma frase de impacto sobre um valor do seu negócio e faça o link com prints de depoimento que fortalecem uma visão a seu respeito.</div>	<div>6 ✨ 🔍</div> <div>DIA DA GRATIDÃO</div> <div>Insira a frase dentro do contexto do seu negócio: olho para o céu, fecho os olhos e agradeço por estar aqui. Você pode adaptá-la tanto de forma cômica como em um reels inspiracional.</div>	<div>7</div> <div>NUNCA MAIS</div> <div>Crie um vídeo dinâmico mostrando como nunca mais cometer um erro comum, aproveite para inserir os benefícios do que você vende.</div>	<div>1</div> <div>Dia Mundial da Paz</div>
<div>8</div> <div>MICRONARRATIVA</div> <div>Conte uma história de fracasso superado e as lições que você conseguiu aprender com o fato. Conecte as pessoas a sua história.</div>	<div>9</div> <div>SERÁ QUE?</div> <div>Crie um vídeo com fotos representativas ensinando sua audiência a identificar se sofre com determinado problema? Ex: será que o seu esquecimento não é TDAH?</div>	<div>10 💰</div> <div>NÃO FAÇA ISSO</div> <div>Crie um conteúdo mostrando o que não deve ser feito e o correto a ser feito, fazendo as pessoas desejarem o que você vende.</div>	<div>11 ✨ 🔍</div> <div>DIA DO OBRIGADO</div> <div>Conte uma história do seu negócio que link com depoimentos enviados pelos seus clientes. Pelo que você ou eles são gratos pelo que você oferece?</div>	<div>12 🔍</div> <div>QUESTIONE</div> <div>Faça a sua audiência refletir sobre as atitudes que possuem que prejudicam os resultados que desejam alcançar.</div>	<div>13</div> <div>O JEITO MAIS FÁCIL</div> <div>Fisque a atenção da sua audiência com uma forma facilitada de chegar até um objetivo.</div>	<div>14</div> <div>INCENTIVE</div> <div>Construa um reels inspirador com a frase: Você não precisa ser [“padrão” estabelecido] para ____ [desejo]. Ex: você não precisa ser magra para se vestir do que quiser!</div>	<div>4</div> <div>Dia Mundial do Brasil</div>
<div>15 ✨</div> <div>DIA DOS ADULTOS</div> <div>Aproveite esta data para entreter de acordo com a personalidade da sua marca. Você pode falar sobre responsabilidades, sobre como você pensava que seria essa fase, ou como a maioria dos adultos reage a determinado assunto da sua área.</div>	<div>16</div> <div>LIVE EM PARCERIA</div> <div>Convide uma pessoa de uma área complementar a sua para bater um papo sobre um assunto que agregue valor para a sua audiência. Lembre de anunciar esta live com no mínimo 1 dia de antecedência.</div>	<div>17 🔍</div> <div>PERCEPÇÃO</div> <div>Ensine algo para a sua audiência tomando por base falas ou prints de depoimentos que você recebe.</div>	<div>18 🔍</div> <div>PRÉ-REQUISITO</div> <div>Construa um conteúdo de análise narrado que fortaleça a sua percepção de autoridade no assunto mostrando os princípios fundamentais.</div>	<div>19 🔍 💰</div> <div>PROVA RADICAL</div> <div>De forma comparativa mostre um antes e depois radical de algo novo do seu negócio. Causar estranhamento ou curiosidade nos primeiros segundos é muito importante.</div>	<div>20</div> <div>HERÓI X VILÃO</div> <div>Selecione um item / fator / característica que a sua audiência tem dúvida se é positivo ou negativo e apresente um carrossel educativo. Ex: requeijão: herói ou vilão da sua dieta?</div>	<div>21</div> <div>REUTILIZE</div> <div>Selecione um conteúdo ou tema dos stories que teve um bom engajamento nos últimos 15 dias e transforme em conteúdo para o feed apresentando um visão complementar sobre o assunto.</div>	<div>6</div> <div>Dia da Gratidão</div>
<div>22 🔍</div> <div>IDENTIFICAÇÃO</div> <div>Se posicione deixando claro seus valores.</div>	<div>23 🔍</div> <div>UMA SAÍDA</div> <div>Pegue uma queixa comum da sua audiência e mostre que existe uma saída, envolva o que você vende.</div>	<div>24 🔍</div> <div>EXPERIÊNCIA</div> <div>Mostre como é a experiência de ser seu cliente, o que você proporciona?</div>	<div>25</div> <div>TENDÊNCIAS</div> <div>Apresente tendências do momento que incluem seu serviço/produto como solução.</div>	<div>26</div> <div>DIA DA GULA</div> <div>Aproveite para falar sobre esse ou outros “pecados capitais” intertem nos resultados que a sua audiência deseja. Ex: A sua gula por “conhecimento” está matando seu crescimento. Ofereça uma transformação com o que você vende na CTA.</div>	<div>27 🔍</div> <div>TRUQUE RÁPIDO</div> <div>Crie um vídeo de 1 minuto ou carrossel com um truque rápido que ajude a sua audiência a economizar tempo.</div>	<div>28 🔍</div> <div>CONEXÃO</div> <div>Conecte-se através de um vídeo motivador alinhando os valores da sua marca com a sua audiência.</div>	<div>7</div> <div>Dia da Liberdade de</div>
<div>29</div> <div>PRIMEIRO MÊS</div> <div>Crie uma sequência de stories ou carrossel educativo sobre algo que você aprendeu e que sua audiência também irá gostar de aprender.</div>	<div>30 ✨</div> <div>DIA DA SAUDADE</div> <div>Aproveite esta data para pensar numa que saudade gera autoridade. Conte uma história do passado que desperte admiração na sua audiência.</div>	<div>31 🔍</div> <div>DESEJO</div> <div>Compartilhe algo sobre seu produto ou serviço que gere curiosidade e desejo.</div>	<div></div> <div>Clique aqui para acessar as referências na área de membros.</div>	<div>Notas</div>			<div>7</div> <div>Dia do Leiteiro</div>
							<div>18</div> <div>Dia Internacional do Riso</div>
							<div>24</div> <div>Dia Internacional da Educação</div>
							<div>26</div> <div>Dia da Guia</div>
							<div>30</div> <div>Dia da Saudade</div>
							<div>Notas</div>

Conteúdo de alto desempenho	Por que deu certo?	Em qual formato reaproveitar?
Conteúdo de baixo desempenho	Por que deu errado?	Como posso melhorar?

Fevereiro

23 FEVEREIRO

//POSTAR PRA VENDER

Objetivos do mês

Metas

<input type="radio"/>	
<input type="radio"/>	
<input type="radio"/>	
<input type="radio"/>	

Ações importantes

<input type="radio"/>	
<input type="radio"/>	
<input type="radio"/>	
<input type="radio"/>	

Datas importantes

Assuntos para estudar & aprofundar

Fevereiro



Data potencialmente atrativa



Feriado Nacional e/ou Data comemorativa



Referência no QR

Domingo	Segunda	Terça	Quarta	Quinta	Sexta	Sábado	Notas
			<div>1🔍</div> <div>Y VERSUS X</div> <div>Faça um comparativo de dois termos defendendo o seu posicionamento, fortaleça a sua autoridade.</div>	<div>2🔍</div> <div>PARE</div> <div>Crie um conteúdo com a headline afirmando sua posição sobre algo do seu mercado: pare de romantizar...</div>	<div>3🔍📅</div> <div>NOVA FORMA</div> <div>Apresente o que você vende de uma forma diferente para chamar atenção e despertar desejo.</div>	<div>4🔍</div> <div>3 TIPOS</div> <div>Crie um reels sobre os 3 tipos de algo do seu mercado que as pessoas podem escolher viver. É importante que apenas uma delas seja alinhada com o que você acredita. Isto é perfeito para alinhamento de audiência.</div>	
<div>5🔍</div> <div>MOMENTO</div> <div>Inspire com um reels usando trechos de um momento vivido unindo áudio e do vídeo com mensagem.</div>	<div>6🔍</div> <div>UM MEDO</div> <div>Comece o conteúdo com uma frase comum dita pela sua persona, de preferência do seu direct, e apresente um caminho para isso.</div>	<div>7🔍📅</div> <div>ANÁLISE</div> <div>Faça um conteúdo de análise nos stories envolvendo o que você vende e salve em um destaque. Depois de 24h, poste um reels avisando desse destaque. No final precisa de uma CTA de venda.</div>	<div>8</div> <div>O MOTIVO</div> <div>Mostre um caminho lógico do porquê a sua audiência não alcança determinado objetivo. Pode ser em reels ou carrossel.</div>	<div>9</div> <div>NEM TENTE</div> <div>Apresente um direcionamento de que nem adianta ir por determinado caminho que não vai dá certo para ter resultado. Ex: Nem tente usar hashtag para aumentar seu alcance se você não sabe vender.</div>	<div>10</div> <div>MESMO QUE</div> <div>Crie um conteúdo baseado no título: A forma mais simples de conseguir X mesmo que Y.</div>	<div>11</div> <div>RECORTES</div> <div>Faca uma lista com 15 fatos curiosos sobre a sua marca e coloque uma CTA: Me conta uma curiosidade sua agora?</div>	
<div>12🔍</div> <div>A MÃO</div> <div>Traga uma frase que representa o que a sua marca acredita, seja digitando ou escrevendo à mão. A proposta é trazer movimento.</div>	<div>13</div> <div>LIVE</div> <div>Faça uma live oferecendo uma "degustação" do que você vende, deixe fixo na live uma mensagem dizendo que quem te mandar a palavra-chave X no seu direct vai receber um presente, o que significa uma abertura para vender.</div>	<div>14🔍📅</div> <div>NÃO SOU EU</div> <div>Crie um conteúdo com áudio de alguma cliente que agradeceu pelo seu trabalho com o título: não sou eu quem está dizendo.</div>	<div>15</div> <div>LEMBRETE</div> <div>Selecione uma música em alta e liste uma sequência de ações que devem ser evitadas.</div>	<div>16</div> <div>ÚLTIMA CHANCE</div> <div>Crie um conteúdo de última oportunidade para aproveitar o feriado usufruindo do que você vende.</div>	<div>17</div> <div>ALTERNATIVA</div> <div>Apresente uma alternativa de aproveitar esta data, alinhe com o que você acredita. Ex: Nutri aproveita o feriado assim...</div>	<div>18🌟</div> <div>SÁBADO DE CARNAVAL</div> <div>Reels de entretenimento relacionado ao seu nicho em forma de lembrete, complete a frase: Você não é todo mundo para se adequar a _____.</div>	
<div>19🌟</div> <div>DOMINGO DE CARNAVAL</div> <div>Seja pessoal, aborde como sua marca ou você se relaciona com o Carnaval.</div>	<div>20🌟</div> <div>CARNAVAL</div> <div>Aproveite o contexto de carnaval para correlacionar com o que você vende e faça uma ação de oferta.</div>	<div>21🌟</div> <div>CARNAVAL</div> <div>Como está sendo seu carnaval? Publique um resumo de como está aproveitando. Lembre de relacionar aos valores do seu negócio e sempre mostrar de uma forma saudável algo que eleve a sua percepção de autoridade.</div>	<div>22🌟</div> <div>QUARTA-FEIRA DE CINZAS</div> <div>O ano só começa depois do Carnaval, aproveite o pensamento de muitos brasileiros para interagir com a sua audiência perguntando o que farão depois do Carnaval para ter o que planejaram fazer em 2023.</div>	<div>23</div> <div>PEQUENA VITÓRIA</div> <div>Crie um passo a passo que gere melhoria imediata para quem seguir. Lembre-se de relacionar ao que você vende.</div>	<div>24🔍</div> <div>LEVE O OLHAR</div> <div>Use um vídeo do site Pexel que faça sentido ao seu negócio com um texto chamando a atenção para algo que está sendo dito nos stories. A ideia é levar as pessoas a um benefício ou descobrir uma curiosidade.</div>	<div>25</div> <div>SUCESSO NÃO É</div> <div>Construa um vídeo com fragmentos de vídeos da sua galeria que demonstrem o que é sucesso pra você, não esqueça de legendar para unir imagens ao texto.</div>	
<div>26🔍</div> <div>TROCADILHO</div> <div>Trocadilho engraçado, inteligente que compartilhe um segredo hilário e espontâneo.</div>	<div>27🔍</div> <div>NÃO QUEREMOS</div> <div>Crie um conteúdo com título focado em como a sua persona não quer ser vista, esse é um conteúdo com alto potencial de alcance para atrair público qualificado. Ex: https://</div>	<div>28🔍</div> <div>SENTIR</div> <div>Construa um reels com o título "O que você sente?" para transmitir sensações a respeito do seu trabalho.</div>	<div></div> <div>Clique aqui para acessar as referências na área de membros.</div>	<div>Datas comemorativas</div> <div>4 fev Dia Mundial do Câncer</div> <div>17 fev Carnaval (Começa)</div> <div>18 fev Sábado de Carnaval</div> <div>19 fev Domingo de Carnaval</div> <div>20 fev Carnaval (Segunda-Feira)</div> <div>21 fev Carnaval (Terça-Feira)</div> <div>22 fev Quarta-Feira de Cinzas</div>			

