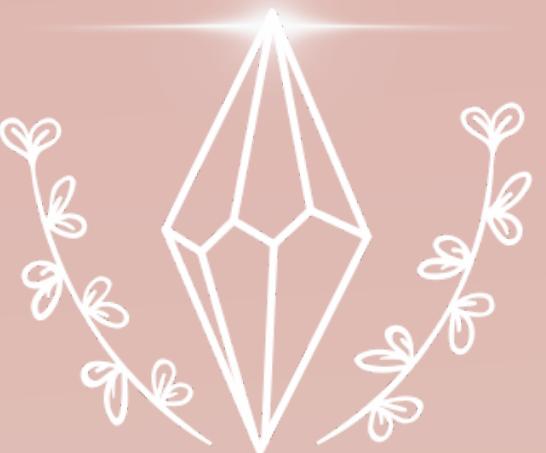


Aula 24/05/2023

Criatividade depois
de muitas renovações



Maravilhosa Ltda.

Ótimo problema!

Se você está tendo muitas renovações de um mesmo cliente, está no caminho certo!

Parabéns.

É um ótimo problema, como falei acima, ter que pesquisar um pouco mais por conta do tempo que o cliente já está com você.

A aula de hoje vai ser mais direta ao ponto do que o normal, porque é um tema que precisa de MUITA praticidade para você aplicar.



Tenha tudo arquivado

Seja em Notion, Trello, Drive... O que você preferir. Mas tenha um local com todos esses arquivos de calendários já feitos.

Isso evita que você sugira temas muito parecidos em um intervalo menor de 3 meses. Caso você vá reciclar um post (trazer o mesmo tema em outro formato), é importante mudar um pouco a chamada também por 2 motivos:

- Não parecer preguiçosa.
- Testar essa nova chamada.

Sobre reciclar posts

Esse ponto é super importante de entender: pode, sim, reciclar posts. Afinal, sempre tem gente nova chegando e a pessoa precisa entender do que o profissional fala.

Por exemplo: eu sempre falo que não pego senha, vocês que são alunas já estão carecas de saber. Mas a pessoa que chega no meu perfil hoje, não faz ideia disso.

Então, eu preciso informá-la antes da próxima turma de curso.

Um período mínimo que eu gosto de esperar para reciclar o tema são 2 meses, mas se for algo muito importante para o cliente e tiver em época de lançamento, pode esperar menos tempo. O ideal é o que eu falei antes: variar o título do post e o formato (era reels, agora é carrossel, etc).

Quais são os objetivos do cliente?

Converse muito com o seu cliente para entender os objetivos dele. O calendário pode ficar totalmente diferente se mês passado ele queria atingir mais pessoas e agora quer focar na venda da consulta online.

Se ele não tem um objetivo 100% definido, você pode sugerir o que acha melhor testar de acordo com a época do ano e o nicho dele. Ex: em Janeiro, um nutri costuma vender bem.

Junte novas referências

- Não consulte nos mesmos sites que já têm salvo aí no seu arquivo. Pesquise novos criadores que surgiram nas redes sociais, matérias de jornais e televisão...
- Trazer temas atuais é a melhor forma de manter o calendário dinâmico e não repetitivo.



Outras referências

- Aba explorar.
- Livros. Um formato super legal: pegar a citação de um livro e pedir para o cliente emitir sua opinião. Ou notícia: descomplicar o conteúdo da notícia ou dar opinião. Essa é uma forma simples de ter conteúdo original.
- TikTok e outras redes sociais, como YouTube e grupos de Facebook.
- Dúvidas em comentários de outros perfis do mesmo nicho e comunidades.



Crie persona e P3D

Claro que o ideal é que o cliente pague por esses serviços, você pode explicar justamente essa questão de que precisa de mais detalhes para trazer temas mais específicos agora que já estão juntos há um tempo.

Caso ele não aceite, você pode sugerir outra saída: que ele faça uma pesquisa com a audiência e elenque dúvidas para trazer pra você transformar em posts. Pode ser uma sequência de stories com uma caixinha de perguntas com algum tema desse tipo: por que você me segue / o que você gosta de ver por aqui / qual sua dúvida sobre meu nicho, etc. Peça para ele tirar print de perguntas que recebeu por direct também, além das respostas. Anote tudo em um documento de "Referências" para consultar futuramente.

Sugira collabs

Trazer o olhar de outro profissional ou de um colega de área é excelente para trazer novas pessoas para o perfil, além de trazer uma nova abordagem a um tema já bem explorado por você.

Exemplo: sua cliente é advogada tributarista, você pode sugerir uma live com um advogado aduaneito (importação e exportação) ou com uma nutricionista para ela falar da diferença que fez entender os impostos.

O que eu fiz com o Diego, da Yellow Contabilidade, por exemplo: ele tem uma aula no meu curso de formação em social media, explicando questões da área dele que se aplicam às minhas alunas.

