

# Modelos de Copy por Tipo de Conteúdo – ilimitar

## 1. Post Estático com Insight de Mercado (LinkedIn/Facebook/Instagram)

### Título:

Você sabia? [Dado chamativo ou insight provocativo]

### Corpo da copy:

Em um cenário onde [contexto do setor], muitos varejistas ainda [problema].

Mas a verdade é que:

- [Bullet 1: dado ou comportamento do consumidor]
- [Bullet 2: impacto no negócio]
- [Bullet 3: mudança necessária]

□ A transformação não vem só da tecnologia — vem de como ela é aplicada.

□ Confira o conteúdo completo no link da bio / no artigo do blog.

### #Hashtags:

#VarejoDeModa #GestãoInteligente #TecnologiaNoVarejo #RetailInsights #IlimitarConteúdo

---

## 2. Carrossel (Storytelling de Dor e Solução)

### □ Slide 1 (Capa):

**Título:** [Situação provocativa real]

**Subtítulo:** [Consequência ou impacto da dor mal resolvida]

### Slides 2-5:

[Construa a história com frases curtas e ritmo visual]

Ex:

- A loja tava cheia.
- A equipe vendia.
- Mas o gestor não sabia se a meta tava perto ou longe.
- Quando viu o relatório... já era tarde.

## Slide 6 (Encerramento + CTA):

☐ Gestão em tempo real muda tudo.

Descubra o superapp que resolve isso: **illimitar.com.br/illigestor**

---

## 3. Story Estático

### Título (grande):

[Frase provocativa curta]

Ex: "Já vendeu bem... e mesmo assim saiu no prejuízo?"

### Subtítulo (pequeno):

[Explicação simples do problema ou benefício]

Ex: "Sem dados em tempo real, não dá pra tomar decisão certa."

☐ **CTA:** Link na bio | Chama no direct | Fale com a gente!

---

## 4. Reels (Copy da legenda)

### Abertura (em negrito):

"Seu PDV ainda é fixo? Então seu atendimento tá parado."

### Corpo da legenda:

Com o **IlliMobile**, sua equipe vende no salão, no provador ou até no evento externo.

- ✓ Atendimento mais ágil
- ✓ Nada de fila
- ✓ Venda integrada ao ERP, direto no celular

O resultado? Mais conversão e uma experiência de compra fluida.

☐ Veja como funciona no link da bio.

### Hashtags:

#PDVMóvel #IlliMobile #VarejoInteligente #TecnologiaNoComércio #ERPDeModa

---

## 5. Artigo de Blog / Newsletter

### Estrutura:

- **Título provocativo:**  
"Você está vendendo... ou só apagando incêndios no varejo?"
  - **Abertura com curiosidade:**  
Sabia que mais de 70% dos gestores dizem que gostariam de mais visibilidade no dia a dia da loja?
  - **Corpo com storytelling ou dados**
  - **Bullet points com aprendizados ou alertas**
  - **Encerramento com reflexão ou provocação final**
  - **Fontes confiáveis (se for artigo técnico)**
- 

## 6. Post de LinkedIn Pessoal (Divulgação de case ou conteúdo)

### Abertura pessoal:

Nos bastidores da illimitar, tenho acompanhado soluções que realmente fazem a diferença pra quem tá no dia a dia do varejo.

### Meio:

Esse carrossel que publicamos mostra uma situação comum: um gestor tomando decisões tarde demais.

Spoiler: com dados em tempo real, a história muda.

### Fechamento:

Vale a leitura — e, se quiser trocar ideia sobre o tema, estou por aqui!

🔗 Link nos comentários.

---

Revisão #: contagem de revisões

Criado: duração de tempo por usuário

Atualizado: duração de tempo por usuário