Conteúdo de alto desempenho	Por que deu certo?	Em qual formato reaproveitar?
Conteúdo de baixo desempenho	Por que deu errado?	Como posso melhorar?

Março

23 MARÇO

// POSTAR PRA VENDER



Objetivos do mês

Metas









































<input type="radio"/>	
<input type="radio"/>	
<input type="radio"/>	
<input type="radio"/>	

Ações importantes

<input type="radio"/>	
<input type="radio"/>	
<input type="radio"/>	
<input type="radio"/>	

Datas importantes

Assuntos para estudar & aprofundar

Domingo	Segunda	Terça	Quarta	Quinta	Sexta	Sábado	Datas Comemorativas
			<div>1</div> EXPECTATIVA Gere desejo no que será lançado no dia da mulher, mostre alguns detalhes do que você está preparando.	<div>2</div> É DIFERENTE Crie um conteúdo de consciência, mostre que é diferente, o que a sua persona entende sobre algo.	<div>3</div> BENEFÍCIOS Mostre 3 benefícios únicos que envolvem o seu serviço/ produto. Se for no reels, use transições criativas.	<div>4</div> SUA MOTIVAÇÃO Mostre o quanto você estava cansada em ver coisas erradas dentro do seu mercado e decidiu revolucionar a sua forma de entregar o que vende. Ex: Eu estava cansada de ver nutricionistas com agenda vazia até que...	<div>1 mar</div> Dia Internacional da Proteção Civil <div>8 mar</div> Dia Internacional da Mulher <div>9 mar</div> Dia Mundial do Rim <div>19 mar</div> Dia de São José <div>21 mar</div> Início do Outono (Sul) <div>22 mar</div> Dia Mundial da Água
<div>5</div> O QUE REPRESENTA O que representa ser mulher para a sua marca? Deixe claro isso e no final lembre a ação de lançamento da campanha de dia da mulher. Pode ser apenas indicando a data e horário do lançamento.	<div>6</div> LANÇAMENTO Envolve seu produto ou serviço que será destinado ao dia da mulher em uma história que gere desejo no seu produto.	<div>7</div> CONVERSAS Crie um reels desmentindo algo com CTA para liberar algo e gerar conversas no direct.	<div>8</div> DIA INTL. DA MULHER Faça uma homenagem inspiradora com takes ou fotos de mulheres inspiradores com uma mensagem alinhada aos seus valores.	<div>9</div> NÃO É SÓ Crie um conteúdo baseado na headline: não é só fazer X para ter resultado Y. Ex: Não é só postar 30 stories para vender todo dia...	<div>10</div> EU TAMBÉM ACHEI Crie um conteúdo quebrando uma objeção comum com o título: "Eu também pensei que fosse difícil [resultado desejado]. Até que..."	<div>11</div> DESAFIO Crie um desafio em que a sua audiência também possa participar e incentive com alguma premiação. Ex: Desafio Todo dia um look diferente com a mesma calça jeans.	Notas
<div>12</div> O QUE MUDOU Inserindo o que você vende dentro do contexto inspire as pessoas contando o que mudou quando você decidiu fazer o que faz.	<div>13</div> TER OU NÃO TER? Faça um comparativo do que é ter e não ter a transformação que você oferece.	<div>14</div> EU NÃO QUERO Faça a sua audiência se imaginar sem um problema que o seu produto resolve. Ex: Eu não quero perder tempo sem vender nos stories. E você? (mostre a saída, o seu produto).	<div>15</div> DIA DO CONSUMIDOR Selecione um tema específico, chame atenção com um desejo da sua audiência e libere um presente no final para quem comentar uma palavra-chave.	<div>16</div> DESCUBRA Mostre uma jornada para a sua audiência, use o título: descubra isso e produza X vezes mais rápido... Final com CTA de oferta direta.	<div>17</div> POSICIONAMENTO Faça uma análise de algum tema em alta do seu mercado e se posicione se concorda ou não.	<div>18</div> UNIVERSO DE MARCA Traduza uma música e use imagens representativas para demonstrar os valores da sua marca.	
<div>19</div> ALINHAMENTO Complete a frase: Você não está nesse mundo para se adequar a _____.	<div>20</div> ENTRE LINHAS Crie um conteúdo educando a sua audiência ao mesmo tempo em que fortalece a sua autoridade e posicionamento fazendo as pessoas concordarem com você.	<div>21</div> DESEJO COMUM Crie um carrossel atraiendo por um desejo da audiência, conscientize do problema que o seu produto resolve. Dê um presente para quem comentar, libere no direct e no final da mensagem faça uma oferta do seu produto.	<div>22</div> QUANDO Mostre um caminho para a sua audiência sobre o que ela deve fazer quando quiser alcançar algo relacionado ao que você vende.	<div>23</div> ERRO CLARO Mostre o quão significativo é para a sua audiência continuar errando nas suas escolhas.	<div>24</div> NINGUÉM ENTENDE Selecione um termo do universo do seu negócio e apresente de forma criativa e informativa como você conceituaria.	<div>25</div> TÉDIO O que te entedia no seu mercado ou na vida? Esse é um conteúdo de posicionamento. Use o título: Fiquei entediada só de pensar em...	
<div>26</div> PREFERÊNCIA Crie um post demonstrando seu posicionamento sobre o que você prefere mil vezes em oposição a algo.	<div>27</div> TRANSFORMAÇÃO Mostre de forma detalhada como obter um resultado que a sua audiência tanto deseja.	<div>28</div> ECONOMIA Dentro do seu universo deseje negócio, ensine a sua a audiência uma forma de economizar dinheiro. Ex: Economize dinheiro usando a mesma peça de roupa de diferentes maneiras.	<div>29</div> 7 FORMAS DE... Crie um reels contando 7 formas de solucionar determinado problema. Lembre de inserir o que você vende.	<div>30</div> PRESTE ATENÇÃO Crie um reels para gerar conexão com a sua audiência chamando atenção para o título: Preste bastante atenção para as coisas que irei te dizer agora...	<div>31</div> O QUE EU FARIA O que eu faria "...". Mostre para a sua audiência o que você faria se tivesse no lugar dela.	 Clique aqui para acessar as referências na área de membros.	

Conteúdo de alto desempenho

Por que deu certo?

Em qual formato reaproveitar?

Conteúdo de baixo desempenho

Por que deu errado?

Como posso melhorar?

