MÉTODO REELS DE TESTE

DESAFIO REELS DE TESTE

DESAFIO 01

ATRAIA CLIENTES DA SUA REGIÃO

9 roteiros prontos para criar conteúdos com segmentação regional no Instagram.

CIDADE • CONTEÚDO • CLIENTE

GUIA

COMO USAR ESTE MATERIAL

O primeiro desafio do Método Reels de Teste é produzir um vídeo que desperte a atenção de pessoas da sua cidade ou região. Você encontrará nove roteiros divididos entre serviços, produtos e beleza.

ANTES DE GRAVAR

Escolha o roteiro da sua área. Substitua os campos entre colchetes por informações verdadeiras sobre sua cidade, seus clientes e seu negócio.

DURANTE A GRAVAÇÃO

Fale como se estivesse conversando com alguém da sua região. Use cenas do cotidiano, referências locais e demonstrações sempre que fizer sentido.

DEPOIS DE PUBLICAR

Publique como Reels de Teste. Observe o alcance entre não seguidores, visitas ao perfil, novos seguidores e contatos comerciais.

IMPORTANTE: mencionar a cidade pode gerar identificação, mas não garante distribuição geográfica do vídeo.

PARTE 1

ROTEIROS PARA SERVIÇOS

Use a experiência de viver na cidade para apresentar um problema real, gerar identificação e demonstrar sua autoridade profissional.

CIDADE • EXPERIÊNCIA • AUTORIDADE

ROTEIRO 1

UMA COISA QUE ME CHAMA ATENÇÃO NESSA CIDADE

ESTRATÉGIA

Identificação local + problema + autoridade

ROTEIRO DO VÍDEO

Eu moro em [CIDADE] há [X ANOS] e tem uma coisa que sempre me chamou atenção aqui.

A nossa cidade tem [CARACTERÍSTICA POSITIVA], mas, ao mesmo tempo, é muito difícil encontrar [TIPO DE PROFISSIONAL OU SERVIÇO] que realmente consiga [RESULTADO DESEJADO].

E eu falo isso porque recebo clientes que chegam até mim depois de [SITUAÇÃO OU EXPERIÊNCIA NEGATIVA].

O problema é que muita gente ainda acredita que [CRENÇA EQUIVOCADA].

Mas a verdade é que [EXPLICAÇÃO PROFISSIONAL].

Agora me conta, você também já passou por isso aqui em [CIDADE]?

ORIENTAÇÃO DE GRAVAÇÃO

Grave como uma percepção pessoal sobre a cidade. Use experiências reais de atendimento e evite generalizações sem fundamento.

ROTEIRO 2

UMA COISA QUE EU NÃO ENTENDO NESSA CIDADE

ESTRATÉGIA

Indignação + identificação + experiência

ROTEIRO DO VÍDEO

Gente, tem uma coisa que eu simplesmente não consigo entender aqui em [CIDADE].

A gente tem [CARACTERÍSTICA POSITIVA DA CIDADE], mas ainda tem tanta gente sofrendo com [PROBLEMA DO CLIENTE].

E sabe o que é mais curioso?

Muitas pessoas que chegam até mim já tentaram [SOLUÇÃO COMUM], mas continuam enfrentando a mesma dificuldade.

Isso acontece porque [EXPLICAÇÃO DO PROBLEMA].

Então, se você mora em [CIDADE] e passa por isso, presta atenção em [DICA PRÁTICA].

Isso também acontece com você?

ORIENTAÇÃO DE GRAVAÇÃO

Use uma indignação genuína e uma dificuldade que você realmente observa. Não ataque outros profissionais.

ROTEIRO 3

O QUE NINGUÉM TE CONTA SOBRE MORAR AQUI

ESTRATÉGIA

Curiosidade + experiência local + solução

ROTEIRO DO VÍDEO

Tem uma coisa sobre morar em [CIDADE] que pouca gente comenta.

Aqui, [OBSERVAÇÃO SOBRE A CIDADE RELACIONADA AO SERVIÇO].

E talvez você nem perceba, mas isso influencia diretamente [PROBLEMA OU DESEJO DO CLIENTE].

Eu comecei a observar isso depois de atender pessoas que [SITUAÇÃO RECORRENTE].

E sabe o que elas tinham em comum?

[PADRÃO IDENTIFICADO NOS ATENDIMENTOS].

Por isso, se você mora em [CIDADE] e quer [RESULTADO DESEJADO], minha recomendação é [ORIENTAÇÃO PRÁTICA].

Você já tinha percebido isso?

ORIENTAÇÃO DE GRAVAÇÃO

Comece com uma observação verdadeira sobre a cidade e conecte-a ao serviço sem transformar o vídeo em anúncio.

PARTE 2

ROTEIROS PARA PRODUTOS

Desperte curiosidade sobre lojas e produtos da região. Apresente oportunidades reais e faça o público querer conhecer o que você vende.

CIDADE • DESCOBERTA • PRODUTO

ROTEIRO 4

A FOFOCA DA CIDADE

ESTRATÉGIA

Curiosidade + descoberta local

ROTEIRO DO VÍDEO

Gente de [CIDADE], vocês estão sabendo disso?

Tem uma loja aqui na cidade vendendo [PRODUTO] com [DIFERENCIAL] e muita gente ainda não conhece.

Olha isso aqui!

[DEMONSTRAR O PRODUTO]

E o mais engraçado é que tem gente que sai da cidade para comprar a mesma coisa.

Agora me conta, você já conhecia essa loja?

