



— Simone Lucena

# Jornada ISL

*Checklist*

# 7 IDEIAS DE STORIES

---

que vendem sem parecer venda

Stories são poderosos porque mostram **proximidade e autenticidade**.

Mas muita gente só posta preço e promoções, afastando clientes em vez de atrair.

## 7 Ideias para aplicar já

**Bastidores reais** → mostre você preparando espaço, material ou detalhes do serviço.

**Exemplo:**

- Fotógrafa organizando o set, personal trainer arrumando equipamentos, confeitadeira preparando ingredientes.

**Antes e depois** → mostre transformação com contexto, explicando o processo ou cuidado envolvido.

### Exemplo:

- Consultora mostrando evolução de planejamento de cliente, designer de interiores com ambiente reorganizado.

**Pergunta frequente** → grave um story respondendo dúvida comum de clientes.

### Exemplo:

- “Como manter a organização do armário?” ou “Quantas sessões são necessárias para ver resultado?”

**Curiosidade do seu serviço** → compartilhe algo que poucos sabem, mas mostra seu diferencial.

### Exemplo:

- Nutricionista explicando um truque simples de alimentação, coach compartilhando um método de produtividade.

**Depoimento de cliente** → use texto, áudio ou print (com autorização).

**Exemplo:**

- Aluno de personal trainer mostrando evolução, cliente de consultoria comentando resultados do planejamento.

**Rotina leve** → mostre um café, um detalhe pessoal ou um hobby que humanize sua marca.

**Exemplo:**

- Consultora mostrando o momento de preparação do material, fotógrafa com clique do set antes da sessão.

**Chamada sutil** → depois de mostrar valor, convide o cliente: "Se quiser saber mais, chama no direct."

### Exemplo:

- Coach convidando para mini-aula; confeitaria mostrando seu trabalho com mensagem de contato.

### Dica prática

Use pelo menos **3 dessas ideias por semana** e intercale tipos de conteúdo, assim você mantém o cliente engajado sem parecer que está sempre vendendo.

Stories bem planejados **conectam, encantam e geram autoridade.**

Quando o cliente percebe valor e proximidade, a venda vem naturalmente como consequência da sua comunicação.



[@institutosimonelucena](https://www.instagram.com/institutosimonelucena)