



Aula 29/11/2023

# Narrativa de stories



# O que postar nos stories?

---

A dúvida cruel para todo produtor de conteúdo, inclusive de quem é social media.

A aula de hoje será para você aprender a criar narrativas para os stories dos seus clientes e para o seu também, viu!

Além de também servir para a prospecção com sequências de stories!



# Checklist

---

Vou colocar uma lista do que seus stories precisam ter e depois vamos abrindo ponto por ponto.

- Ferramenta de interação e uma pergunta
- História que contextualize o tema
- Conteúdo com aplicabilidade prática
- CTA (normalmente, caixinha de perguntas)



# Quantos stories?

---

O checklist anterior é para uma sequência de até 7 stories. Depois de falar sobre cada ponto, vamos falar sobre os stories no geral: o que postar durante o dia?

\*Lembrando que você pode fazer essa sequência todos os dias, variando o tema.

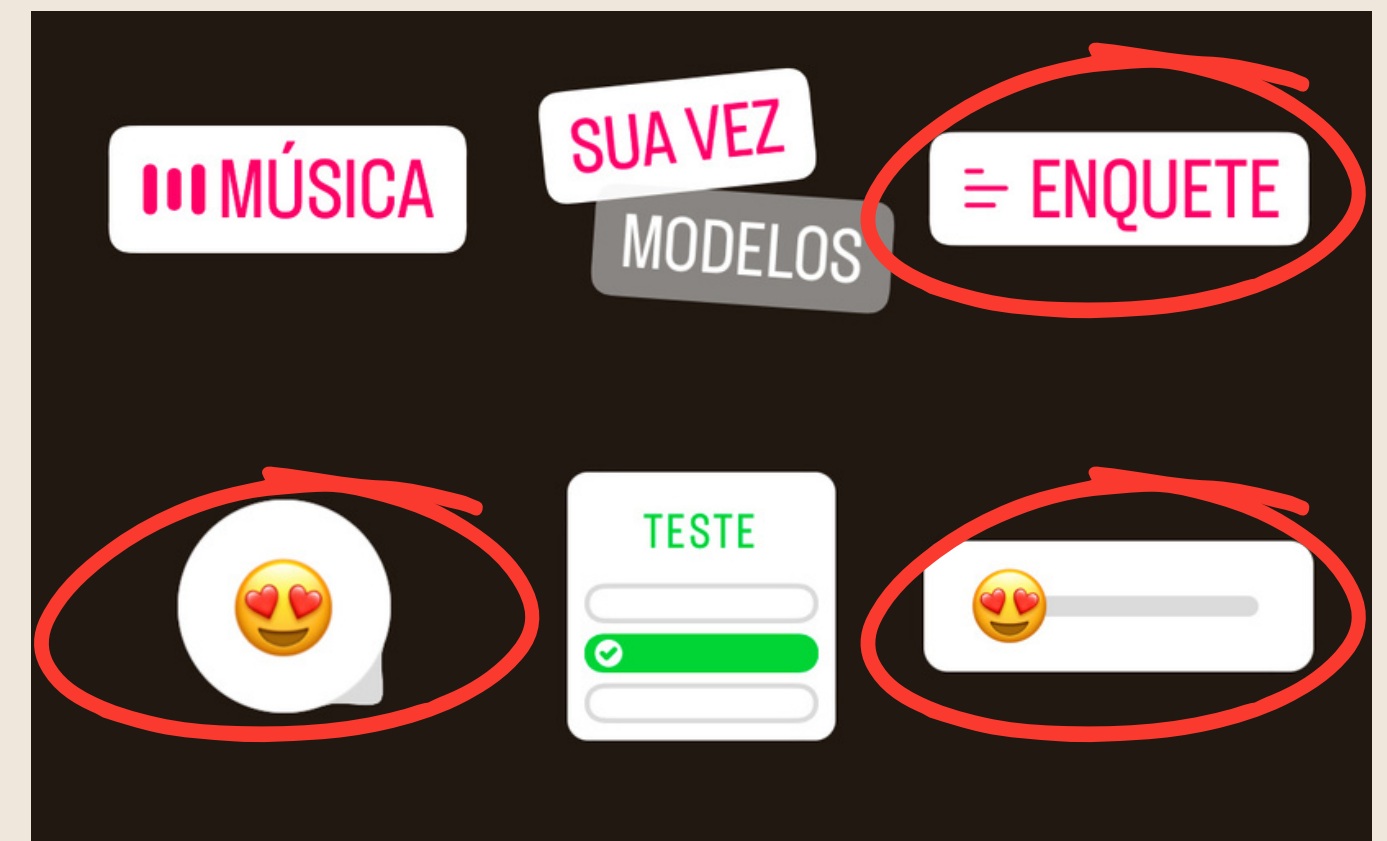


# Interação e pergunta

Comece a sequência fazendo uma pergunta sobre o seguidor ou sobre o tema. A ferramenta de interação deve ser simples, circulei os que recomendo na imagem ao lado.

