

55 Ideias de Conteúdo para suas Redes Sociais

Sugestões para te ajudar em dias que a inspiração não vem.



SEBRAE



©2023. Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas no Estado do Rio de Janeiro – Sebrae/RJ.

Avenida Marechal Câmara, 171, Centro, Rio de Janeiro /RJ.

Todos os direitos reservados. A reprodução não autorizada desta publicação, no todo ou em parte, constitui violação dos direitos autorais (Lei nº 9.610/1998).

PRESIDENTE DO CONSELHO DELIBERATIVO ESTADUAL

Jésus Mendes Costa

DIRETOR-SUPERINTENDENTE

Antonio Alvarenga Neto

DIRETOR DE DESENVOLVIMENTO

Sergio Malta

DIRETOR DE PRODUTO E ATENDIMENTO

Júlio Cezar Rezende de Freitas

GERÊNCIA DE PROJETOS

Ana Lúcia de Araújo Lima – Gerente

COORDENAÇÃO DE EMPREENDEDORISMO SOCIAL

Carla Geraldo de Moraes Teixeira Panisset – Coordenadora

Thainar Geronimo da Silva Xavier – Analista

GERÊNCIA DE EDUCAÇÃO

Antônio Carlos Kronemberger – Gerente

COORDENAÇÃO DE EDUCAÇÃO EMPREENDEDORA

Amanda Alexandre Borges Fernandes – Coordenadora

Renata Mauricio Macedo Cabral – Analista

CONSULTORIA

Luiz Felipe de Souza Grossi – Conteudista

Bibliotecário catalogador – Leandro Pacheco de Melo – CRB 7ª 5471

G878 Grossi, Luiz Felipe de Souza.

55 ideias de conteúdos para suas redes sociais : sugestões para te ajudar em dias que a inspiração não vem / Luiz Felipe de Souza Grossi. – Rio de Janeiro : Sebrae/RJ, 2023.

14 p.

ISBN 978-65-5818-417-1

1. Redes sociais. 2. Infoprodutos. 3. Inspiração e criatividade. II. Sebrae/RJ. V. Título.

CDD 658.1
CDU 658.35



Sumário

Introdução	3
O papel do conteúdo	4
Lista	6
Ferramentas	10
Utilize as redes sociais para alcançar e engajar a favela.....	11



Introdução

Tudo começa com uma boa ideia, mas muitas vezes ficamos andando em círculos e não vem nenhuma na cabeça, certo?