ORIENTAÇÃO DE GRAVAÇÃO

Mostre o produto imediatamente e inclua uma referência local. Use a comparação com outras cidades somente se for verdadeira.

ROTEIRO 5

O ENDEREÇO SECRETO

ESTRATÉGIA

Descoberta + localização

ROTEIRO DO VÍDEO

[CIDADE], vocês estão escondendo essa loja de quem?

Porque eu acabei de descobrir um lugar que vende [PRODUTO] e olha essas opções!

[MOSTRAR OS PRODUTOS]

Tem [BENEFÍCIO 1], [BENEFÍCIO 2] e opções a partir de R$ [PREÇO].

E o melhor é que fica em [BAIRRO OU REFERÊNCIA].

Salva esse vídeo para não perder o endereço!

ORIENTAÇÃO DE GRAVAÇÃO

Grave a fachada, os produtos e um ponto de referência. Confirme o endereço e os preços.

ROTEIRO 6

A INDIGNAÇÃO QUE VENDE

ESTRATÉGIA

Quebra de expectativa + preço

ROTEIRO DO VÍDEO

[CIDADE], eu estou indignada com vocês!

Como é que tem gente pagando R$ [PREÇO MAIOR REAL] por [PRODUTO SIMILAR], quando aqui você encontra essa opção por R$ [PREÇO]?

E olha a qualidade!

[DEMONSTRAR OS DETALHES]

Sem falar que ainda tem [DIFERENCIAL].

Agora me conta: você pagaria mais caro ou compraria aqui mesmo?

ORIENTAÇÃO DE GRAVAÇÃO

Use comparações verificáveis entre produtos equivalentes. Mostre detalhes que sustentem o valor percebido.

PARTE 3

ROTEIROS PARA BELEZA

Conecte cuidados e procedimentos à rotina de quem mora na sua cidade, usando curiosidade, orientação profissional e identificação.

CIDADE • BELEZA • CONFIANÇA

ROTEIRO 7

A NOVIDADE QUE VOCÊ PRECISA CONHECER

ESTRATÉGIA

Curiosidade + desejo + descoberta local

ROTEIRO DO VÍDEO

Mulheres de [CIDADE], vocês estão sabendo dessa novidade?

Tem um [PROCEDIMENTO OU TÉCNICA] que está chamando atenção por [BENEFÍCIO REAL].

E olha só como funciona!

[MOSTRAR O PROCEDIMENTO]

O mais interessante é [DIFERENCIAL REAL].

E sabe o que é melhor? Você encontra esse atendimento aqui em [CIDADE].

Agora quero saber: você faria esse procedimento?

ORIENTAÇÃO DE GRAVAÇÃO

Mostre a técnica em execução com autorização. Evite prometer resultados garantidos.

ROTEIRO 8

O ERRO ANTES DO PROCEDIMENTO

ESTRATÉGIA

Alerta + autoridade profissional

ROTEIRO DO VÍDEO

Se você mora em [CIDADE] e está pensando em fazer [PROCEDIMENTO], presta atenção nisso!

Muita gente escolhe onde fazer apenas pelo preço.

Mas existe uma coisa muito mais importante que você precisa observar.

[CRITÉRIO DE SEGURANÇA OU QUALIDADE].

Isso faz diferença porque [EXPLICAÇÃO].

Então, antes de fazer [PROCEDIMENTO], confira esse detalhe.

Salva esse vídeo para não esquecer!

ORIENTAÇÃO DE GRAVAÇÃO

Mostre um critério objetivo de escolha, como qualificação, higiene ou técnica, conforme o procedimento.

ROTEIRO 9

O SEGREDO DAS MULHERES DA CIDADE

ESTRATÉGIA

Curiosidade + identificação + transformação

ROTEIRO DO VÍDEO

Mulheres de [CIDADE], preciso contar uma coisa para vocês!

Se você quer [RESULTADO DESEJADO], mas sofre com [PROBLEMA], olha essa possibilidade.

Esse é o [PROCEDIMENTO OU SERVIÇO].

Ele pode ajudar a [BENEFÍCIO REAL], dependendo das necessidades de cada pessoa.

[MOSTRAR PROCESSO OU RESULTADO AUTORIZADO]

E o melhor é que você encontra esse atendimento aqui em [CIDADE].

Me conta: você já conhecia?

ORIENTAÇÃO DE GRAVAÇÃO

Mostre o processo e resultados reais autorizados, sem filtros ou edições que distorçam o resultado.

ATIVIDADE

AGORA É COM VOCÊ

Escolha um roteiro da sua área, adapte com informações verdadeiras, grave e publique como Reels de Teste. Se puder, teste as outras duas abordagens ao longo da semana.

Área de atuação

Cidade ou região atendida

Produto, serviço ou procedimento

Problema que resolvo

Diferencial ou benefício comprovável

Roteiro escolhido

DESAFIO

3 TESTES, 3 APRENDIZADOS

Publique pelo menos um vídeo hoje. Registre o desempenho e compare os resultados se fizer outros testes. O objetivo é atrair pessoas com potencial de se tornar clientes.

TESTE 1

Roteiro / data

Visualizações / alcance de não seguidores

Visitas ao perfil / novos seguidores

Mensagens ou pedidos de orçamento

TESTE 2

Roteiro / data

Visualizações / alcance de não seguidores

Visitas ao perfil / novos seguidores

Mensagens ou pedidos de orçamento

TESTE 3

Roteiro / data

Visualizações / alcance de não seguidores

Visitas ao perfil / novos seguidores

Mensagens ou pedidos de orçamento