VISIONAR

FUNIL

Como dividir seus vídeos em topo, meio e fundo

De cada dez vídeos, sete são de topo (para desconhecido te achar), dois de meio (para quem já segue confiar) e um de fundo (para vender). Aqui está como classificar o que você já posta, montar a próxima leva nessa proporção e saber o que medir em cada tipo.

Para quem posta com frequência e não vê alcance, ou tem visualização e não tem cliente. Serve para qualquer negócio local ou profissional liberal. Só precisa do seu perfil e de uma IA de texto para ajudar nas ideias.

Passo a passo

1. **Classifique os últimos 20 vídeos**

   Abra o perfil e marque cada vídeo como topo, meio ou fundo. Topo responde dúvida de quem nunca te viu. Meio mostra como você trabalha. Fundo mostra resultado e diz como comprar.

2. **Descubra em qual dos dois problemas você está**

   Quase tudo de fundo e meio com pouca visualização: falta topo. Muito topo com visualização e nenhum pedido de orçamento: faltam meio e fundo.

3. **Liste as dúvidas para o topo**

   Anote as perguntas que cliente novo faz antes de saber o seu preço. Cada pergunta é um vídeo de topo. No exemplo do consultório, é a dentista respondendo a dúvida comum sobre clareamento.

4. **Escolha os bastidores para o meio**

Dois vídeos mostrando o processo: como é a primeira consulta, como você monta o orçamento, o que acontece depois que a pessoa fecha.

5 **Prepare a prova para o fundo**

Um vídeo com resultado real, de cliente que autorizou por escrito, e o caminho para agendar ou comprar dito com todas as letras.

6 **Monte a leva de dez**

Use o prompt abaixo para transformar suas dúvidas, bastidores e provas em dez ideias na proporção 7, 2 e 1. Distribua o de fundo no fim da leva, depois dos de meio.

7 **Meça cada tipo pelo que ele tem que fazer**

Topo se mede por alcance entre não seguidores e novos seguidores. Meio, por retenção, salvamentos e respostas. Fundo, por mensagem recebida e agendamento. Cobrar venda de vídeo de topo é o erro mais comum.

Prompts para copiar

Classificar o que você já postou

Você é estrategista de conteúdo para negócio local.

Contexto: meu negócio é [SEU NEGÓCIO], em [CIDADE], e meu cliente é [QUEM É]. Abaixo estão os títulos ou as descrições dos meus últimos [20] vídeos, com as visualizações de cada um.

[COLE A LISTA]

Tarefa: classifique cada vídeo como topo (feito para desconhecido me achar), meio (feito para quem já segue confiar) ou fundo (feito para vender). Depois me diga a proporção atual e compare com 7 de topo, 2 de meio e 1 de fundo a cada dez.

Formato da resposta: tabela com vídeo, tipo e o motivo em poucas palavras. Embaixo, a proporção atual, qual tipo está faltando e qual está sobrando.

Não faça: não classifique pelo número de visualizações, e sim pelo que o vídeo se propõe a fazer. Não invente dado que não está na lista. Não prometa crescimento.

Gerar a leva de dez vídeos em 7, 2 e 1

```
Você é roteirista de vídeo curto para negócio local.

Contexto: meu negócio é [SEU NEGÓCIO], em [CIDADE]. Meu cliente é [QUEM
É]. As dúvidas que mais ouço de quem ainda não é cliente: [LISTE]. Como
funciona o meu atendimento, passo a passo: [DESCREVA]. Resultados reais
que eu posso mostrar, com autorização: [LISTE]. Como a pessoa compra ou
agenda: [CANAL].

Tarefa: proponha dez vídeos. Sete de topo, cada um respondendo uma dúvida
da lista. Dois de meio, mostrando o processo. Um de fundo, com um
resultado real e o caminho para comprar.

Formato da resposta: lista numerada com tipo, a frase de abertura, o que
eu mostro e como termina. Os dez com aberturas de tipos diferentes entre
si. No fim, a ordem de publicação sugerida.

Não faça: não use pergunta retórica de abertura nem "você sabia". Não
invente resultado, depoimento ou número. Não coloque chamada de venda nos
vídeos de topo. Não proponha vídeo que dependa de prova que eu não listei.
```

Links

Claude

Onde colar os dois prompts desta página.

A proporção 7, 2 e 1 é um ponto de partida. Ajuste depois de um mês olhando os seus números.

Antes e depois, depoimento e imagem de cliente só com autorização por escrito. Em saúde, confira o que o conselho da sua profissão permite mostrar.

Conferido em 14/11/2026. Ferramenta muda rápido: se algo não bater, me avisa no direct.