



Roteiros para vídeos em Redes Sociais

O roteiro abaixo é para vídeos a serem postados em Redes Sociais com o intuito de vender algo. Fazer vídeos falando de você, seus produtos e serviços é cada vez mais importante para ganhar a atenção e confiança das pessoas e posteriormente fazer vendas.

Antes de começar a gravar, você precisa escolher temas a serem falados. Como você entende bem do que se trata seus produtos e serviços, isso não será problema. Caso ainda tenha algumas dúvidas, estude e se prepare antes. Ensaie muito antes de postar.

Você pode fazer vídeos em 4 formatos:

- Story Instagram (sequência de vídeos de até 15" cada)
- Feed Instagram (vídeo de até 1 minuto)
- IGTV Instagram (vídeo de até 5 minutos)
- Feed Facebook (vídeo de até 5 minutos)

Caso você ache que neste começo são muitos vídeos, comece da seguinte forma:

- Story Instagram (sequência de até 6 vídeos de 15" cada)
- Feed Instagram e Facebook (1 vídeo igual para as 2 Redes de até 1 minuto)
- IGTV (1 vídeo de até 5 minutos)

Decidido o formato acima, você precisa escolher o tema a ser falado. Comece escolhendo 2 temas a serem abordados por semana, postando em 2 dias diferentes (segunda e quinta, por exemplo).

Escolhendo o tema:

- Pode ser sobre as maiores dúvidas que você recebe sobre seu produto ou serviço (como usar, prazo de entrega, como contratar, como pagar, para que serve, quais os benefícios, quais os diferenciais, quais as vantagens, pra quem serve, quais as restrições, etc.)
- Pode pesquisar com seus seguidores fazendo um Story perguntando o que eles gostariam que você falasse para eles. Se não tem muitos seguidores ou ninguém responder, veja o que seus concorrentes ou perfis famosos do seu segmento com mais seguidores estão falando e se inspire nos assuntos.
- Defina os temas de cada dia.

O ROTEIRO

Antes de gravar, escreva. Depois ensaie e grave. Não se preocupe em ficar idêntico ao que você escreveu. O fato de escrever é para te ajudar a memorizar.

Com este roteiro você poderá descobrir o que as pessoas querem comprar de você, vai ter a atenção delas, vai poder se relacionar com elas e ter mais credibilidade na hora de vender.

1. Apresentação

Opção 1: Olá, meu nome é _____, sou _____ e hoje quero falar sobre algumas dúvidas que tenho recebido, pois um cliente me perguntou isso e eu acho que pode ser sua dúvida também.



Opção 2: Olá, meu nome é _____, sou _____ e hoje quero dar algumas dicas sobre _____, pois para você evitar _____ essa dica será fundamental.

2. Contextualizando para prender a atenção

Opção 1: Mesmo que esta dúvida não seja sua agora, ela pode ser depois ou pode ser de algum conhecido, então acompanhe o que irei falar aqui.

Opção 2: Não sei se você já passou por isso, então para não passar de novo acompanhe a dica que falarei aqui.

3. Dando o conteúdo

Opção 1: Bom, então para que você possa _____ é preciso que _____ e que você _____.

Opção 2: Bom, então a dica mais importante para você _____ é você _____.

4. Engajando o vídeo

Me diga aqui se você gostou dessa dica ou se gostaria de outra. E envie este vídeo para alguém que possa gostar de saber disso.

5. Montando uma Lista de possíveis compradores

E agora eu tenho uma novidade! Se você quiser saber de _____ com antecedência e exclusividade, eu tenho uma Lista no WhatsApp que _____ . Então me mande um Direct aqui com seu WhatsApp.

É importante você ter um contato com as pessoas, por isso é preciso pedir WhatsApp, email e demais formas de contato direto. Pedindo estas informações, você pode pesquisar, se relacionar e ter noção de quantas pessoas estão interessadas em você.

E veja onde é melhor publicar estes vídeos (não precisa ser apenas 1, você pode ir publicando durante um período para ir trazendo pessoas). Estes 5 pontos são feitos em um único vídeo, seja no Feed ou Story, mas no caso do Story ele é dividido a cada 15", por isso é em sequência.