Exemplos de pergunta:

- Você já ouviu falar de madeira certificada?
- Tem um cômodo da sua casa que você gostaria de reformar?
- Você gostaria de ter esse resultado no seu perfil? (nessa opção, precisa ter uma imagem).
- Você gostaria de pagar menos impostos?



# Pergunta retórica

---

O objetivo da pergunta é que ela seja quase retórica, ou seja: obviamente a pessoa deseja aquilo, nem precisa perguntar.

Se for uma pergunta difícil ou que as pessoas podem ter opiniões diferentes, a sequência não fica tão legal. Nesse caso de não ser tão óbvia, só fica legal se ela for contraintuitiva, por exemplo: Você quer pagar mais impostos?

Perceba que ela continua óbvia, pois ninguém quer pagar mais impostos, mas ela está indo contra a nossa intuição natural, que é de pagar menos impostos.

Se você faz uma pergunta muito subjetiva, muitas pessoas podem não entender, ou até discordar, e não acompanhar a sequência.

# História

---

Aqui é onde muita gente peca, a maioria das pessoas pula essa etapa e vai direto pra parte técnica e começa a dar aula nos stories. Muito chato, principalmente se o público não está lá pra aprender.

Exemplo: minha audiência quer aprender uma profissão, até cabe uma aula gratuita nos stories. Mas não todo dia, pois também fica chato.

Agora, imagina uma arquiteta explicando sobre tipos de esquadrias? Chato demais, ninguém quer saber disso.

Conexão é feita com histórias!



# Exemplos de histórias

---

- Pergunta: Você já ouviu falar de madeira certificada?
  - História: Eu já tinha visto esse selo em vários lugares, mas foi só quando comprei meu primeiro apartamento que comecei a pesquisar o que isso significava. Até que o orçamento não estava tão apertado, mas cada hora aparecia um boleto novo pra pagar... principalmente na fase de obras (quem já montou casa sabe)!!
- Tem um cômodo da sua casa que você gostaria de reformar?
  - Esse casal sempre quis reformar a sala de jantar, mas como ela acabou virando o home office durante a pandemia, nunca levaram o projeto pra frente. Mas isso já faz 3 anos né? Agora que a Monique está grávida, ela criou coragem pra encarar a reforma! Mulher corajosa, hein? Será que é aquela síndrome do ninho arrumado?
- Você gostaria de ter esse resultado no seu perfil?
- Você gostaria de pagar menos impostos?



# Exemplos de histórias

---

- Você gostaria de ter esse resultado no seu perfil?
  - Esse print é do perfil de uma cliente manicure, ela tem 200 seguidores e tinha muita vergonha de aparecer. Conversei com ela sobre a importância de se conectar com as pessoas, mas ela estava em dúvida ainda... Como mais importante do que aparecer é ter conteúdo diário, e se ela fizesse algo que não ficasse à vontade essa constância não ia existir, bolamos a seguinte estratégia.
- Você gostaria de pagar menos impostos?
  - Quem não gostaria, né? O difícil é fazer isso sem ter que pagar multa por sonegação depois. Eu não aprendi muito sobre estratégia de impostos na faculdade, então fui fazendo cursos depois de formado e aprendendo muita coisa na prática. O dia que eu mais aprendi foi quando atendi um dono de posto de gasolina...

# Conteúdo

---

Depois de contar a história em até 3 stories, vem o conteúdo.

A história veio antes porque agora que a pessoa já se envolveu na narrativa, ela vai acreditar no seu conteúdo e entender melhor também. Ou seja: não vai duvidar do que você está falando.

Conteúdo de cada exemplo (e olha como ficaria chato falar disso direto):

- Por que uso madeira certificada nos meus projetos.
- Antes e depois da reforma.
- Resultado da minha estratégia de social media.
- Benefícios do planejamento tributário.