Abril

23 ABRIL

//POSTAR PRA VENDER

Abril

Objetivos do mês

Metas


<input type="radio"/>	
<input type="radio"/>	
<input type="radio"/>	
<input type="radio"/>	


Ações importantes

<input type="radio"/>	
<input type="radio"/>	
<input type="radio"/>	
<input type="radio"/>	













Datas importantes

Assuntos para estudar & aprofundar

 Data potencialmente atrativa

 Feriado Nacional e/ou Data comemorativa

Referência no QR

Domingo	Segunda	Terça	Quarta	Quinta	Sexta	Sábado	Datas Comemorativas
						<div>1 </div> <div>DIA DA MENTIRA</div> <div>Crie um conteúdo se posicionando sobre o que você cansou devntro do seu mercado como forma de alertar e atrair pessoas que se conectam com a sua visão.</div>	<div>2 abr</div> <div>Domingo de Ramos</div> <div>6 abr</div> <div>Quinta-Feira Santa</div> <div>7 abr</div> <div>Dia do Jornalista (Brasil)</div> <div>7 abr</div> <div>Dia Mundial da Saúde</div> <div>7 abr</div> <div>Sexta-Feira Santa</div> <div>9 abr</div> <div>Páscoa</div> <div>21 abr</div> <div>Tiradentes</div> <div>22 abr</div> <div>Dia da Terra</div> <div>23 abr</div> <div>Dia Internacional do Livro</div>
<div>2 </div> <div>ÁUDIO EM ALTA</div> <div>Com um áudio em alta transmita uma mensagem que una as pessoas ao seu ponto de vista.</div>	<div>3 </div> <div>CONTEXTO</div> <div>Mostre o seu produto ou serviço dentro de um contexto e aproveite para fazer uma oferta especial na legenda.</div>	<div>4 </div> <div>POR TRÁS</div> <div>Mostre de forma criativa o processo e os diferenciais por trás das suas criações.</div>	<div>5 </div> <div>SE APROXIMA</div> <div>Relacione o que você vende ao contexto do feriado mencionando uma última oportunidade para aproveitar uma oferta antes desta data importante.</div>	<div>6</div> <div>QUINTA-FEIRA SANTA</div> <div>Use uma foto de um momento relevante conectando a um marco ou decisão importante que fez o seu negócio ou fez você mesmo chegar onde chegou.</div>	<div>7 </div> <div>SEXTA-FEIRA SANTA</div> <div>Relacione o que você vende a algo simbólico e representativo desta data.</div>	<div>8 </div> <div>EXPECTATIVA</div> <div>Crie expectativa sobre algo que as pessoas estão ansiosas para ter acesso. Se o seu nicho está relacionado com a páscoa, é a sua última chance de gerar desejo e fazer uma oferta.</div>	<div>Notas</div>
<div>9 </div> <div>PÁSCOA</div> <div>Crie um reels tirando de uma caixa alguns papéis com lembretes importantes, que estejam alinhados aos valores da sua marca. Insira no final a pergunta: Qual lembrete é importante para você hoje?</div>	<div>10 </div> <div>OFERTA DIRETA</div> <div>Video rápido que gere desejo mostrando benefícios e pontos de diferenciação, insira um depoimento e faça uma oferta especial com escassez de tempo.</div>	<div>11</div> <div>ÓBVIO</div> <div>Fale sobre algo 'óbvio' para você que poucas pessoas sabem. Use uma metáfora para gerar curiosidade logo de cara.</div>	<div>12</div> <div>FUJA</div> <div>O que não fazer para alcançar um determinado resultado? Use o título: fuja, se quiser [resultado desejado] e mostre o seu produto como auxílio verdadeiro até o resultado.</div>	<div>13 </div> <div>JOGO</div> <div>Motive a sua audiência através de um jogo/ interação criativa, e aproveite para relacionar e criar um conteúdo.</div>	<div>14 </div> <div>CARROSSEL DE VENDA</div> <div>Crie uma oferta que envolva a compra de 2 produtos ou serviços. Ex de CTA: compre X e ganhe 50% de desconto na compra de Y. Se possível, deixe o tempo da campanha por uma semana.</div>	<div>15</div> <div>CENTRAL DE ATENDIMENTO</div> <div>Selecione uma dúvida frequente da sua audiência e responda em vídeo no reels. Sugestão: essa ideia pode se tornar um quadro fixo chamado "Central de atendimento".</div>	
<div>16 </div> <div>FRASE</div> <div>Crie uma frase relacionada ao que você acredita, e compartilhe junto a um texto de reflexão para a sua audiência.</div>	<div>17</div> <div>SEMPRE TEMI</div> <div>Use algum fato da sua história que gere identificação com o título. Ex: Eu não quero perder todo esse tempo com [dor em comum]. E você? Apresente um caminho até a solução, o seu produto.</div>	<div>18 </div> <div>ANÁLISE</div> <div>Analise um caso relacionado ao seu nicho e no final faça uma CTA para comentar "EU QUERO".</div>	<div>19 </div> <div>OCASIÃO</div> <div>Desperte desejo em torno do que você vende, inserindo-o em uma ocasião e pedindo para as pessoas opinarem qual mais gostaram.</div>	<div>20</div> <div>O QUE IMPEDE?</div> <div>Grave um vídeo falando sobre algo que impede a sua audiência de ter um resultado. Comece o vídeo gerando curiosidade: o que te impede de X é exatamente o que vou revelar nesse vídeo...</div>	<div>21 </div> <div>TIRADENTES</div> <div>Faça um post sobre esta data comemorativa ou mostrando como você está aproveitando o feriado. Aproveite para ampliar sua autoridade.</div>	<div>22</div> <div>DIVIDA</div> <div>Polarize opiniões defendendo o seu posicionamento de forma envolvente e curiosa. Ex: Autoridade não significa água na taça.</div>	<div></div> <div>Clique aqui para acessar as referências na área de membros.</div>
<div>23 </div> <div>INTERAÇÃO</div> <div>Use o humor para revelar pensamentos comuns do seu nicho. Chame a audiência para complementar o que você abordou.</div>	<div>24 </div> <div>GOSTARIA</div> <div>Crie um conteúdo contraintuitivo afirmando que você gostaria que a sua audiência não precisasse do que você faz, mas mostrando do motivo pelo qual precisa.</div>	<div>25 </div> <div>INSIGHT</div> <div>Compartilhe um único insight pessoal que seja específico e que levou a ter muitos resultados.</div>	<div>26 </div> <div>TÉCNICA</div> <div>Entregue uma técnica 'mastigada' para a sua audiência, que eles possam replicar na realidade deles sem esforço.</div>	<div>27 </div> <div>FORMAS</div> <div>Mostre as diferentes formas que o seu produto ou serviço pode ser usado.</div>	<div>28 </div> <div>ENSINE</div> <div>Faça um guia básico sobre o que as pessoas devem ou não investir no seu nicho.</div>	<div>29 </div> <div>PERCEPÇÃO</div> <div>Com uma foto emblemática da sua jornada empreendedora, cite pontos de vulnerabilidade já solucionados e conduza as pessoas a te perceberem como autoridade no que você faz.</div>	<div>Domingo</div> <div>30 </div> <div>IDENTIFICAÇÃO</div> <div>Com uma imagem ou vídeo transmita o que a sua marca quer transmitir (leveza? força? elegância?). Faça as pessoas se sentirem parte.</div>

Conteúdo de alto desempenho	Por que deu certo?	Em qual formato reaproveitar?
Conteúdo de baixo desempenho	Por que deu errado?	Como posso melhorar?

Maio

23 MAIO

// POSTAR PRA VENDER



Maio

Objetivos do mês

Metas

<input type="radio"/>	
<input type="radio"/>	
<input type="radio"/>	
<input type="radio"/>	

Ações importantes

<input type="radio"/>	
<input type="radio"/>	
<input type="radio"/>	
<input type="radio"/>	

Datas importantes

<input type="radio"/>	
<input type="radio"/>	
<input type="radio"/>	

Assuntos para estudar & aprofundar

<input type="radio"/>	
<input type="radio"/>	
<input type="radio"/>	

Calendário de ideias

Conteúdo de alto desempenho	Por que deu certo?	Em qual formato reaproveitar?
Conteúdo de baixo desempenho	Por que deu errado?	Como posso melhorar?

Junho

23 JUNHO

//POSTAR PRA VENDER



Junho

Objetivos do mês

Metas

<input type="radio"/>	
<input type="radio"/>	
<input type="radio"/>	
<input type="radio"/>	


Ações importantes

<input type="radio"/>	
<input type="radio"/>	
<input type="radio"/>	
<input type="radio"/>	