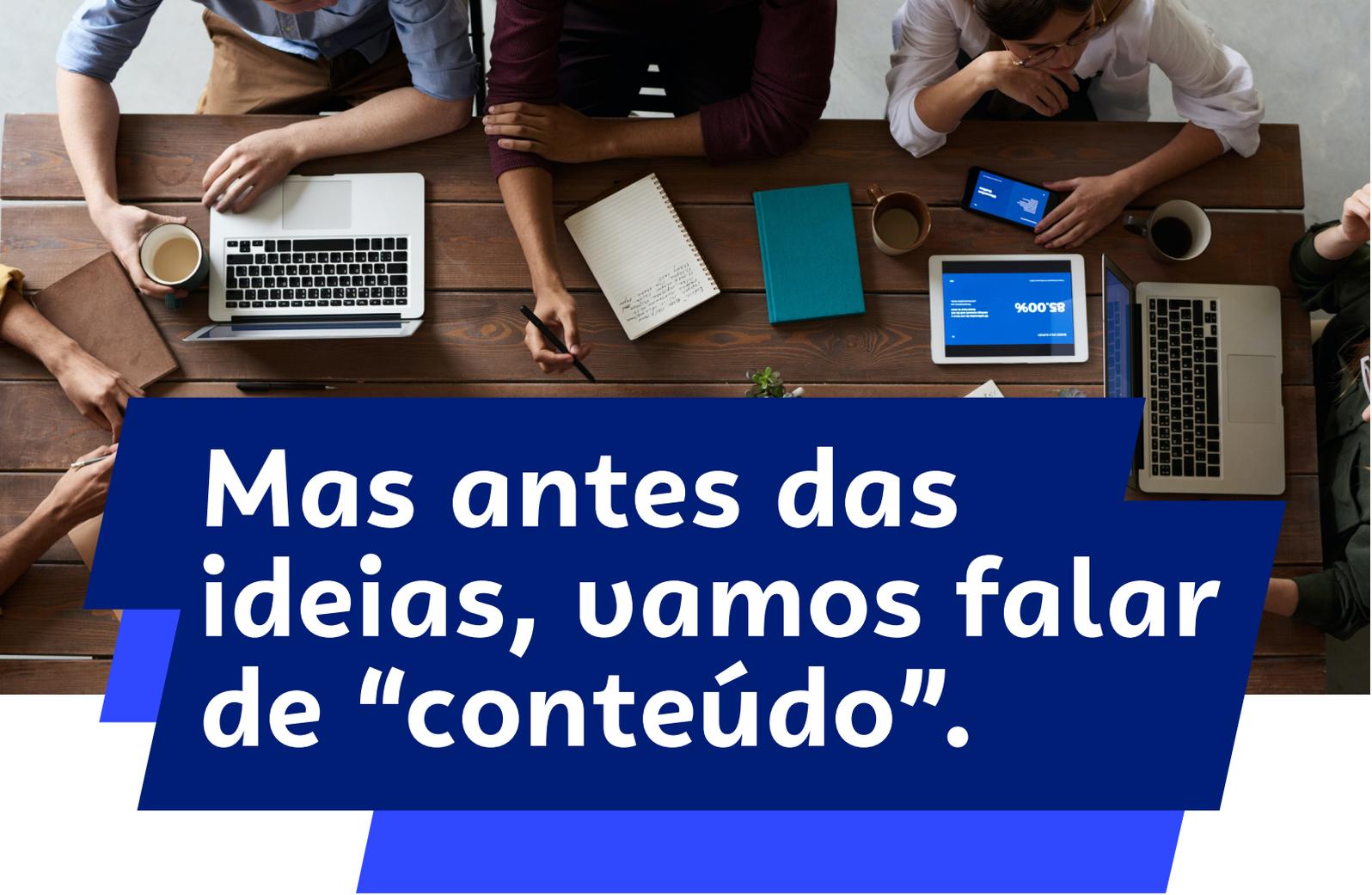
Isso acontece com todos, até mesmo com as pessoas criativas!

Justamente para superar dias assim, preparamos essa lista para você conseguir produzir conteúdos mesmo nos momentos de menos criatividade.

Mas lembre-se que:

NÃO É SÓ SOBRE BOAS IDEIAS, MAS SOBRE SUA CAPACIDADE DE AS FAZER ACONTECER!

Receber esse material e não colocar em prática não vai resolver NADA.



Mas antes das ideias, vamos falar de “conteúdo”.

No marketing digital, o conteúdo desempenha um papel fundamental em atrair, engajar e converter o público-alvo. Eis algumas razões pelas quais o conteúdo é importante nesse contexto:

- 01.** O conteúdo relevante e de qualidade é essencial para atrair a atenção das pessoas. Ao fornecer informações úteis, educar ou entreter seu público-alvo, você cria um relacionamento mais próximo e aumenta o engajamento.
- 02.** Ao compartilhar conteúdo valioso, você demonstra conhecimento e expertise em sua área de atuação. Isso ajuda a estabelecer sua marca como uma autoridade no assunto, o que aumenta a confiança do público e a probabilidade deles escolherem seus produtos ou serviços.
- 03.** O conteúdo relevante é um fator importante para otimização dos mecanismos de busca (SEO). Ao criar conteúdo otimizado com palavras-chave relevantes, você tem mais chances de aparecer nos resultados de pesquisa, aumentando a visibilidade da sua marca.
- 04.** O conteúdo de qualidade é uma ferramenta eficaz para gerar leads (possíveis clientes). Ao oferecer materiais exclusivos, como e-books ou webinars, em troca das informações de contato dos usuários, você pode construir uma lista de leads qualificados para futuras ações de marketing.



