VISIONAR

SEGUIDOR

Mapa da campanha de seguidor que compra

O mapa tem seis etapas: campanha na Meta, conjuntos com a verba dividida, vídeo de nicho, mensagem para quem já procura solução, aquecimento no YouTube e nos stories, e venda. Com os vídeos já gravados, a campanha entra no ar em um dia.

Para quem vende serviço ou consultoria e quer seguidor com chance de virar cliente. Precisa de perfil profissional no Instagram, conta de anúncio na Meta e alguns vídeos gravados.

Passo a passo

1. **Separe os vídeos de nicho**

   Escolha vídeos em que você fala de um problema específico do seu cliente, do jeito que ele descreveria. Vídeo que viralizou por assunto geral fica fora, porque traz gente que nunca vai comprar.

2. **Crie a campanha**

   No Gerenciador de Anúncios da Meta, crie uma campanha. O objetivo é definido nesse nível: escolha o que leva a pessoa ao seu perfil e confira os nomes na tela, porque eles mudam.

3. **Monte os conjuntos e divida a verba**

   Crie alguns conjuntos de anúncios dentro da campanha e reparta a verba entre eles. É no conjunto que você define público, orçamento, programação e posicionamentos.

4. **Coloque de um a cinco anúncios por conjunto**

   Cada anúncio é um dos vídeos de nicho que você separou. Use o próprio post do Instagram, para o seguidor novo cair no seu perfil.

5 **Fale com quem já procura solução**

A legenda e a chamada do vídeo conversam com quem já sabe que tem o problema e está escolhendo quem resolve. Essa pessoa segue e fica.

6 **Aqueça no YouTube e nos stories**

Quem entrou no perfil precisa te ver com frequência. Aponte para o seu YouTube na bio e nos destaques, e poste stories todos os dias mostrando bastidor, prova e resposta de dúvida.

7 **Faça a oferta**

Quando a pessoa já te acompanha, a oferta entra com naturalidade nos stories e no direct, seja uma consultoria ou o serviço que você já vende.

Prompts para copiar

Escolher quais vídeos recebem verba

```
Você é estrategista de conteúdo e de anúncios para negócio local.

Contexto: meu negócio é [SEU NEGÓCIO], em [CIDADE]. Meu cliente ideal é [QUEM É]. Os problemas que ele quer resolver são: [LISTE]. Estes são os meus vídeos recentes, com o tema e os números de cada um: [COLE A LISTA COM TEMA, VISUALIZAÇÕES, SALVAMENTOS, COMPARTILHAMENTOS E SEGUIDORES GANHOS].

Tarefa: separe os vídeos em dois grupos. No primeiro, os de nicho, que falam de um problema do meu cliente e podem receber verba. No segundo, os de assunto geral, que ficam fora. Depois indique os 5 melhores do primeiro grupo para anunciar.

Formato: duas listas e, para cada um dos 5 escolhidos, uma frase dizendo que problema do cliente ele toca.

Não faça: não escolha vídeo só porque teve muita visualização. Não invente número que eu não passei. Se nenhum vídeo falar de problema do cliente, diga isso e sugira 5 temas para eu gravar.
```

Sequência de stories para aquecer seguidor novo

```
Você escreve stories para um negócio local, em tom de conversa.

Contexto: meu negócio é [SEU NEGÓCIO]. Estou recebendo seguidores novos vindos de anúncio. Eles ainda não me conhecem. O que eu vendo é [SERVIÇO OU CONSULTORIA], por [FAIXA DE PREÇO, SE QUISER DIZER]. Provas que eu tenho: [DEPOIMENTOS, ANTES E DEPOIS, NÚMEROS REAIS].

Tarefa: monte 7 dias de stories, de 3 a 5 por dia, que façam a pessoa me conhecer, confiar e, a partir do quinto dia, receber a oferta.

Formato: tabela com dia, o que aparece em cada story (fala, foto, bastidor, enquete, caixinha) e o texto que vai na tela.

Não faça: não ofereça nada antes do quinto dia, não use prova que eu não informei e não escreva frase de efeito genérica.
```

Links

Gerenciador de Anúncios da Meta
Página oficial da ferramenta onde a campanha é criada.

Campanhas, conjuntos e anúncios
Ajuda oficial da Meta que explica os três níveis da campanha.

Um dia é o tempo de montar a campanha com os vídeos já gravados. Gravar e escolher os vídeos vem antes.

O custo por seguidor varia com o nicho, a cidade e o vídeo. Comece com verba pequena e só aumente no conjunto que trouxer seguidor que interage.

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