Datas importantes

Assuntos para estudar & aprofundar


Junho



Data potencialmente atrativa



Feriado Nacional e/ou Data comemorativa



Referência no QR

Calendário de ideias

Domingo	Segunda	Terça	Quarta	Quinta	Sexta	Sábado	Datas Comemorativas
				1 🔍 GUIA Faça um guia para iniciantes, no assunto que você aborda, comecem a "se encontrar" no que é dito.	2 DEGUSTAÇÃO Dê um "gostinho" do seu produto ou serviço para a sua audiência, e depois chame para a venda.	3 ÚNICA COISA Perguntas "se você pudesse...?" são excelentes para você conhecer a sua audiência. Por exemplo, "se você pudesse comer apenas uma coisa pelo resto da vida, o que seria?".	5 jun Dia mundial do meio ambiente 8 jun Corpus Christi 12 jun Dia dos Namorados 13 jun Dia do turista 21 jun Início do Inverno 27 jun Dia Internacional das Micro, Pequenas e Médias Empresas
4 CAMINHOS Os melhores caminhos que eu percorri para ____ [alcançar o resultado que a sua audiência deseja].	5 📌 É POSSÍVEL Crie um conteúdo através do depoimento de uma cliente. Ex: é possível reconstruir o amor-próprio após a depressão? Veja o caso da Júlia.	6 3 AÇÕES Conte quais são as ações indispensáveis para resolver um problema específico em X dias.	7 TRANQUILIDADE Use uma foto ou crie um reel com o título: a tranquilidade de quem ____ [algo que a sua audiência quer]. Ex: a tranquilidade de quem tem alguém pra amar todos os dias.	8 🔍 SE POSICIONE Se posicione através de uma mensagem trazendo algo do contexto da sua audiência que gere um sentimento de identificação.	9 MOVIMENTO Construa para a sua audiência uma jornada ideal dentro do universo de benefícios que você entrega. Leve-a do ponto A (perdida/com problemas) até o ponto B (solução).	10 REEL Com um vídeo (pode ser do pexels) use a frase: Não precisa acelerar, basta não parar.	Notas
11 POSSIBILIDADES Traga possibilidades para que a sua audiência se planeje da melhor maneira para o Dia dos Namorados. Seja com tutorial, dicas práticas ou um passo a passo que envolva o seu produto, ou serviço.	12 ✨ DIA DOS NAMORADOS O que representa o dia do amor para a sua marca? Em um vídeo emocional expresse o símbolo da data para a sua audiência.	13 🔍 ANALOGIA Crie um conteúdo que relacione a semelhança entre duas coisas distintas para explicar um tema específico.	14 🔍 CONDUZINDO Construa um conteúdo imperdível nos stories e crie senso de urgência no feed, para que as pessoas corram para assistir. Lembre de fazer uma ação de venda na sequência de stories.	15 ✨ 📌 CORPUS CHRISTI Encontre os Pontos de Indignação em comum com a sua audiência. Pessoas também se conectam por "raivas" em comum. Mostre a sua personalidade e opinião: o que você não gosta, não concorda ou odeia no seu mercado e contexto.	16 🔍 RELATO COMUM Em um vídeo dinâmico traga uma saída para uma dúvida comum da sua audiência. Comece o vídeo falando: o que fazer para ter ____?	17 REVELANDO Stopmotion divertido com algo novo que descobriu ou que criou para o seu negócio.	
18 🔍 CRENÇA Mostre o que você acredita para a sua audiência de modo que fortaleça a sua marca.	19 📌 RELÂMPAGO Faça um carrossel quebrando objeção "Você não precisa mais passar por isso" e, no final, faça uma oferta relâmpago.	20 🔍 EXPERIÊNCIA Mostre como você recebe os seus clientes. Faça com que quem é se sinta importante e quem não é deseje ser.	21 🔍 HISTÓRIA Conte uma história de superação e as lições que você conseguiu aprender com ela.	22 5 FATOS 5 fatos que estão levando você a sofrer com ____ (tema). Ex: 5 fatos que estão te levando a engordar mesmo comendo pouco.	23 📌 ASSOCIAÇÃO Pense numa foto ou vídeo que gere associação a um bom gosto. Ancore o que você vende a algo de alto valor do seu nicho ou de algo próximo a ele. Pode ser uma foto com alguém relevante do seu mercado, com material de trabalho de alta qualidade, etc.	24 🔍 HUMOR Use o humor para revelar pensamentos comuns do seu nicho.	
25 OFFLINE Seus seguidores não apenas querem aprender suas dicas e segredos de especialistas, mas também querem saber como e onde você relaxa após um longo dia.	26 MAPA MENTAL Construa um mapa mental a mão com 5 aprendizados que você teve com determinado filme que pode ser aplicado ao seu negócio. Registre e compartilhe.	27 IMPACTO X maneiras que o que você vende vai impactar na vida da sua audiência, use fotos que venham a tangibilizar o que está sendo mencionado.	28 TRUQUE SIMPLES Use o título "Truque simples para ____ [resultado desejado]".	29 🔍 OCULTO Faça um conteúdo mostrando verdades ocultas que as pessoas não veem.	30 📌 IMPOSSÍVEL Faça um guia de como sua audiência pode fazer algo que eles consideram difícil ou quase impossível.	 Clique aqui para acessar as referências na área de membros.	

Conteúdo de alto desempenho

Por que deu certo?

Em qual formato reaproveitar?

Conteúdo de baixo desempenho

Por que deu errado?

Como posso melhorar?

Julho

23 JULHO

//POSTAR PRA VENDER



Julho

Objetivos do mês

Metas

<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	


Ações importantes


<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	


Datas importantes

Assuntos para estudar & aprofundar
























Julho

 Data potencialmente atrativa

 Feriado Nacional e/ou Data comemorativa

 Referência no QR

Calendário de ideias

Domingo	Segunda	Terça	Quarta	Quinta	Sexta	Sábado	Datas Comemorativas
						1  ENTREGA Mostre o overdelivery que seus clientes recebem ao comprar de você! Isso agrega valor e gera desejo.	7 jul Dia do Chocolate 10 ju Dia da pizza 20 jul Dia do amigo 26 jul Dia dos avós 30 jul Dia da amizade 30 jul Dia Internacional contra o Tráfico de Seres Humanos
2  COISAS QUE Faça uma lista de coisas relacionadas ao seu nicho que te deixam feliz e empolgado. Aproveite para trazer pontos alinhados com a sua audiência e que eles queiram compartilhar.	3 DISSERAM Use uma frase impactante de um depoimento que recebeu para iniciar um carrossel de prova social.	4 O QUE FALTA Compartilhe um reels mostrando o que realmente falta para seus seguidores alcançarem seus objetivos. Ex: não te falta tempo, te falta organização e disciplina.	5  ALÉM Mostre que o que você vende vai além do que imaginam. Isso trará outros aspectos da vida que irão se beneficiar.	6 COMO ALCANÇAR Explique o que sua audiência deve abandonar para alcançar os resultados que deseja.	7  DEMESTIFIQUE Desmistifique trends e assuntos do momento trazendo o seu ponto de vista sobre eles.	8  ASMR Faça um vídeo explorando os sons e mostrando o que você vende, ou algo que transmita autoridade.	Notas
9 ELIMINAR Pergunte aos seus seguidores qual coisa relacionada ao seu nicho eles eliminariam para sempre, se pudessem.	10  TROCAS ÚTEIS Faça um reel ou carrossel com opções úteis que podem ser substituídas.	11 ESSE FOI Crie um carrossel de venda contendo no título como você conseguiu fazer o seu cliente alcançar determinado resultado. Ex: esse foi o momento que a Lara descobriu que a ansiedade não a dominava mais. Será que você está no caminho certo?	12 REUTILIZANDO Selecione uma resposta que você deu na caixinha de perguntas que teve mais interações e transforme em um carrossel com CTA para um produto relacionado.	13  NÃO É Mostre para a sua audiência que nem tudo que eles pensam sobre determinado assunto é verdade.	14 ERRO COMUM Use um erro comum da sua audiência para trazer um posicionamento. Ex: não é porque você saiu da dieta no café, que precisa jogar fora o resto do dia.	15  CAMINHO CERTO Crie um vídeo de inspiração mostrando sinais de que o seu público está indo no caminho certo.	
16 EM ALTA Use um vídeo tendência para criar um conteúdo cômico inserindo no contexto do seu nicho.	17  POSSO PROVAR Crie um carrossel provando como algo que você vende é ainda melhor do que as pessoas pensam. Aproveite para despertar desejo. Ex: "Essa t-shirt combina com tudo e eu posso provar".	18   TRANSFORMAÇÃO Crie um reel com objetivo de venda mostrando o seu produto e a transformação que ele gera.	19   SE VOCÊ QUER Conte uma história de uma experiência positiva que reforce sua autoridade e use uma CTA: se você quer ____ [resultado desejado], comente EU QUERO.	20   DIA DO AMIGO Crie um conteúdo que incentive marcações, mostrando o que é "coisa de amigo" relacionado ao seu nicho. Estructure várias opções em um carrossel e peça para as pessoas votarem qual opção é mais a cara dos seus próprios amigos.	21 CUIDADO Use o título em um conteúdo de alerta: cuidado, fazer isso vai te fazer ____ [resultado indesejado]. Aproveite para, no final do conteúdo, fazer uma oferta da solução, o que você vende.	22 ENCORAJAMENTO Faça uma postagem encorajando as pessoas sobre algo que pode ser difícil no seu nicho.	
23 NÃO ABRO MÃO O que você acredita e não abre mão? Transforme isso em uma frase e crie um reels.	24 VALORIZE Mostre a sua gratidão em gerar transformação. Use um áudio de depoimento ou a foto de um cliente.	25 NÃO PODE FALTAR Faça um carrossel mostrando o que não pode faltar para o resultado desejado, pela sua audiência. No final, faça uma oferta que consiga solucionar todos os pontos.	26   DIA DOS AVÓS Crie um conteúdo narrativo contando coisas que você aprendeu com seus avós e leva para sua vida/seu negócio.	27  INOFENSIVO Mostre situações que parecem inofensivas, mas podem prejudicar os resultados.	28 COLABORATIVO Junto com outro criador, faça um post colaborativo com significado. Isso ajudará seu perfil ser visto por mais pessoas.	29  RECOMPENSA Mostre em um reels que todo esforço valeu a pena, contando uma história de superação que você viveu.	 Clique aqui para acessar as referências na área de membros.
30 DETALHES   Mostre um detalhe do seu produto que faz toda diferença em solucionar problemas do seu público.	31 NOTÍCIA  Use uma notícia ou tema em alta para compartilhar seu posicionamento e visão profissional sobre o assunto!						

Conteúdo de alto desempenho

Por que deu certo?

Em qual formato reaproveitar?

Conteúdo de baixo desempenho

Por que deu errado?

Como posso melhorar?

Agosto

23 AGOSTO

//POSTAR PRA VENDER



Agosto

Objetivos do mês

Metas

<input type="radio"/>	
<input type="radio"/>	
<input type="radio"/>	
<input type="radio"/>	


Ações importantes

<input type="radio"/>	
<input type="radio"/>	
<input type="radio"/>	
<input type="radio"/>	