# CTA: caixinha

---

Para finalizar o tema, você pode abrir uma caixinha (é o que eu mais gosto de fazer).

Mas se a intenção for vender, coloque o link para contato ou peça pra responder aquele story.

Exemplo:

- Quais outras dúvidas você tem na hora de reformar sua casa? Manda na caixinha!
- Vamos avaliar quantos R\$ sua empresa pode economizar? Curte esse story que eu entrarei em contato.





# Sequência na prática

Se você está grávida, já percebeu que a mudança é tanto interna quanto externa?

Já!

Como assim?

E essa mudança afeta, principalmente, os hormônios da mulher.

Mudanças no corpo, cansaço e os hormônios em ebulição... esse combo pode afetar a libido da futura mãe.

E como lidar com as emoções à flor da pele e abordar esse tema com o parceiro?

Vou dar algumas dicas práticas



A primeira coisa é conversar.

Conte tudo! Como você está se sentindo, conte sobre seus sentimentos e desejos...

Mantenham essa proximidade e parceria que já havia antes da gestação.



# Sequência na prática

Além de pai do seu filho, ele é o seu parceiro. Ou seja, está do seu lado para tudo!

Mas ele não vai conseguir entender, sozinho, o que você está vivendo.

Tente ter paciência e explicar o que você está vivendo.

Tentem recalcular a rota! Saiam da rotina, façam outros programas, mesmo que não envolva o ato em si.

A ideia é que vocês se mantenham unidos e passem tempo de qualidade juntos.

Assim, os 9 meses vão fortalecer a relação de vocês e os preparar para essa nova fase da vida.

A caixinha de perguntas será sobre esse tema hoje! Vamos conversar?



Dúvidas sobre baixa libido na gravidez

Digite algo...

Acabei de subir um vídeo no feed sobre libido na gestação!

Você já foi lá conferir?

Repost

# Rotina badalada

---

Já falei aqui no curso e também já fiz um dia isso na prática no meu Instagram, inclusive foi muitooo legal! O que mostrar se a rotina não é tão badalada quanto a de cidades grandes e se você trabalha em casa?

Primeiro ponto: a rotina de SP não é tão badalada assim na vida real. Sim, tem um monte de lugar aberto 24 horas, mas eu estou fechada no escritório umas 12h por dia. Faço a mesma coisa 5x por semana, então se você tem a impressão que a minha vida é mega interessante: a estratégia de stories tá dando certo!

E eu vou te ensinar a fazer isso também.

# Blocos

---

Eu divido meu dia nos stories da seguinte forma:

- Foto do devocional. 1 story.
- Ritual de bom dia (foto da planilha e entregas do dia). 1 story
- Conteúdo do post do feed ou de alguma entrega que estou fazendo (ex: análise de métricas). Média de 3 stories.
- Resposta de caixinha - de 3 a 10 stories.
- Almoço - posto alguma foto (ex: leitura 5 páginas, depoimento de cliente ou aluna, foto do prato, café ou doce pós-almoço). 1 story.
- Se não teve conteúdo do feed, trago agora. Se já teve, coloco conteúdo de estudos ou preparando aula. Média de 3 stories.
- Abro uma caixinha nova ou respondo as que estão pendentes. De 1 a 5 stories.
- Finalizo o dia (foto da vista maravilhosa). 1 story.
- Se saio, posto 1-2 fotos. Se fico em casa, respondo mais caixinha ou crio conteúdo sobre algum direct que recebi. De 1 a 5 stories.

# Mínimo

---

Se eu fizer o mínimo, foram 15 stories. Isso em um dia que apareci pouco e que foi bemmm corrido.

Ou seja: se você está começando, tem poucos clientes, e tem bastante tempo pra focar no seu trabalho, tem que ter muito mais stories do que isso.

Se você está corrida, seja por clientes ou pela rotina, a sua média deveria ser 15 stories diários também. Divide assim, igual eu fiz, por tópicos que fica muito mais fácil entender o que você faz e consegue postar em cada parte do seu dia.

Pensar na hora não funciona sempre, apesar dos stories serem espontâneos, você ter um direcionamento prévio (pelo menos do formato) ajuda demais.



# Desafio

---

- Fazer uma sequência de stories (do modelo do checklist) e me marcar oculto para eu poder ver.