05. O conteúdo interessante e relevante tem mais chances de ser compartilhado nas redes sociais, aumentando o alcance da sua marca. Isso pode gerar mais tráfego, aumentar a visibilidade e atrair potenciais clientes.

06. O conteúdo é uma ferramenta poderosa para nutrir leads (potenciais clientes) em diferentes estágios do funil de vendas. Ao fornecer conteúdo personalizado e direcionado às necessidades e interesses do seu público-alvo, você pode manter o engajamento e conduzi-los ao longo do processo de compra.

Bom conteúdo, aquele bem feito mesmo, é como a água: você consegue o utilizar em qualquer mídia, pois funciona para “matar a sede” das pessoas.

Em resumo, o conteúdo é um componente essencial do marketing digital. Ele ajuda a atrair, engajar, converter e manter os clientes. Ao investir na criação de conteúdo relevante e de qualidade, você constrói uma presença online forte, gera confiança e se destaca da concorrência.

“Esuazie sua mente, não se prenda a formas, ou modelos.

Seja como a água...

você coloca água em um copo, ela se torna o copo,

você coloca a água em uma garrafa, ela se torna a garrafa,

você coloca ela em uma chaleira, ela se torna a chaleira.

A água pode fluir ou colidir. Seja água, meu amigo”

Bruce Lee



Com pequenas adaptações (já que redes diferentes têm limites de caracteres diferentes), seu conteúdo poderá ser usado em todas as redes, então pense em fazer um bom conteúdo antes de pensar na mídia que ele será aplicado.

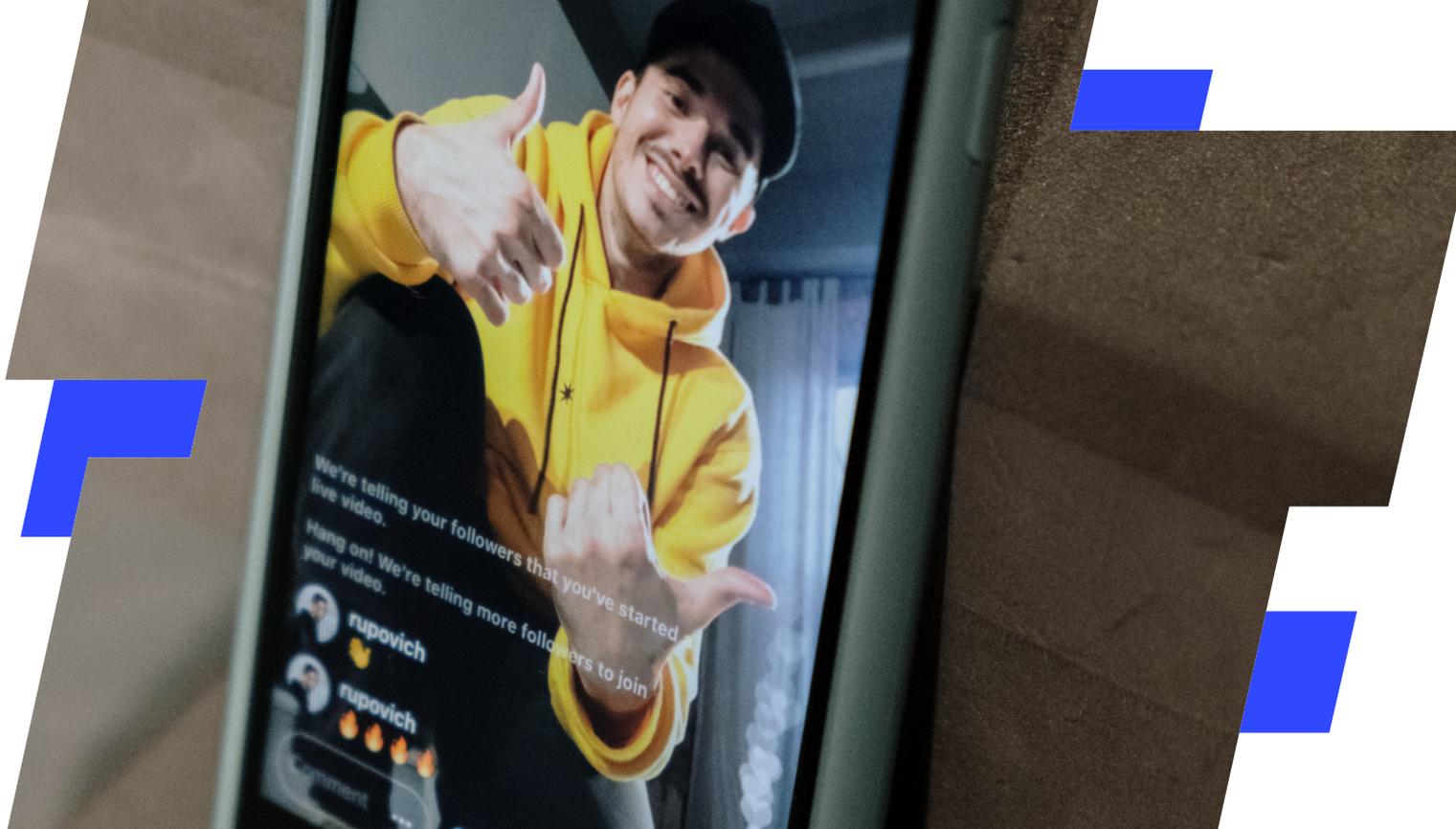
Chega de papo, vamos ao que interessa:

A lista

- 01.** Conte a sua história, quem você é e como você começou.
- 02.** Mostre os bastidores do seu negócio, a sua produção, sua rotina.
- 03.** Compartilhe uma história pessoal.
- 04.** Mostre o que você vende, ressaltando o seu diferencial.
- 05.** Compartilhe uma citação de alguém referência na seu setor (gráficos ou texto).
- 06.** Publique um “pergunte-me qualquer coisa”, no feed, stories...
- 07.** Poste um “Como fazer” algo, um tutorial.
- 08.** Faça uma enquete.



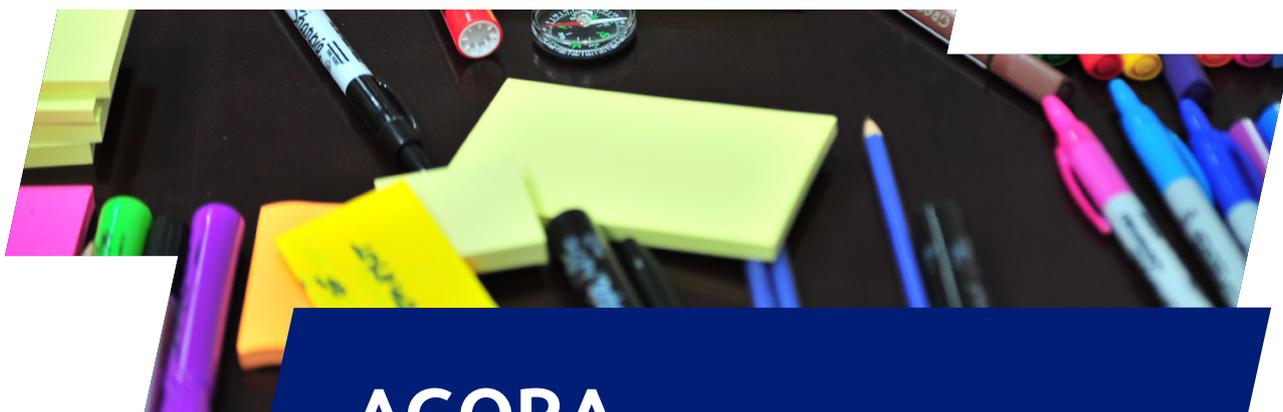
- 09.** Compartilhe um livro que seja referência para seu negócio.
- 10.** Peça recomendações (livro, TV, aplicativos, música, algo relacionado ao seu negócio).
- 11.** Organize uma oferta.
- 12.** Diga às pessoas para se inscreverem na sua lista de e-mails.
- 13.** Lembre as pessoas de comprar seus produtos ou serviços.
- 14.** Compartilhe uma dica rápida, que eduque o seu público dentro de sua área de atuação.
- 15.** Compartilhe notícias da sua indústria/mercado (adicione seus pensamentos a ela).
- 16.** AO VIVO! Faça uma live (os vídeos ao vivo são ótimos para interação em tempo real com sua audiência).
- 17.** Publique uma prévia de algo que acontecerá em breve, um “Vem aí”.
- 18.** Faça uma lista das 5 pessoas que você admira como empreendedor(a).
- 19.** Compartilhe qualquer material de assessoria de imprensa ou relações públicas que você possui.
- 20.** Publique um depoimento de um cliente.
- 21.** Dê um presente para sua audiência (iscas digitais) em troca de e-mails e telefones dos mesmos.