Datas importantes

Assuntos para estudar & aprofundar


Agosto



Data potencialmente atrativa

























Feriado Nacional e/ou Data comemorativa



Referência no QR

Calendário de ideias

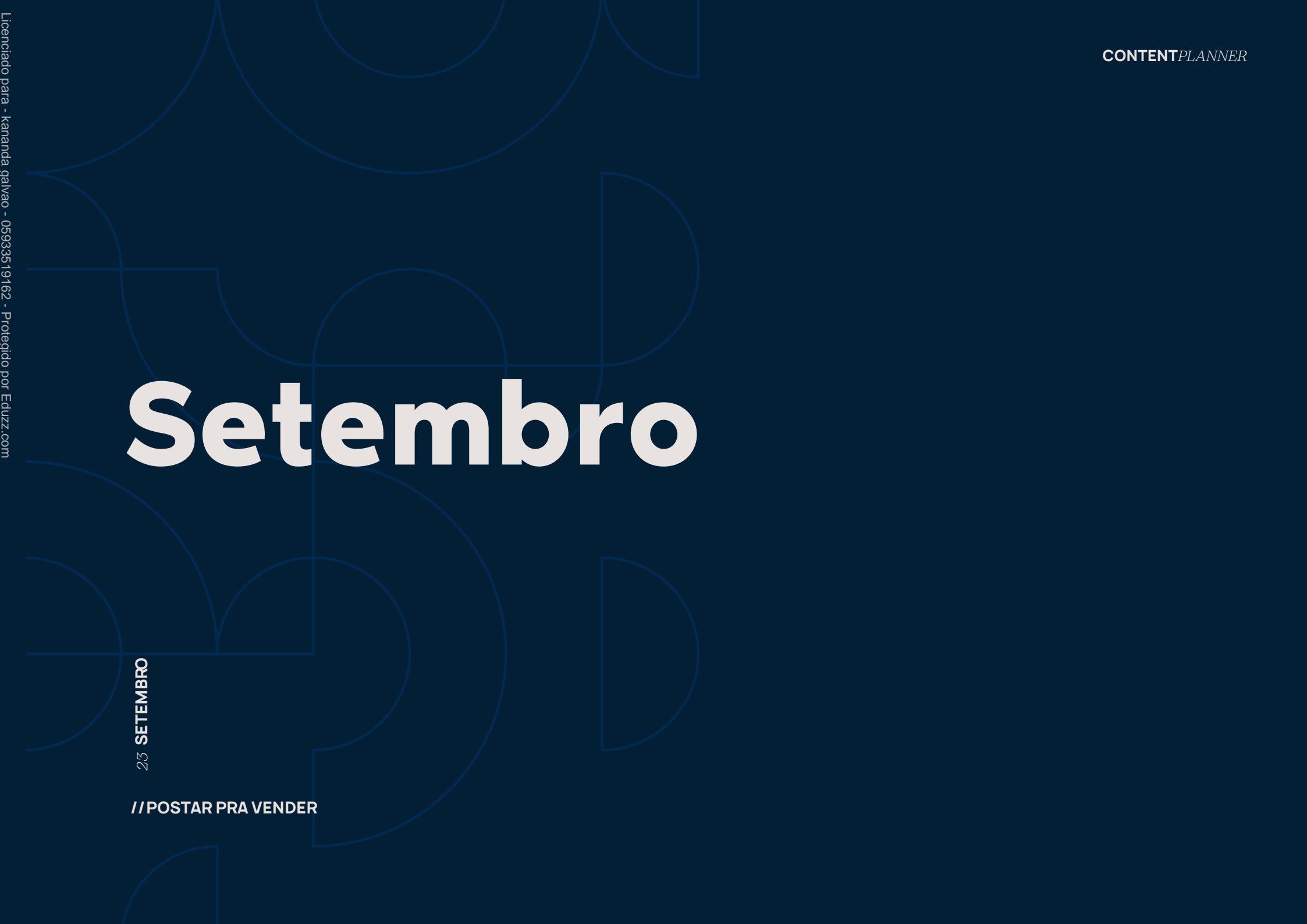
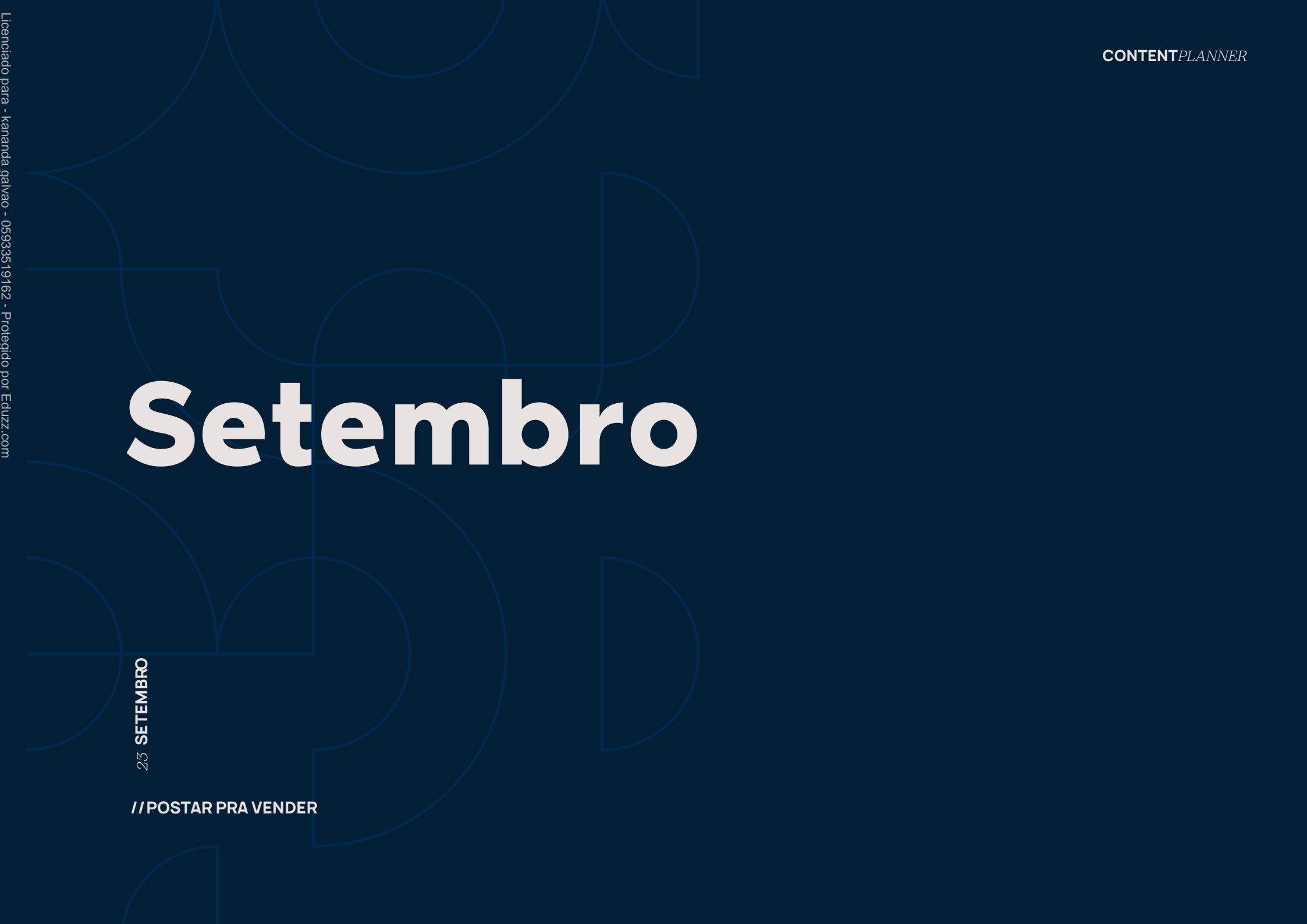
Domingo	Segunda	Terça	Quarta	Quinta	Sexta	Sábado	Datas Comemorativas
		<div>1</div> <div></div> <div>TESTE DINÂMICO</div> <div>Traga testes dinâmicos para a sua audiência se conscientizar que precisa do seu produto/serviço.</div>	<div>2</div> <div>PERCEPÇÃO</div> <div>Apresente fatos sobre algo que todos acreditam da forma errada. Mostre sua posição como profissional para transmitir autoridade.</div>	<div>3</div> <div>PEQUENO APEGO</div> <div>Selecione dores que o seu público se apegue e mostre que elas não merecem tanto valor assim.</div>	<div>4</div> <div>O PREÇO NÃO É ALTO</div> <div>Mostre quanta coisa há por trás do que você cobra, quantos anos de estudo e dedicação foram aplicados para gerar seus resultados.</div>	<div>5</div> <div></div> <div>POR TRÁS DAS CÂMERAS</div> <div>Mostre os bastidores de como tem sido o seu trabalho nos últimos dias. Envolve as pessoas no seu negócio e mostre detalhes comuns na rotina de um empreendedor para gerar conexão.</div>	<div>1 ago</div> <div>Dia Mundial da Alimentação</div> <div>5 ago</div> <div>Dia Nacional da Saúde</div> <div>11 ago</div> <div>Dia do Estudante</div> <div>13 ago</div> <div>Dia dos Pais</div> <div>14 ago</div> <div>Dia da unidade humana</div> <div>15 ago</div> <div>Dia dos Solteiros</div> <div>18 ago</div> <div>Dia do Estagiário</div> <div>19 ago</div> <div>Dia Mundial da Fotografia</div> <div>22 ago</div> <div>Dia do Folclore</div> <div>24 ago</div> <div>Dia da Infância</div> <div>31 ago</div> <div>Dia do Nutricionista</div>
<div>6</div> <div>STORYTELLING</div> <div>Storytelling com alguma curiosidade sobre você ou seu trabalho. Pense em algo que seus seguidores adorariam saber.</div>	<div>7</div> <div></div> <div>SPOILER</div> <div>Nos stories mostre um pouco do que está preparando para o dia dos pais ou alguma outra ação de venda e aproveite para perguntar o que seu público quer. No feed solte uma foto chamando para verem mais nos stories.</div>	<div>8</div> <div></div> <div>ANTECIPAÇÃO</div> <div>Conte uma história ao mostrar o que você vende. Como você teve a ideia de criá-lo? Ele nasceu para ajudar quem?</div>	<div>9</div> <div></div> <div>OFERTA DIRETA</div> <div>Crie um conteúdo em vídeo mostrando possibilidades de usar o que você vende.</div>	<div>10</div> <div></div> <div>MUDOU</div> <div>Conte uma história relacionada a um insight que fez tudo mudar. Ex: minha autoestima mudou quando eu passei a fazer 3 coisas.</div>	<div>11</div> <div>CHECKLIST</div> <div>Faça um checklist com coisas que as pessoas devem parar de fazer.</div>	<div>12</div> <div>QUEM É SEU PAI?</div> <div>Crie um carrossel com diferentes tipos de pai e pergunte aqui qual encaixa mais com o do seu seguidor. No final relembre as promoções que estão disponíveis para o domingo.</div>	<div>Notas</div>
<div>13</div> <div></div> <div>DIA DOS PAIS</div> <div>Reels afetivo com situações que os pais vivem no seu negócio.</div>	<div>14</div> <div></div> <div>TRANSFORMAÇÃO</div> <div>Mostre como o que você vende irá transformar as pessoas.</div>	<div>15</div> <div></div> <div>PODE DESTRUIR</div> <div>Crie um conteúdo mostrando como fazer algo pode destruir o resultado que a sua audiência deseja.</div>	<div>16</div> <div></div> <div>EXPONENCIAL</div> <div>Crie uma narrativa nos stories com foco na dor e na solução, e no final, ofereça o que você vende. Depois, faça um vídeo no reels com uma música em alta chamando para o destaque específico.</div>	<div>17</div> <div></div> <div>PRÁTICO</div> <div>Em um reels dinâmico, compartilhe uma estratégia útil do seu nicho que pode ajudar a sua audiência.</div>	<div>18</div> <div></div> <div>DESCONTRAÇÃO</div> <div>Use um áudio em alta para demonstrar uma situação comum do seu nicho.</div>	<div>19</div> <div>DIA DA FOTOGRAFIA</div> <div>Compartilhe sua foto favorita da sua jornada e a use para contar uma situação marcante da sua história.</div>	
<div>20</div> <div>PAUTA QUENTE</div> <div>Demonstre sua opinião sobre algo que está em evidência no seu mercado. De que forma isso que está em alta agrega ou não para a sua audiência?</div>	<div>21</div> <div></div> <div>O IDEAL</div> <div>Crie um conteúdo focando no que é ideal para uma pessoa de alguma forma ou sofre com determinado problema. Ex: O óculos ideal para quem tem cabelo curto.</div>	<div>22</div> <div>CRIATIVIDADE</div> <div>Mostre, com soluções criativas, que os seguidores não precisam fazer tudo sempre igual.</div>	<div>23</div> <div></div> <div>PROVA SOCIAL</div> <div>Registre a reação dos seus clientes após se depararem com o resultado do que você oferece.</div>	<div>24</div> <div>ANÁLISE</div> <div>Mostrando que você entende do assunto, faça uma análise de algo que sua audiência fez e conte o que você mudaria. É uma excelente oportunidade para criar quadros nos stories e vender depois.</div>	<div>25</div> <div></div> <div>QUEBRANDO PADRÕES</div> <div>Use o seu conhecimento para desmistificar ideias comuns do seu nicho, mostrando seu ponto de vista e sua autoridade no assunto.</div>	<div>26</div> <div>POR TRÁS</div> <div>Conte mais sobre quem está por trás do seu negócio, quem fundou, quando surgiu e quais foram as motivações.</div>	
<div>27</div> <div>PENSAMENTOS</div> <div>Crie uma história onde você aborde uma ideia que motive e conecte a sua audiência.</div>	<div>28</div> <div></div> <div>DESEJO</div> <div>Mostre uma forma diferente de usar ou consumir o que você vende, despertando desejo.</div>	<div>29</div> <div>META</div> <div>Nos stories, estipule uma meta de reações para alcançar um bônus exclusivo. No feed, reforce que essa ação exclusiva com bônus está acontecendo.</div>	<div>30</div> <div></div> <div>CLIENTE</div> <div>Compartilhe, no feed, um cliente usando o seu produto ou os resultados dele com seu método. Na capa do carrossel use um título que desperte curiosidade com mais detalhes a história dele com você.</div>	<div>31</div> <div></div> <div>RETENDO ATENÇÃO</div> <div>Use a criatividade para manter as pessoas por mais tempo no seu conteúdo.</div>	<div></div> <div>Clique aqui para acessar as referências na área de membros.</div>		

