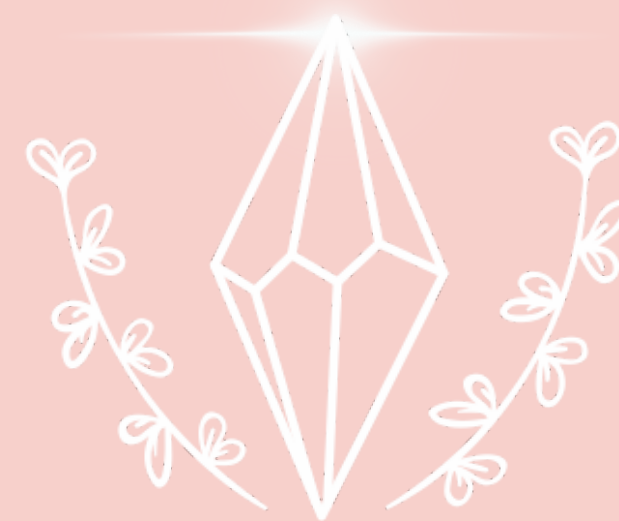


Aula 4 : 06/12

Linha Editorial passo a passo

Carolina Lucchetti —————



editorial

O que é **Linha Editorial**

São os assuntos que o cliente vai abordar no perfil dele, além do que ele já vende. Vale tanto para o feed quanto para os stories.

É importante montar uma linha editorial para que as pessoas tenham vontade de seguir o perfil do seu cliente, fica muito mais interessante de acompanhar. Um perfil que só fala de trabalho e tenta vender o tempo todo é muito chato, ninguém gosta de seguir.

O que é **Perfil Vitrine**

Ah, mas e quem vende produto? Pode ter um perfil vitrine, assim como a Nati Vozza faz com a NV. Mas não é lá que a venda acontece.

Como assim? A Nati usa o perfil dela para mostrar bastidores das reuniões, spoiler das coleções, como usar as peças de diversas formas no dia a dia...
O desejo de venda é gerado no perfil pessoal da Nati, não no perfil da marca.

O que é **Perfil Vitrine**

Uma pessoa só acessa o perfil vitrine quando está pronta para comprar: ela vê o catálogo, os preços e escolhe as peças. Mas ela não segue o perfil.

Ela segue o perfil de uma pessoa. Lembre-se: pessoas se conectam com pessoas? É essa pessoa que faz ela querer comprar tal peça e que a faz lembrar que tal marca existe. Afinal, se ela não segue o perfil da marca, ela não vai se lembrar dela nem quando precisar de uma peça.

Para vender, precisamos fazer parte do dia a dia dos nossos clientes. E isso se faz criando conteúdo que o cliente tem interesse.

Tema 1

Produto ou Serviço

- ◆ Qual é o produto ou serviço? Exemplo: roupa feminina, social media, perfumes.
- ◆ Quais são as principais dúvidas em relação ao tema? Ex: como usar cropped.
- ◆ Fazer posts de topo, meio e fundo de funil.
- ◆ O tema principal representa 70% do conteúdo do perfil.

Tema 2

Educativo

- ◆ **O que a sua persona quer aprender? É um tema complementar ao principal. Exemplo: empreendedorismo, organização financeira.**
- ◆ **Fazer posts de topo e meio de funil.**
- ◆ **O tema educativo representa 20% do conteúdo do perfil.**

Tema 3

Vida Pessoal e Bastidores

- ◆ **É o que vai humanizar o perfil e mostrar que existem pessoas por trás da marca.**
- ◆ **Exemplo: namorado, família, viagens, séries e filmes, planilha, entregas do dia.**
- ◆ **Nos stories fica muitooo legal. Mas poste no feed também!**
- ◆ **Representa 10% do conteúdo.**

Referências

Onde pesquisar?

- ◆ Google, Instagram de perfis semelhantes (ver os comentários também)
- ◆ Comece fazendo uma lista das principais dúvidas sobre o tema e vá para o Google
- ◆ No Instagram, olhe perfis referência na área do cliente e SE INSPIRE. É importante ver como esse tema é abordado nas redes sociais.

Linha Editorial para...

Manicure

- ◆ **Cliente: mulher vaidosa.**
- ◆ **Tema Principal: Unhas.**
Posts: cuidados com as unhas, tendências de esmaltações e unhas que ela faz
- ◆ **Tema Educativo: Beleza (skincare, cuidados com o cabelo, dicas de produtos)**
- ◆ **Bastidores: comprando esmaltes, colegas de trabalho, se arrumando pra trabalhar.**

Linha Editorial para... **Oficina Mecânica**

- ◆ **Cliente:** homem apaixonado por carro. **Problema:** achar um mecânico de confiança.
- ◆ **Tema Principal:** Consertos
Posts: Quanto custa a revisão? Como funciona a vistoria digital?
- ◆ **Tema Educativo:** Carros
Posts: vale a pena ter carro por assinatura?
Lançamentos 2022
- ◆ **Bastidores:** comprando peças, antes x depois do conserto, estoque da oficina, ele dirigindo.

Importante: Briefing

LINHA EDITORIAL

Danielly

Qual o seu @?

Qual a sua profissão?

Você tem uma formação?

O que você vende?

Qual o diferencial do seu serviço?

Quem é o seu cliente?

Onde o cliente contrata seus serviços?

Quais seus hobbies?

Você é casada, tem filhos?

OBRIGADA!

Aula 4

Desafio

- Montar a linha editorial do seu perfil.
- Praticar 3 linhas editoriais diferentes.
- Praticar 2 linhas editoriais pra Nutricionistas: 1 vende cursos pra outras nutris e outra atende pacientes.
- Fazer um post ou story explicando porque postar só foto de produto diminui as vendas.