



## MÓDULO 4

COMO LANÇAR CAMPANHAS PROMOCIONAIS NAS REDES SOCIAIS QUE SEJAM EFETIVAS.

by Carol zatt

### PASSO 1: PREPARE SUAS REDES SOCIAIS

Antes de lançar troque sua bio do Facebook e Instagram conforme exemplo abaixo. Esta alteração pode ser por tempo limitado ou ficar permanente, dependendo do seu objetivo.

1. Conte o que você faz: Escolha duas ou três palavras que definam o seu trabalho ou mercado (exemplo: Estrategista Digital e Coach de Carreiras / Moda e Empoderamento / Auto-conhecimento e Mindset)
2. Explique quem e como você ajuda: Ajudo você (ou descreva o avatar empreendedoras, mulheres, mães) a\_\_\_\_\_ (mencione o resultado/desejo que elas tem) através de\_\_\_\_\_ (seu produto / serviço / ferramenta / metodologia).
3. Adicione seus resultados, detalhes ou desejos de seus clientes aqui como por exemplo: Perdi 7Kg em 10 Dias | Entrega em 24Hs | Treinamento personalizado para você.
4. Termine com uma ação como por exemplo: Clique aqui | Inscreva-se link na Bio | Cadastre-se na Lista de Espera | Saiba mais pelo Link na Bio | ou se não couber coloque um emoji de ação |ou deixe esta parte de fora

DICA: Para fazer tudo caber na sua Bio do Instagram e reduzir o número de palavras é abreviar quando possível, procurar outras formas de dizer a mesma coisa, usar símbolos e não usar emojis.

Treine aqui:

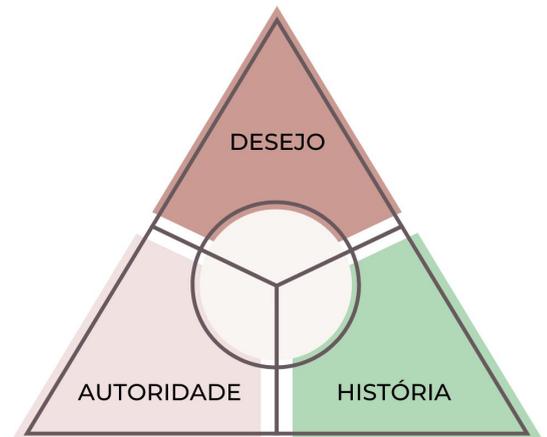
## PASSO 2: PREPARE DUAS SEMANAS DE CONTEÚDO PARA SEU LANÇAMENTO ( 6-12 POSTS)

Todos os posts devem ser focados em conectar três partes

**Tipos de posts:** Procure usar estes três tipos de posts durante seu lançamento para aumentar sua autoridade digital e vender mais.

1. Post Técnico (Sobre seu Trabalho)
2. Post Pessoal (Sobre você)
3. Post de Autoridade (Sobre seu Posicionamento)
4. Post Dica (Sobre suas Experiências)
5. Post Depoimento (Sobre seus Clientes)
6. Post Resultados ( Sobre seus Resultados)
7. Post Frases de Impacto (Sobre o que você Acredita)
8. Post Inquisitivo (Sobre fazer Perguntas)
9. Post Informativo (Sobre informar sobre algo que está acontecendo ou vai acontecer)

POSTS QUE VENDEM INCLUEM



**Tipos de posts de lançamento:** Procure usar estes três tipos de posts durante seu lançamento para aumentar sua autoridade digital e vender mais.

1. **Post Técnico**
2. **Post Pessoal**
3. **Post de Autoridade**

Minha sugestão seria a cada semana postar 5 posts técnicos, intercalando com 1 post pessoa e 1 post de autoridade. Você pode colocar outras posts além destes, mas durante eu aconselharia você a focar nestes três e fazê-los muito bem primeiro para depois você testar algo diferente.

**Conteúdo de Stories:** Procure fazer um stories todos os dias, a dica seria de 3 ou mais cards por dia.

- Dicas
- Histórias
- Mostrar sua Vida
- Pesquisas (Caixinha de Perguntas)

**Conteúdo de Stories para Lançamento:** Procure fazer um stories todos os dias, a dica seria de 6 ou mais cards por dia.

- Sobre seu conteúdo pago e gratuito
- Sobre feedback do seu conteúdo pago e gratuito
- Re-post de stories sobre você e seu conteúdo
- Mostre sua plataforma e processo de criação
- Mostre seus clientes, quem comprou de você
- Crie caixinha de perguntas e responda no stories público
- Seja criativa e explore novas possibilidades

## **AGORA É SUA VEZ!**

#1 Responda as perguntas deste workbook

#2 Crie uma conta no Canva se você ainda não tem uma.

# 3. Anote suas dúvidas e traga para a Mentoria em Grupo.

Envie sua respostas por email caso você queira feedbacks mais diretos e específicos nas mentorias.

## **PARABÉNS!!!!**

Você acaba de concluir a quarta semana do Programa e dar mais um passo para começar a vender seus produtos e serviços.

Xx,  
Carol Zatt