Conteúdo de alto desempenho	Por que deu certo?	Em qual formato reaproveitar?
Conteúdo de baixo desempenho	Por que deu errado?	Como posso melhorar?

Setembro

23 SETEMBRO

//POSTAR PRA VENDER



Setembro

Objetivos do mês

Metas

<input type="radio"/>	
<input type="radio"/>	
<input type="radio"/>	
<input type="radio"/>	

Ações importantes

<input type="radio"/>	
<input type="radio"/>	
<input type="radio"/>	
<input type="radio"/>	

Datas importantes

Assuntos para estudar & aprofundar

Setembro

S

Data potencialmente atrativa

★

Feriado Nacional e/ou Data comemorativa

🔍

Referência no QR

Calendário de ideias

Domingo	Segunda	Terça	Quarta	Quinta	Sexta	Sábado	Datas Comemorativas
					<div>1 S</div> <div>SOLUÇÕES SIMPLES</div> <div>Aproveite uma queixa comum do seu público para mostrar soluções com o que você vende.</div>	<div>2</div> <div>SUA VISÃO</div> <div>Crie um recorte de reels trazendo o seu ponto de vista sobre aquele assunto que mais aparece como dúvida pela sua audiência.</div>	<div>(Setembro Amarelo)</div> <div>5 set</div> <div>Dia da Amazônia</div> <div>5 set</div> <div>Dia Internacional da Caridade</div> <div>8 set</div> <div>Dia Mundial da Alfabetização</div> <div>9 set</div> <div>Dia da Velocidade</div> <div>10 set</div> <div>Dia Mundial da Prevenção ao Suicídio</div> <div>15 set</div> <div>Dia do Cliente</div> <div>21 set</div> <div>Dia da árvores</div> <div>21 set</div> <div>Dia Internacional da Paz</div> <div>23 set</div> <div>Dia do sorvete</div> <div>23 set</div> <div>Dia do combate ao estresse</div> <div>23 set</div> <div>Dia dos Filhos</div> <div>26 set</div> <div>Dia dos Primos</div>
<div>3</div> <div>INTERAÇÃO</div> <div>Crie, nos stories, um teste para descobrir qual o nível dos seus seguidores em determinado assunto.</div>	<div>4</div> <div>POSICIONE-SE</div> <div>Conte algo comum do seu nicho que você é contra. Use o título "ninguém tem coragem, mas eu falo".</div>	<div>5 🔍 S</div> <div>PROVA SOCIAL</div> <div>Mensagem + sequência de depoimentos que reforcem a sua autoridade.</div>	<div>6 S</div> <div>ERROS COMUNS</div> <div>Descreva quais são as possíveis causas que afastam sua audiência do objetivo. No final, apresente uma oportunidade de solucionar com o seu trabalho.</div>	<div>7 ★ S</div> <div>INDEPENDÊNCIA DO BRASIL</div> <div>Faça uma oferta aproveitando o feriado. Ex: independência de verdade é comer sem culpa, conheça nossas opções livres de açúcar.</div>	<div>8</div> <div>SEJA PARA VOCÊ</div> <div>Explique que nem todo mundo precisa de determinada coisa/situação e mostre diferentes soluções. Ex: talvez low carb não seja pra você... Talvez home office não seja pra você.</div>	<div>9</div> <div>CONQUISTAS</div> <div>Mostre por meio de um reels rápido você usufruindo de algo que conquistou.</div>	
<div>10 🔍</div> <div>SITUAÇÕES</div> <div>Use o formato carrossel ou reels para trazer situações que a sua audiência possivelmente já viveu, e mostre uma saída inspiradora.</div>	<div>11 S</div> <div>ALCANÇAR</div> <div>Compartilhe estratégias úteis para sua audiência alcançar uma situação. Use o título: ____ [resultado] com apenas ____ [mecanismo]. Ex: 81 mil reais com apenas 4 estratégias nos stories.</div>	<div>12 S</div> <div>DEPOIMENTO</div> <div>Construa uma narrativa mostrando como o seu cliente conquistou determinado resultado com o seu método.</div>	<div>13</div> <div>O QUE VOCÊ QUER?</div> <div>Faça um post interativo para que sua audiência escolha que tipo de oferta querem no dia do cliente.</div>	<div>14 S</div> <div>DESEJO</div> <div>Prepare um brinde exclusivo para a data de amanhã e crie um reels gerando desejo para incentivar as compras no dia do cliente.</div>	<div>15 ★ S</div> <div>DIA DO CLIENTE</div> <div>Crie um reels mostrando os diferentes tipos de cliente, depois agradeça. Relembre a oferta que a audiência escolheu para a data e gere urgência para a decisão.</div>	<div>16</div> <div>PLANO</div> <div>Faça um post de identificação mostrando sua rotina de planejamento. Lembre-se de descrever trazendo pontos de emoção e conexão.</div>	<div>Notas</div>
<div>17</div> <div>EVOLUÇÃO</div> <div>Crie um reels comparativo mostrando o que já não é mais tendencia na sua área e o que está em alta.</div>	<div>18</div> <div>PARE AGORA</div> <div>Expresse uma ação comum da sua audiência e mostre porque eles devem parar de fazê-la. Ex: pare agora de dar dicas no Instagram.</div>	<div>19 🔍 S</div> <div>UNBOXING</div> <div>Crie um reels de bastidores que agregue valor, mostrando como você entrega o que você vende.</div>	<div>20</div> <div>VENDA</div> <div>Em um reels rápido mostrando uma utilidade prática ou detalhes do seu produto, repense o formato de um serviço/produto e anuncie de maneira diferente ou com condição exclusiva.</div>	<div>21 ★</div> <div>DIA INTL. DA PAZ</div> <div>O que é a paz pra você? Use uma foto para gerar um post de conexão reforçando os seus valores e no que você acredita.</div>	<div>22</div> <div>COMO SABER</div> <div>Crie um conteúdo mencionando o título: como saber se você está ____ [a promessa do que você vende].</div>	<div>23</div> <div>SUCESSO PARA VOCÊ</div> <div>Use uma foto do seu final de semana para contar o que você acredita que realmente tem valor.</div>	
<div>24</div> <div>CARROSSEL COMPARTILHÁVEL</div> <div>Descreva situações que você acredita que precisam ser normalizadas no seu nicho. Ex: coisas que precisam ser normalizadas na academia... nas viagens...</div>	<div>25</div> <div>COMEÇO</div> <div>Use o reels para listar quais pontos devem ser os primeiros para alcançar o resultado que você promete. Faça uma chamada para a venda na CTA ou na Legenda.</div>	<div>26</div> <div>LIÇÃO</div> <div>Compartilhe sobre algo que aprendeu recentemente e que pode servir de alerta para a sua audiência.</div>	<div>27</div> <div>ANÁLISE</div> <div>Aproveite o caso de um cliente para fazer uma análise do que você irá fazer para solucionar o caso para gerar desejo em quem sofre com o mesmo.</div>	<div>28 S</div> <div>REALMENTE FUNCIONA</div> <div>Use um reels com título de "curiosidade", para falar o que realmente funciona no seu nicho.</div>	<div>29</div> <div>INTERATIVO</div> <div>Mostre os produtos que você tem disponível pelo mesmo valor e pergunte a sua audiência quais eles escolheriam.</div>	<div>30 🔍</div> <div>ALÉM DO TRABALHO</div> <div>Se relacione com sua audiência, fale quem é você além do trabalho.</div>	<div></div> <div>Clique aqui para acessar as referências na área de membros.</div>

Conteúdo de alto desempenho	Por que deu certo?	Em qual formato reaproveitar?
Conteúdo de baixo desempenho	Por que deu errado?	Como posso melhorar?

