AMOSTRA GRATUITA

VANESSA CASTRO

MÉTODO V.I.S.Ã.O. / GUIA PRÁTICO

TikTok para negócios reais.

Do perfil à conquista de clientes

Organize sua presença, crie conteúdo com intenção e facilite o caminho até o seu negócio.

PERFIL	>	CONTEÚDO	>	CONTATO
Clareza		Relevância		Próximo passo

50 IDEIAS / 30 ABERTURAS / 15 ROTEIROS

Plano de ação de 30 dias + ferramentas de execução

EDIÇÃO DIGITAL / NOVEMBRO 2026

APRESENTAÇÃO

Seu negócio já tem valor. Aprenda a mostrá-lo.

Uma loja, um serviço ou um trabalho autônomo tem histórias, processos e respostas que interessam a alguém. O desafio é organizar esse repertório para que as pessoas entendam o que você oferece e saibam como dar o próximo passo.

Este guia foi feito para quem quer usar o TikTok com intenção de negócio, sem depender de coreografias, equipamentos caros ou uma rotina de influenciador.

O que você vai construir

- Um perfil que explica sua oferta, seu público e seu atendimento.
- Uma linha de conteúdo baseada nas dúvidas dos seus clientes.
- Vídeos simples, com abertura, demonstração e convite claro.
- Um caminho funcional entre descoberta, contato e compra.
- Uma rotina de execução e revisão para os próximos 30 dias.

> ### Um guia para usar, não apenas para ler
>
> A cada etapa, registre uma decisão e execute uma ação. Use os modelos como ponto de partida; substitua exemplos e campos pela realidade do seu negócio.

Por Vanessa Castro | Estratégia de conteúdo e marketing digital.
Publicação independente, sem vínculo ou endosso do TikTok. O material é educativo e não garante alcance, viralização ou vendas. Recursos da plataforma podem mudar.

COMECE AQUI

Seu primeiro vídeo pode ser simples.

Antes de pensar em frequência ou alcance, faça um teste completo: uma ideia útil, uma gravação possível e um próximo passo que funcione.

01 **Escolha uma dúvida real.** Pense no que o cliente pergunta antes de comprar. Exemplo: como escolher o tamanho de uma peça.

02 **Mostre a resposta.** Use o produto, as mãos, uma narração ou sua fala. Grave uma única explicação.

03 **Faça um convite.** Indique onde conferir medidas, consultar modelos ou falar com você.

04 **Confira o destino.** Abra o link no celular, revise a informação e veja se outra pessoa consegue seguir o caminho.

Roteiro para testar hoje

"Está em dúvida sobre [pergunta do cliente]? Observe [critério 1] e [critério 2]. Vou mostrar a diferença. Para conferir [informação], veja [canal oficial]."

O que observar depois

A mensagem ficou compreensível? O vídeo gerou alguma pergunta? Alguém visitou o perfil ou entrou em contato? Registre o que aconteceu antes de decidir o que mudar.

Use o primeiro vídeo para testar o processo inteiro, do planejamento ao atendimento. Não avalie sua capacidade por uma publicação.

MÉTODO AUTORAL

V.I.S.Ã.O.
Presença com direção.

O Método V.I.S.Ã.O., apresentado por Vanessa Castro, organiza cinco decisões que conectam seu conteúdo à experiência do cliente. Use a estrutura antes de gravar e ao revisar os resultados.

PILAR	PERGUNTA DE PLANEJAMENTO
V | Visibilidade	Como as pessoas certas podem descobrir meu negócio?
I | Identidade	Fica claro quem sou, o que ofereço e onde atendo?
S | Significado	Por que esse conteúdo é útil para meu público?
Ã | Atenção	A abertura apresenta o tema e o vídeo entrega a resposta?
O | Oportunidade	Qual próximo passo está disponível para quem se interessar?

Como usar em um único vídeo

Loja de roupas: responder a uma busca sobre looks de trabalho (V), mostrar a marca e a região (I), demonstrar combinações úteis (S), começar pela situação da cliente (Ã) e indicar onde consultar tamanhos (O).

A sequência é uma ferramenta de planejamento, sem garantia de distribuição ou desempenho. Nas próximas páginas, transforme cada pilar em uma decisão prática.

BÔNUS 1 | 50 IDEIAS DE VÍDEOS

17 maneiras de começar a conversa.

Escolha uma ideia, uma oferta e um público. Ajuste a linguagem ao seu segmento e ao objetivo do vídeo.

