

Método P3D Social Media

Problemas (o que)

O que fazer para ter mais engajamento

Caixinha de perguntas
Relacionamento nos stories
Posts específicos para a sua persona
Mostrar quem é você (vida pessoal), deixar as pessoas te conhecerem. Contar a sua história.
Mostrar fraquezas e dificuldades também.

O que fazer para ter mais seguidores?

Nunca fazer sorteio
Ser constante
Topo de funil
Tráfego pago
Repost

O que postar?

5 ideias de posts para...
Calendário editorial
Tipos de post e reciclagem de posts
Fazer caixinha de perguntas
Objetivos do post: entreter, informar ou se relacionar

O que fazer para perder menos tempo no Instagram?

Delegar
Agendar posts
Planejar o post no dia anterior
Fazer um checklist do que postar nos stories
Seguir menos pessoas, usar o Instagram como ferramenta de trabalho

O que vender?

Autoconhecimento e análise de habilidades. Ex: exercício do Ikigai
Nicho e subnicho. Sugestão de título: Quanto mais específico, mais vendas.
Vantagens dos infoprodutos
Todo mundo pode ter uma consultoria
Perguntar pras pessoas no que você se destaca

Dificuldades (como)

Como deve ser o texto pro Instagram? As pessoas não leem legendas.

Contratar uma pessoa de fora (SM) que não fala de forma técnica
Quem não lê o post, não é seu cliente
Storytelling: dá vontade de ler
Legenda para cada formato de post
Formatação do texto: tamanho, espaçamento, emojis, etc.

Como aplicar o funil de vendas

Etapas do funil
Onde ele deve ser aplicado: feed, stories?
Como atrair mais pessoas?
Meio de funil: como se relacionar com a audiência
Fundo de funil: deixe de perder vendas, como vender de forma clara

Como atrair o cliente/seguidor certo

Problemas de viralizar
Persona é necessária?
Conteúdo estratégico
Focar, não querer falar de tudo
Definir muito bem o seu serviço/produto

Como começar a usar o Instagram pessoal de forma profissional

Mudanças: bio, foto do perfil
Filtrar o que mostra da vida pessoal
Post de transição
Identidade visual

Perder a vergonha de ter conhecidos te seguindo

Como conciliar empresa e redes sociais?

Organização diária - anotar o que vai postar e quais horários. Agendar posts

Delegar

Mostrar bastidores, assim os stories não ficam sem conteúdo

Definir os objetivos do mês e ter um calendário editorial.

Ter planos de médio e longo prazo. Qual o seu objetivo com o Instagram?

Desejos

Ter muitos seguidores

Sorteio funciona?

Comprar seguidores é uma boa?

Preciso de muitos seguidores pra vender?

Pra que? Servir quem já está no seu perfil.

Como conseguir: tráfego orgânico x pago

Ter mais clientes

Divulgue o seu produto. Fale sobre ele todos os dias.

Estar presente em todos os locais: falar pra todo mundo o que você faz, se cadastrar em sites de freelancer, marketplaces, postar em grupos do FB, ser constante no Instagram, fazer parcerias

Perca o medo/vergonha de vender

Oferecer bônus pra quem te indicar ou programas de fidelidade

Oferecer condições exclusivas pra quem já é seu cliente (é mais barato manter um cliente do que conquistar um novo)

Saber o que postar todos os dias (feed e stories)

Dicas de posts para...

Importância da persona

Perguntar pra audiência: o que você quer ver?

O óbvio precisa ser dito

Planeje o que vai ser postado. Postar só quando tiver algo relevante pra dizer

Perder menos tempo com o Instagram

Por que contratar uma SM?

Você agenda seus posts?

Anote ideias de conteúdo que você gosta de consumir

Postar recortes do seu dia. As pessoas viram um pouco de cada momento do seu dia, mas vc mostrou apenas 15 minutos no total

Organização: faça um checklist do que precisa fazer todos os dias. Ex: aparecer nos stories 3x no dia, 1 post, etc

Ser diferente da concorrência

Abordar o conteúdo de forma autêntica

Não falar sobre um tema só porque está na moda

Identidade: cores, temas, palavras

Overdelivery

Foco no cliente, não nos concorrentes. Experiência do cliente e diferenciação na entrega

Dúvidas (respostas específicas)

Qual deve ser o meu primeiro post?

Stories contando sua história (salvar em destaques)

Post no feed contando a transição de perfil pessoal pra profissional ou a transição de carreira

Explicar o que é a sua profissão

Foto com a família ou o motivo para você estar no Instagram.

Vídeo se apresentando

Onde prospectar?

Pesca em balde

Direct

Indicações

Parcerias

Comércios Locais

O que postar nos stories?

Rotina e dia a dia

Ritual de manhã

Vida pessoal

Bastidores da empresa

Consultoria gratuita (caixinha)

O que é... (termos do Marketing Digital) **lembrar de explicar de forma bem simples.

Persona. Sugestão de título: É você quem escolhe seu cliente.

Linha editorial. Sugestão de título: o que postar no perfil além dos seus produtos e serviços?

Nuggets e reels. Sugestão de título: Vídeos longos ou curtos?

Template. Sugestão de título: Artes que facilitam o seu dia a dia. Ou: como ter um feed harmonizado?

Legenda. Sugestão de título: Por que você postou determinada foto?

Quando postar?

Melhores horários

Quando tiver conteúdo interessante/útil

Constância

Conteúdo leve no final de semana

Assunto relevante (timing post)