Outubro

23 OUTUBRO

//POSTAR PRA VENDER



Outubro

Objetivos do mês

Metas

<input type="radio"/>	
<input type="radio"/>	
<input type="radio"/>	
<input type="radio"/>	


Ações importantes

<input type="radio"/>	
<input type="radio"/>	
<input type="radio"/>	
<input type="radio"/>	


Datas importantes

Assuntos para estudar & aprofundar


Outubro



Data potencialmente atrativa



Feriado Nacional e/ou Data comemorativa



Referência no QR

Calendário de ideias

Domingo	Segunda	Terça	Quarta	Quinta	Sexta	Sábado
<div>1</div> <div>REEL DIVERTIDO</div> <div>Aproveite um áudio em alta para criar um reels sobre uma situação engraçada que sua audiência vive no seu nicho.</div>	<div>2</div> <div>PILARES</div> <div>Crie um conteúdo trazendo os principais pilares para elevar a qualidade do resultado desejado pela sua audiência. Ex: 3 pilares fundamentais do treino, pra quem quer hipertrofia.</div>	<div>3</div> <div>EXPECTATIVA X REALIDADE</div> <div>Faça um conteúdo mais profundo mostrando o que as pessoas pensam sobre determinado assunto do seu nicho e o que realmente é. Mostre o que você vende como uma saída.</div>	<div>4</div> <div>TÉCNICA</div> <div>Revele algumas técnicas usadas para que sua audiência não cometa mais os mesmos erros. Use o título: X [tipos de coisas] que mais geram [resultado]. Ex: 5 tipos de posts que mais geram vendas.</div>	<div>5</div> <div>DIA DO EMPREENDEDOR</div> <div>Em um reels, traga fotos que lembrem a sua jornada no empreendedorismo. Na legenda aprofunde com mais detalhes para gerar conexão.</div>	<div>6</div> <div>ACELERAR</div> <div>Crie um conteúdo falando sobre: como acelerar o ____ [resultado desejado] com uma orientação. Ex: como acelerar a sua carreira com uma orientação.</div>	<div>7</div> <div>PELA PRIMEIRA VEZ</div> <div>Comente sobre algo que você fez pela primeira vez e incentive as pessoas a abrirem oportunidade para o novo e se redescobrirem. Gera conexão e até venda.</div>
<div>8</div> <div>ESPECIALISTA</div> <div>Grave stories mostrando-se decepcionado(a)/ frustrado(a) sobre um tema comumente difundido errado, dando a sua visão e posição sobre o assunto.</div>	<div>9</div> <div>RESULTADO POSITIVO</div> <div>Faça um conteúdo revelando os segredos por trás de resultados positivos.</div>	<div>10</div> <div>ANTECIPE</div> <div>Faça a pergunta: "O que deixaria a sua criança interior feliz?" Aproveite as repostas para criar ofertas exclusivas.</div>	<div>11</div> <div>OFORTE</div> <div>Itens básicos e indispensáveis" para alcançar um objetivo. Insira o que você vende dentro dessa lista.</div>	<div>12</div> <div>DIA DAS CRIANÇAS</div> <div>De qual conquista o seu eu do passado estaria orgulhoso? Mostre em um reels ou carrossel as conquistas que o alegrariam. Ou, se você vende presentes infantis, faça uma lista de opções para quem deixou para a última hora.</div>	<div>13</div> <div>MEDO</div> <div>Aproveite a sexta-feira treze para compartilhar situações do seu nicho que realmente dão medo!</div>	<div>14</div> <div>INSPIRAÇÃO</div> <div>Use uma frase de conforto para motivar e inspirar seus seguidores.</div>
<div>15</div> <div>DIA DO PROFESSOR</div> <div>Aproveite a data para contar a história de ensinamento de um professor que mudou a sua visão e influenciou positivamente a sua carreira.</div>	<div>16</div> <div>CONVIDADO ESPECIAL</div> <div>Faça uma live com um especialista complementar a sua área. Antes de divulgar a data previamente, chame a sua audiência para te ajudar na escolha do tema da live por meio dos stories.</div>	<div>17</div> <div>INSTAGRAMÁVEL</div> <div>Com uma foto do seu produto, ou espaço de trabalho, conte uma história rápida dizendo o motivo pelo qual você acredita no que vende.</div>	<div>18</div> <div>VOCÊ NÃO É TODO MUNDO</div> <div>Em uma frase, mostre algo que a sua audiência não precisa fazer como regra. Ex: Você não é todo mundo para seguir a manada.</div>	<div>19</div> <div>DIA NACIONAL DO LIVRO</div> <div>Em um reels, compartilhe uma indicação de livro que você acha que todas as pessoas deveriam ler e conte o porquê. Se vende produtos, indique livros para ler enquanto os usa.</div>	<div>20</div> <div>CONTEXTO</div> <div>Use uma foto do que você vende dentro de um contexto comum de uso e consumo.</div>	<div>21</div> <div>TRUQUES</div> <div>Em um reel rápido compartilhe uma técnica simples e eficaz para solucionar um problema.</div>
<div>22</div> <div>FAQ</div> <div>Interaja de maneira leve nos stories com uma caixinha: TUDO MENOS TRABALHO.</div>	<div>23</div> <div>NÃO ROMANTIZE</div> <div>Em um conteúdo de posicionamento descreva algo que as pessoas deveriam parar de romantizar. Ex: pare de romantizar a cirurgia de silicone.</div>	<div>24</div> <div>MUDANÇA</div> <div>Compartilhe algo que você aprendeu e mudou seu jogo. Você pode guiar a sua audiência para a solução. Ex: "eu achava que ser boa era o suficiente".</div>	<div>25</div> <div>FUNCIONOU</div> <div>Descreva em um carrossel o método que funcionou para você alcançar seus resultados. No final, faça uma oferta para a venda.</div>	<div>26</div> <div>TBT</div> <div>Crie um carrossel como linha do tempo onde você conta detalhes desconhecidos da sua história. Amplie sua percepção de autoridade.</div>	<div>27</div> <div>DIFERENÇA</div> <div>Mostre para a sua audiência que existe uma diferença entre duas imagens comparativas, que vai além do que estão vendo explicitamente. Use para mostrar a transformação do seu trabalho num nível emocional.</div>	<div>28</div> <div>RECAPO</div> <div>Apresente uma frase em forma de recado onde você expresse os valores da sua marca.</div>
<div>29</div> <div>"PROVA SOCIAL"</div> <div>Pergunte aos seus seguidores como eles descreveriam você ou a sua marca com apenas uma palavra. Depois, crie um post trazendo prints do que foi dito, como benéfico para reforçar o que você representa enquanto marca.</div>	<div>30</div> <div>OFERTA CONTEXTO</div> <div>Crie ofertas e opções exclusivas para o halloween e mostre o que estará disponível nesse dia.</div>	<div>31</div> <div>TERROR</div> <div>Use o dia das bruxas para vender de forma dinâmica, criando uma oferta e campanha especial. Ou crie um conteúdo com a perspectiva de "Dia do Terror". Ex: o terror da saúde mental.</div>	<div><div>Clique aqui para acessar as referências na área de membros.</div></div>			

Datas Comemorativas	
1 out	Dia Internacional da Música
1 out	Dia Nacional do Idoso
4 out	Dia dos Animais
4 out	Dia da Natureza
4 out	Dia do Cachorro
5 out	Dia do Empreendedor
6 out	Dia do Sorriso
8 out	Dia do Nordeste
10 out	Dia Mundial da Saúde Mental
10 out	Dia Nacional de Luta Contra a Violência à Mulher
11 out	Dia Nacional de Prevenção da Obesidade
12 out	Dia das Crianças
12 out	Dia Nacional da Leitura
15 out	Dia do Professor
16 out	Dia Mundial da Alimentação
31 out	Halloween
Notas	

Conteúdo de alto desempenho	Por que deu certo?	Em qual formato reaproveitar?
Conteúdo de baixo desempenho	Por que deu errado?	Como posso melhorar?