Analise as métricas

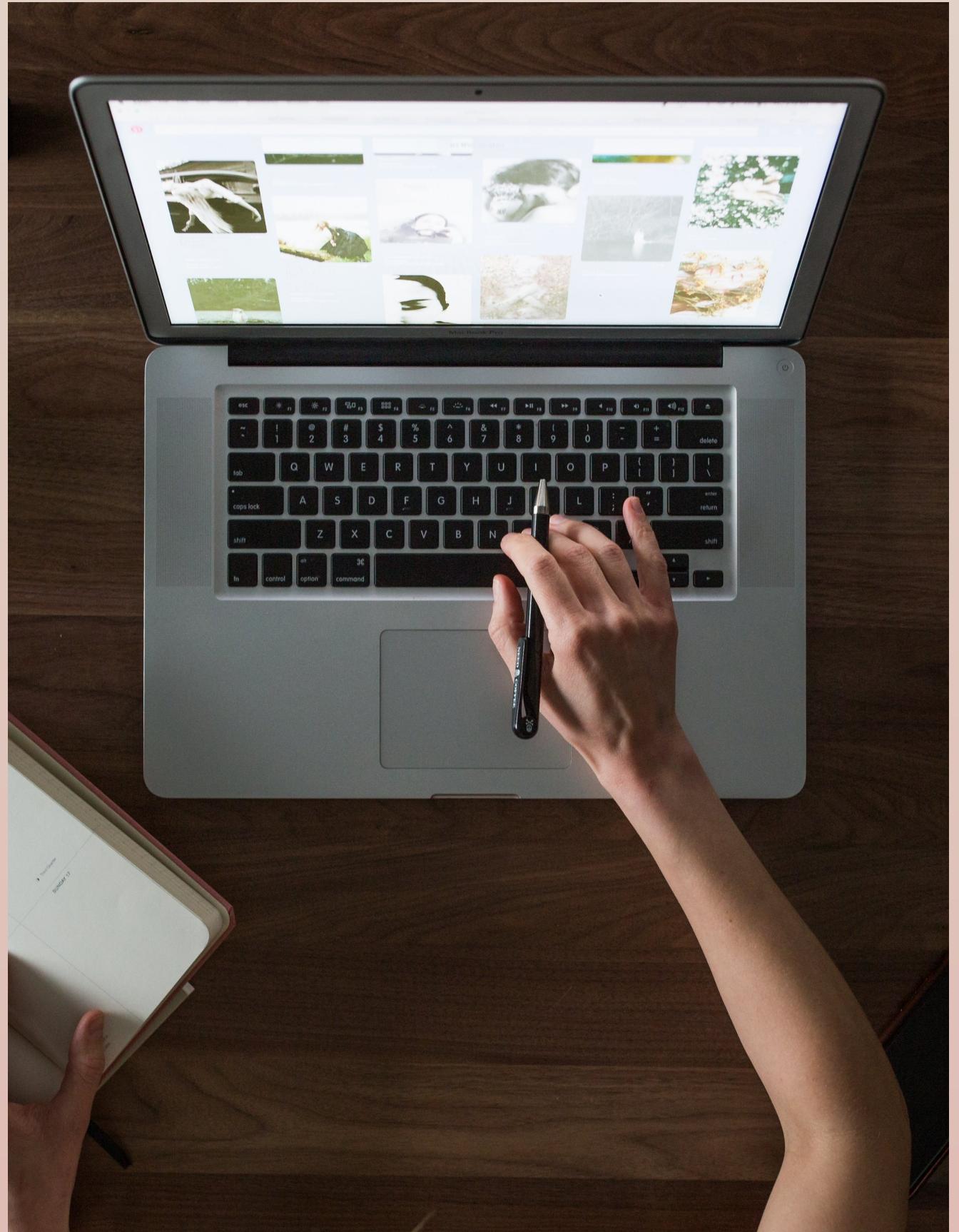
Se você ainda não faz isso, vê a aula e começa a praticar no seu perfil para aprender. Os aprendizados que as métricas te trazem são excelentes para montar um calendário completo, entendendo qual formato é melhor pra cada dia e objetivo.

Exemplo: tweet às sextas-feiras vai super bem no perfil de X cliente. Então, no próximo calendário, já sei que toda sexta teremos um reels. Facilita a vida da social media e traz resultados para o cliente, todo mundo feliz.

O segredo é a pesquisa

Você tem que ter muitas referências, não ficar
olhando pra tela em branco esperando a
criatividade surgir.

Tenha um arquivo para cada cliente onde você
anota referências para usar depois.



Banco de imagens

Outra coisa essencial também é criar um banco de fotos do cliente e depoimentos de clientes dele. Assim, você consegue usar depoimentos sempre atualizados e fotos novas para os posts de humanização.

Ou se o cliente vende produtos, colocar novas fotos desses produtos, que chamem a atenção para um produto que já existia.



A história vai evoluindo

Essa parte de humanizar é super importante, é isso que vai dando a ideia de evolução na narrativa, na história daquele profissional. O seguidor vê a evolução, que ele começou trabalhando em casa, agora tem uma equipe e um escritório, comprou o carro...

Mesmo que os temas sejam os mesmos, porque o trabalho dela é o mesmo, a história está evoluindo.

Analizar o design

Por fim, a comunicação visual precisa transmitir essa evolução. Na fala, conforme vamos tendo mais experiência, a evolução é natural. passamos a escrever mais corretamente, usamos outras palavras, respondemos caixinha com mais autoridade...

Mas e o design? Será que transmite essa evolução também? É importante manter o perfil atualizado, pode ser que um rebranding seja necessário (novas cores, novas artes para os posts, capas para os reels, etc).

Também é essencial manter o perfil atualizado no geral: bio, número de alunos/clientes, tempo de experiência, posts fixados, dados de contato.

Desafio da semana

- Montar 3 calendários para o seu perfil ou um novo calendário para um cliente que você já atende há 3 meses.
- Isso vai colocar "à prova" se você consegue exercitar a sua criatividade.