01 Apresente o negócio em 15 segundos: o que oferece e onde atende.

02 Mostre como começa o dia na empresa.

03 Apresente um produto que acabou de chegar.

04 Mostre três maneiras de usar o mesmo produto.

05 Responda à pergunta que mais recebe no atendimento.

06 Explique para quem determinado serviço é indicado.

07 Mostre um detalhe de qualidade que costuma passar despercebido.

08 Faça um tour rápido pelo espaço.

09 Apresente a equipe e a função de cada pessoa.

10 Mostre como um pedido é preparado.

11 Conte a história de como o negócio começou.

12 Mostre um erro comum que o cliente pode evitar.

13 Explique como escolher tamanho, modelo ou versão.

14 Compare duas opções e explique para quem cada uma serve.

15 Mostre o antes da preparação de um serviço.

16 Mostre o processo, com autorização quando houver cliente.

17 Compartilhe uma dica de conservação ou manutenção.

Experimente: selecione uma apresentação, uma pergunta e uma demonstração para o primeiro ciclo.

BÔNUS 3 | 15 ROTEIROS ADAPTÁVEIS

Apresente e esclareça.

Troque os campos entre colchetes e fale como você conversa no atendimento. Ajuste o tempo à explicação, sem decorar cada frase.

01 / Apresentação do negócio

Objetivo: Apresentar a marca e orientar a descoberta.

“Se você ainda não conhece a [marca], somos [tipo de negócio] em [local]. Aqui você encontra [oferta]. Neste perfil vamos mostrar [temas]. Para conhecer melhor, veja [canal].”

Para gravar: Mostre o ambiente, a oferta principal e um detalhe do atendimento.

02 / Produto em destaque

Objetivo: Demonstrar características e situação de uso.

“Está procurando [necessidade]? Olha esta opção. [Mostre dois ou três detalhes]. Ela pode fazer sentido para quem busca [benefício real]. Consulte [tamanhos/preço/disponibilidade] no canal do perfil.”

Para gravar: Filme o produto em uso; destaque detalhes que ajudem a escolher.

03 / Dúvida frequente

Objetivo: Esclarecer uma pergunta de decisão.

“Uma pergunta que recebemos muito é: [pergunta]. A resposta depende de [fator]. Observe [ponto 1] e [ponto 2]. Para informações sobre [oferta], veja [canal].”

Para gravar: Use um objeto ou uma imagem para tornar a explicação concreta.

Da leitura à gravação

Escolha um dos três roteiros. Separe uma imagem da oferta, uma demonstração e o canal de contato. Grave a abertura e depois as imagens de apoio.

O roteiro que vou adaptar + a oferta que vou mostrar

BÔNUS 4 | CALENDÁRIO DE 30 DIAS

Dias 1 a 10
Prepare sua base.

Um plano de tarefas, não uma obrigação de publicar todos os dias. Em dias de revisão ou planejamento, prepare a próxima ação. Ajuste o ritmo à sua capacidade.

DIA	TAREFA E ENTREGA
01	**Defina um objetivo** Registre se quer descoberta, contatos, visitas ou pedidos.
02	**Revise a bio** Explique oferta, público e região de atendimento.
03	**Grave a apresentação** Use o roteiro 1 e mostre a proposta do negócio.
04	**Demonstre uma oferta** Mostre um detalhe e para quem ele é relevante.
05	**Responda a uma dúvida** Transforme uma pergunta real em vídeo.
06	**Mostre bastidores** Apresente uma etapa da rotina.
07	**Revise a semana** Registre perguntas, visitas e contatos recebidos.
08	**Pesquise cinco termos** Anote frases que o público usa para procurar sua oferta.
09	**Responda a uma busca** Escolha uma pergunta e entregue uma resposta completa.
10	**Explique como atender** Mostre região, horário ou modalidade do serviço.

Marco do ciclo: perfil revisado e primeiras pautas produzidas.

CONHEÇA A EDIÇÃO COMPLETA

Uma direção.
Um plano.
Seu próximo passo.

Você leu uma seleção do ebook **TikTok para Negócios Reais**, de Vanessa Castro. Na edição completa, encontre o método e os materiais para planejar, gravar e revisar com mais clareza.

- 42 páginas com Método V.I.S.Ã.O. e exemplos aplicados
- 50 ideias de vídeos + 30 aberturas adaptáveis
- 15 roteiros com orientação de gravação
- Calendário de ação de 30 dias
- Checklists, planejamento e registro de resultados

DÊ CONTINUIDADE AO SEU PLANO

Confira a oferta na página em que recebeu esta amostra.

Amostra gratuita. O ebook completo é adquirido separadamente.

Material educativo, sem garantia de alcance ou vendas.