- 22.** Compartilhe novamente algum conteúdo mais antigo (gráficos, citações, postagens de blog).
- 23.** Organize uma promoção de venda relâmpago trabalhando o gatilho de tempo (que vai durar poucas horas ou apenas por um dia).
- 24.** Compartilhe conteúdo de outra pessoa (e cite o autor original, claro).
- 25.** Permita que alguém publique ou controle seu perfil por um dia.
- 26.** Publique um estudo de caso.
- 27.** Abra uma caixa de perguntas perguntando como usam o seu produto ou serviço.
- 28.** Compartilhe alguns ganhos ou resultados pessoais.
- 29.** Organize uma entrevista com um convidado.
- 30.** Poste algo sazonal ou destaque um feriado.
- 31.** Agradeça aos seus seguidores!
- 32.** Segunda-feira motivacional, poste algo que inspire para a semana.
- 33.** Publique uma dica de terça-feira.
- 34.** Publique uma frase inspiradora na quarta-feira.
- 35.** Publique uma TBT na quinta-feira (algo do passado para ser destacado).
- 36.** Comemore a chegada do fim de semana, na sexta compartilhe boas dicas do que fazer (seja sair, estudar, série para ver, livro para ler etc).
- 37.** Publique algumas estatísticas ou dados interessantes sobre o seu setor.



- 38.** Compartilhe seus recursos favoritos (aplicativos, sites, blogs).
- 39.** Compartilhe uma vitória ou um sucesso da sua jornada empreendendo.
- 40.** Compartilhe um fracasso ou falha da sua jornada empreendendo.
- 41.** Compartilhe sua rotina matinal.
- 42.** Publique sobre eventos que você está organizando ou indo participar.
- 43.** Poste onde você estará falando ou onde estará aparecendo.
- 44.** Compartilhe um recurso desconhecido de seus produtos ou serviços.
- 45.** Mostre um cliente que usa seu produto.
- 46.** Publique um desconto ou uma oferta especial.
- 47.** Compartilhe o que o inspirou a criar seu negócio.
- 48.** Divulgue ou mencione outras marcas.
- 49.** Divulgue ou mencione seus clientes.
- 50.** Compartilhe uma história de sucesso de outra pessoa.
- 51.** Publique um “preencha as lacunas” (um texto legal com lacunas a serem preenchidas e incentivar que comentem).
- 52.** Fale sobre erros que as pessoas estão cometendo, ao usarem serviços e produtos como os que você vende
- 53.** Compartilhe seus outros perfis sociais que vale seguirem.
- 54.** Compartilhe suas informações de contato.
- 55.** Publique algo sobre sua lista de metas a serem cumpridas.