Novembro

23 NOVEMBRO

//POSTAR PRA VENDER



Novembro

Objetivos do mês

Metas

<input type="radio"/>	
<input type="radio"/>	
<input type="radio"/>	
<input type="radio"/>	

Ações importantes

<input type="radio"/>	
<input type="radio"/>	
<input type="radio"/>	
<input type="radio"/>	


Datas importantes

<input type="radio"/>	
<input type="radio"/>	
<input type="radio"/>	


Assuntos para estudar & aprofundar

<input type="radio"/>	
<input type="radio"/>	
<input type="radio"/>	


Novembro



Data potencialmente atrativa



Feriado Nacional e/ou Data comemorativa



Referência no QR

Domingo	Segunda	Terça	Quarta	Quinta	Sexta	Sábado
			1  OBJEÇÃO Mostre que existe um caminho para a sua audiência mais simples do que ela pensa. Ex: como meu aluno de escola pública conseguiu tirar 910 na redação do ENEM?	2  CONFISSÕES E RESULTADOS Conte uma situação que te desafiou, mas que valeu a pena pelos resultados que obteve.	3  MENTIRAS Descreva quais são as maiores mentiras que sua audiência tem acreditado sobre determinado assunto.	4 TREND Aproveite um áudio em alta para adaptar uma trend ao seu nicho.
5 RECEITA Crie uma lista com os ingredientes que sua audiência precisa ter para alcançar um resultado. Ex: é possível emagrecer mesmo sem ir para a academia todos os dias? vou te mostrar como...	6   VOCÊ PRECISA Mostre porque sua audiência precisa do seu produto para solucionar suas dores e faça uma oferta.	7  CONSEQUÊNCIA Relate quais são as possíveis consequências de um erro comum do seu público.	8  MELHOR OPÇÃO Conte, descrevendo os detalhes, qual é a melhor opção para cada resultado desejado.	9  HISTÓRIA Aproveite a quinta para contar a história do início do seu negócio e quais foram os obstáculos superados.	10  SOLUÇÃO Aborde uma dor comum da sua audiência e com uma mensagem positiva, mostre uma solução.	11 ESQUEÇA Sabe aquela crença no seu nicho que você é totalmente contra? Use o título "esqueça essa besteira de..." e mostre o que você realmente acredita sobre esse assunto.
12 INSPIRE Em um reel ou post estático, compartilhe uma mensagem que incentive o seu público.	13  RESULTADO Com uma narrativa envolva seu público mostrando um resultado do seu cliente.	14 MELHORES ESCOLHAS Mostre quais foram as melhores escolhas que você teve durante o ano e quais as diferenças que elas fizeram no seu trabalho.	15  FERIADO Aproveite o feriado para mostrar os bastidores e como costumam ser esses dias no seu negócio.	16  ESCOLHA IDEAL Mostre quais são suas opções ideais para cada tipo de cliente.	17   PROCESSOS Mostre seu processo de criação, agregando valor ao seu trabalho, mostrando as sensações que sua marca passa e, gerando desejo de compra.	18 RECORDE Compartilhe uma meta que você alcançou durante a semana e expresse sua gratidão a quem apoia seu negócio. Ex: X pacientes atendidos...
19 ESQUENTA Mostre os bastidores do que você está preparando para a black week. Fale que você irá revelar muitas surpresas, todos os dias desta semana. Diariamente, use um lembrete para as pessoas ativarem e não perderem a oferta do dia seguinte.	20  BLACK WEEK Libere a primeira oferta baseada numa dor específica da sua audiência. Crie um post pontuando a dor e a solução e, no fim, a oferta exclusiva.	21  OFERTA 02 Reels mostrando, em menos de 30 segundos, como o seu trabalho vai aliviar o desejo do seu seguidor e libere uma oferta para quem comentar EU QUERO.	22  OFERTA 03 Crie um carrossel mostrando os resultados e depoimentos que um cliente obteve com seu produto/ serviço e, no final, lembre que ele está com oferta exclusiva.	23  OFERTA 04 Conteúdo mostrando a sua solução para não errar mais em determinado assunto. Aproveite para mostrar o seu produto ou método e ofertar na legenda.	24   ESCASSEZ Carrossel de escassez lembrando que as ofertas terão fim nessa sexta e quem comprar até 23h59 ganhará um bônus especial.	25  CELEBRE Mostre o quanto você se sente grato e feliz em receber seus clientes. Mostrar o resultado da semana amplia a sua percepção de autoridade.
26 CONTRA Em um carrossel, liste diversas situações do seu nicho que você é contra e estimule sua audiência a compartilhar a situação que mais se identificou.	27  TENDÊNCIAS Mostre quais são as tendências do seu mercado para o próximo ano.	28 RELATO Crie um quadro para trazer os relatos de seus clientes. Chame atenção na página inicial com trechos marcantes do depoimento.	29  REPESCAAGEM Faça um reel fazendo ofertas diretas e mostrando suas opções de venda para quem não conseguiu aproveitar a black week.	30  FALTA 1 MÊS Aproveite o clima de final de ano para mostrar como você estava nessa época do ano passado e como evoluiu.	 Clique aqui para acessar as referências na área de membros.	

Datas Comemorativas
Novembro Azul
2 nov Dia de Finados
13 nov Dia Nacional da Gentileza
15 nov Proclamação da república
17 nov Dia do Empreendedorismo Feminino
20 nov Dia nacional da Consciência Negra
24 nov Black Friday

Notas

Conteúdo de alto desempenho	Por que deu certo?	Em qual formato reaproveitar?
Conteúdo de baixo desempenho	Por que deu errado?	Como posso melhorar?

Dezembro

23 DEZEMBRO

//POSTAR PRA VENDER



Dezembro

Objetivos do mês

Metas

<input type="radio"/>	
<input type="radio"/>	
<input type="radio"/>	
<input type="radio"/>	

Ações importantes

<input type="radio"/>	
<input type="radio"/>	
<input type="radio"/>	
<input type="radio"/>	


Datas importantes

<input type="radio"/>	
<input type="radio"/>	
<input type="radio"/>	


Assuntos para estudar & aprofundar

<input type="radio"/>	
<input type="radio"/>	
<input type="radio"/>	


Dezembro



Data potencialmente atrativa



Feriado Nacional e/ou Data comemorativa



Referência no QR

Domingo	Segunda	Terça	Quarta	Quinta	Sexta	Sábado	Datas Comemorativas
					1 COMO LIDAR Crie um carrossel ensinando como as pessoas podem lidar com situações difíceis do seu nicho. Ex: você precisa aprender a lidar com as "críticas construtivas".	2 INCENTIVO Use uma frase curta com soluções simples e incentivo.	8 dez Dia da Família 8 dez Dia da Justiça 10 dez Dia da Bíblia 10 dez Dia universal do palhaço 21 dez Dia do atleta 25 dez Natal 26 dez Dia da lembrança 31 dez Reveillon
3 CONEXÃO Storytelling com uma foto pessoal lembrando a sua trajetória, sua evolução e o quanto você se orgulha do que vem construindo.	4 SEU CONSELHO Pergunte a sua audiência qual conselho eles dariam para a suas versões do início do ano.	5  O QUE NÃO FAZER Crie um reels mostrando o que sua audiência deve evitar se deseja alcançar determinado objetivo. Ex: você precisa evitar isso de deseja ter uma pele sem espinhas.	6  TODA DIFERENÇA Mostre, com o caso de um cliente, as soluções que você usou e fizeram toda diferença no resultado final.	7  SOLUCIONANDO Aproveite uma caixinha de perguntas para trazer ao reels sua resposta sobre uma dúvida comum da sua audiência.	8 TRANSFORMAR FUTURO Em clima de final de ano, crie um post mostrando como o que você vende pode transformar o futuro da sua audiência.	9 SITUAÇÃO COMUM Aproveite o sábado para trazer um reels dinâmico com uma situação engraçada que os seus seguidores podem passar.	Notas  Clique aqui para acessar as referências na área de membros.
10  COMO VOCÊ FEZ Mostre como você chegou a determinado resultando usando suas técnicas.	11 UMA VERDADE Inicie a semana com reels de posicionamento levantando um tema "polêmico" que todos deveriam saber nessa segunda.	12 IDENTIFICANDO PROBLEMA Como saber se você sofre com (problema X)? Desenvolva em cima de um problema que você ajuda a resolver.	13  RECLAMA QUE... Mostre um paralelo onde as pessoas reclamam que não conseguem determinado resultado, mas fazem coisas que poderiam ser diferentes. No final, mostre o seu produto/serviço como solução.	14 SINAIS DE ALERTA Faça um reels usando o notas para mostrar sinais que as pessoas devem ficar atentas para não se prejudicarem.	15 COMO VOCÊ FARIA Faça um carrossel de análise mostrando, por meio de um caso, o que você faria de diferente.	16 LIFESTYLE Crie um reels mostrando sua rotina, lifestyle ou dia atípico no seu negócio.	
17  SE SURPREENDA Motive a sua audiência mostrando como você deseja que eles se surpreendam em 2024.	18  MOMENTO ATENÇÃO Mostre em um reels as principais tendências que a sua audiência precisa estar atenta e investir em 2024.	19 VENDA DIRETA Faça uma oferta relacionada ao Natal. Ex: acredite, o seu melhor presente de Natal virá de você mesma. Use essa frase em áudio narrado, enquanto você mostra o que você vende gerando desejo.	20  METADE Crie uma lista de soluções para um problema, onde apenas metade dessa lista vai ao post e a outra metade no direct apenas para os que comentarem. Aproveite para no final da mensagem do direct vender uma solução sua.	21  EVOLUÇÃO Crie uma narrativa mostrando o quanto um cliente evoluiu com o seu método.	22 O QUE FAZER Mostre o que fazer no natal usando o que você vende. Ex: como fazer um jantar de natal com seus produtos, opções de looks para usar no natal, itens para mesa posta de natal.	23 GOSTARIAM Crie um post com objetivo de compartilhamento, descrevendo o que a sua persona realmente gostaria de ganhar no natal.	
24 REFLEXÃO Apresente em um reels o significado do Natal para sua marca.	25   NATAL Conecte-se com as emoções comuns entre você e sua audiência. Use esta data para fortalecer os seus valores.	26  ÚLTIMOS DIAS Leve a sua audiência a refletir: um novo ano está prestes a se iniciar, você continuará fazendo as mesmas coisas de sempre? (incite a decisão de mudança de vida).	27  BOM HUMOR Fale uma verdade do seu nicho de forma cômica.	28 EMOÇÃO Conte a história de um cliente que marcou seu ano e como você o ajudou a solucionar seu problema.	29  AÇÕES PRÁTICAS Faça um reels mostrando 5 ações para começar o ano bem em determinada situação do seu nicho. Ex: 5 ações para começar o ano bem com sua saúde mental.	30 MEMÓRIA AFETIVA Faça um post interativo pedindo para seus seguidores marcarem alguém que mais viveu determinada situação com eles durante o ano.	31  GRATIDÃO Use uma foto para agradecer a quem esteve do seu lado nesse ano e que te ajudou em todas as superações e conquistas.

<div>Conteúdo de alto desempenho</div> <div></div>	<div>Por que deu certo?</div> <div></div>	<div>Em qual formato reaproveitar?</div> <div></div>
<div>Conteúdo de baixo desempenho</div> <div></div>	<div>Por que deu errado?</div> <div></div>	<div>Como posso melhorar?</div> <div></div>

