



PALMAS
LAKE

Guia de uso de conteúdo
para corretores de imóveis

PALMAS LAKE

Liberte-se, viva Palmas Lake todos os dias.

Esse **Guia de Criação de Conteúdo** é um facilitador para o seu dia a dia. Aproveite as orientações e dicas para potencializar os posts nas redes sociais e materiais para WhatsApp do Ecossistema Palmas Lake.

O objetivo aqui é converter

Ninguém tem tempo a perder.
Por isso, os materiais devem converter de maneira direta e gerar:

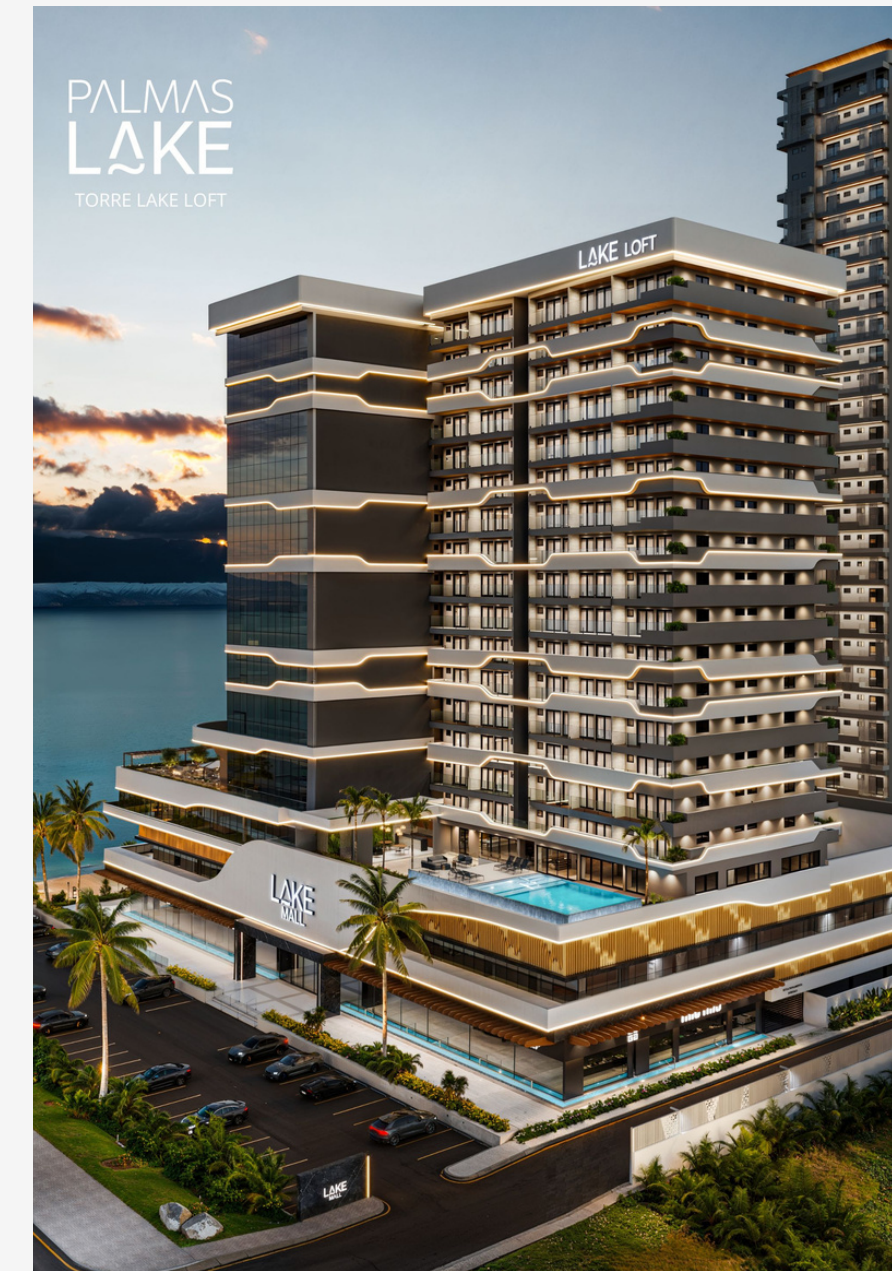
- Interesse real no empreendimento
- Conversas no 1:1 via WhatsApp ou por DM do Instagram.

PALMAS
LAKE

Como usar:

1. PERSONALIZE OS MATERIAIS COM SEU LOGOTIPO

Em todas as artes há espaço para você aplicar seu logotipo, sua marca pessoal ou da imobiliária que você trabalha. Dê preferência para a versão do logotipo de cor única (preta ou branca), onde ela ficará mais visível. Utilize o seu logotipo do mesmo tamanho do logotipo do Palmas Lake. Além de ficar esteticamente bonito, isso demonstra parceria entre a construtora, incorporadora e vendas.



Como usar:

2. NÃO PUBLIQUE
TUDO DE UMA SÓ VEZ

Escolha intervalos de alguns dias, 2 ou 3, para postar os materiais.
Podem ser alternados com outros conteúdos seus também.

3. HORÁRIO MAIS
APROPRIADOS

Se os seus clientes possuem uma rotina de trabalho, poste nos
horários mais prováveis que estarão disponíveis a receber mensagem.
Entre 7h e 8h | Entre 11h e 14h | Entre 18h e 21h

4. POSTS SÃO O INÍCIO
DE UM DIÁLOGO

Esteja preparado com os outros materiais disponíveis pela
Palmas Lake para dar continuidade à conversa quando o
cliente abordar você.

5. LEGENDAS SÃO O
COMPLEMENTO DO/A
POST OU IMAGEM

Cada postagem do Instagram ou imagem para WhatsApp possui
um texto de apoio diferente. Eles servem para dar continuidade
ao conteúdo, portanto não troque a legenda.

Como usar:

6. E OS CONTEÚDOS CONCEITUAIS?

Alguns clientes ainda estão no início de uma jornada de compra, ou seja, ele ainda precisam “despertar” para essa aquisição. Replique os posts conceituais do perfil @palmaslake nos stories, alternando com um story comercial.

7. PERSONALIZE SUA CTA, A CHAMADA PARA AÇÃO

No final da legenda, sempre há uma frase que chama para o cliente agir: “fale comigo” ou “agende uma visita”. O ideal é que você direcione o cliente para o seu ponto de contato mais fácil, aquele que ele consegue entrar em contato com o menor número de cliques possível, como “Link do Whats na bio”, “Me chame aqui na DM” ou “Agende um horário por direct”.

8. CASO NÃO TIVER RESPOSTA, DÊ ALTERNATIVAS

Caso o cliente não der retorno ou negar o convite de visita, ofereça um material de apoio para que ele possa conhecer mais detalhes do empreendimento. “Posso te enviar o material completo?”

PALMAS LAKE

Vista do Lago Incorporadora SPE Ltda

Alameda ALC NO14 | Palmas | Tocantins
www.palmaslake.com.br | +55 63 99212 9330