AGORA É COM VOCÊ!

- _Separe as ideias que achar melhor;
- _Pense na melhor forma de aplicar cada uma delas no seu produto/serviço/negócio;
- _Defina quem vai criar o conteúdo, textos, imagens e em quais mídias serão publicados (fazer X delegar);
- _Determine prazos de entrega;
- _Se organize, tome isso como uma tarefa de fato, e FAÇA!

Para facilitar o seu trabalho, seguem algumas sugestões de ferramentas para otimizar o seu tempo:

Para criar textos para suas postagens:

<https://www.copy.ai/>

<https://www.copy.ai/>

Para criar seu design:

<https://trakto.io/>

<https://www.canva.com/>

Para criar e agendar postagens no Facebook e Instagram utilize o:

<https://business.facebook.com/>

Para editar e legendar vídeos:

<https://invideo.io/pt/criar/editor->

<https://www.capcut.com/pt->

Para buscar referências e inspirações:

<https://br.pinterest.com/>

<https://www.facebook.com/ads/li->

E seguem algumas dicas do que fazer para ter sucesso nessa jornada.

Utilize as redes sociais para alcançar e engajar a favela. Crie uma presença ativa nas plataformas mais utilizadas pela sua comunidade e compartilhe conteúdo relevante, dicas, depoimentos e promoções para atrair a atenção e fidelizar os clientes.

- 01.** Identifique as plataformas relevantes: Pesquise e identifique as redes sociais mais populares e amplamente utilizadas pela sua comunidade. Isso pode incluir Facebook, Instagram, Twitter, LinkedIn, YouTube ou outras plataformas específicas que sejam relevantes para o seu setor de negócios e para o público-alvo que você deseja alcançar.
- 02.** Crie uma presença consistente: Crie perfis comerciais ou páginas nas redes sociais escolhidas e certifique-se de que eles estejam completos, incluindo informações relevantes sobre o seu negócio, como descrição, horário de funcionamento, endereço e informações de contato. Utilize elementos visuais, como logotipos, imagens de capa e fotos de perfil, para criar uma identidade visual consistente e reconhecível.



- 03.** Desenvolva uma estratégia de conteúdo: Planeje o tipo de conteúdo que você compartilhará nas redes sociais. Considere os interesses, necessidades e preferências da comunidade e crie conteúdo relevante e valioso. Isso pode incluir dicas, tutoriais, depoimentos de clientes, histórias inspiradoras, informações sobre novos produtos ou serviços, promoções exclusivas e eventos relacionados ao seu negócio.
- 04.** Mantenha uma presença ativa e consistente: Atualize regularmente suas contas com conteúdo fresco e interessante. Mantenha-se ativo e interaja com os membros da comunidade, respondendo os comentários, mensagens diretas e mencionando os usuários sempre que apropriado.
- 05.** Utilize recursos visuais atrativos: As redes sociais são altamente visuais, portanto, utilize recursos visuais atrativos em suas postagens. Isso pode incluir imagens, infográficos, vídeos curtos, gráficos ou qualquer outro elemento visual que ajude a chamar a atenção e transmitir sua mensagem de forma impactante.
- 06.** Analise e adapte sua estratégia: Utilize as métricas e análises disponíveis nas plataformas para entender o desempenho das suas postagens e campanhas. Com base nesses dados, ajuste sua abordagem e refine sua estratégia de mídia social para alcançar melhores resultados.



**Então, não tem desculpa!
Nem a falta de inspiração
pode te parar agora...**

MÃO NA MASSA!

Bibliografia

Rez, Rafael. Marketing de Conteúdo. A moeda do século XXI. 1ª edição. São Paulo: DVS Editora, 2016.

       /sebraerj

 (21) 96576-7825

 0800 570 0800



A força do empreendedor brasileiro.