

Posts e anúncios que vendem no Dia dos Namorados



*Guia de
conteúdo para
redes sociais*

SEBRAE

Introdução

O **Dia dos Namorados** é uma das datas mais importantes para o comércio, oferecendo uma grande oportunidade para empreendedores aumentarem suas vendas. Este guia tem como objetivo **ajudar você a criar conteúdos e anúncios eficazes para redes sociais**, garantindo um impacto positivo na sua estratégia de marketing.



Entendendo o público-alvo

Antes de criar qualquer conteúdo, é **fundamental conhecer quem está do outro lado da tela**. No Dia dos Namorados, o público consumidor é amplo, mas pode ser dividido em alguns perfis principais. Essa segmentação ajuda você a criar mensagens mais direcionadas e eficientes:

CASAIOS JOVENS

- ♥ **Faixa etária:** 18 a 30 anos;
- ♥ **Comportamento:** conectados, valorizam criatividade, exclusividade e experiências únicas;
- ♥ **Interesse:** presentes personalizados, surpresas criativas,

CASAIOS MADUROS

- ♥ **Faixa etária:** acima de 35 anos;
- ♥ **Comportamento:** preferem itens clássicos, de qualidade ou com valor simbólico;
- ♥ **Interesse:** joias, vinhos, jantares, presentes com significado.

SOLTEIROS(AS)

- ♥ **Comportamento:** compram para amigos, familiares ou para si;
- ♥ **Interesse:** presentes de autocuidado, kits temáticos, experiências individuais.

Dicas para segmentação



Utilize insights das plataformas de redes sociais (como Meta Business Suite, Instagram Insights, TikTok Analytics) para identificar faixa etária, interesses e comportamentos do seu público.



Crie campanhas distintas para cada perfil de consumidor.



Explore formatos visuais e interativos para tornar a experiência mais envolvente.

CAPÍTULO 2

Tipos de posts que engajam

No clima de amor, **criatividade e emoção fazem toda a diferença**. Veja os tipos de postagens que mais engajam durante essa data.



Posts emocionais

Compartilhe histórias autênticas e depoimentos de clientes para gerar conexão emocional.



Posts interativos

Enquetes, quizzes e desafios promovem maior engajamento e aumentam o alcance orgânico.

Posts promocionais

Ofertas especiais, combos exclusivos e descontos progressivos incentivam a compra.



DICA

Utilize CTAs
(chamadas para ação)
convidando o público a interagir ou compartilhar.

CAPÍTULO 3

Como criar anúncios que convertem

Criar anúncios não é apenas impulsionar uma publicação. É **planejar cada detalhe para alcançar as pessoas certas** com a mensagem certa.



Escolha de imagens e vídeos

Use imagens de alta qualidade com casais trocando presentes.

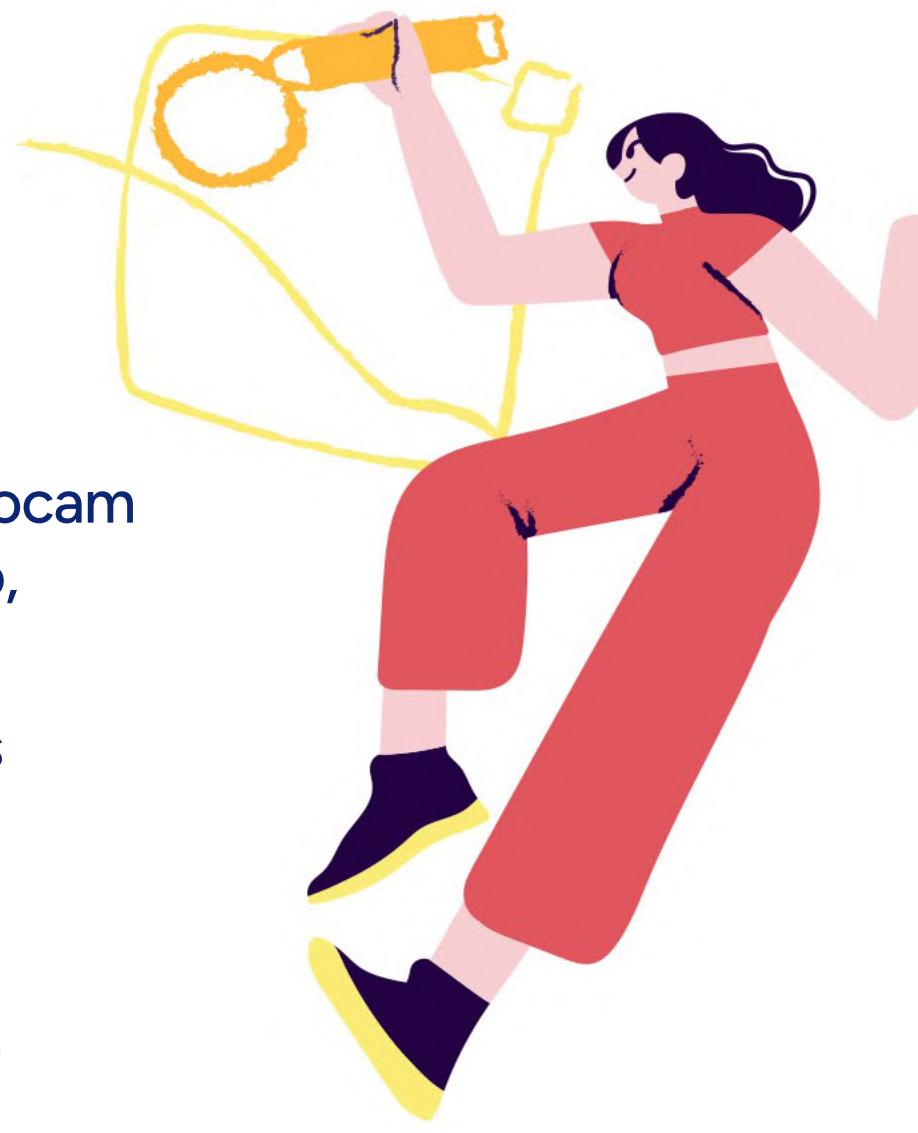
Aposte em vídeos mostrando o produto no contexto romântico.



Textos persuasivos

Utilize palavras que evocam emoção: amor, carinho, surpresa, exclusivo.

Crie urgência: "Últimas unidades disponíveis!".



Segmentação e orçamento

Direcione os anúncios para usuários que pesquisam sobre presentes românticos.

Teste diferentes variações para entender quais trazem melhor retorno.

CAPÍTULO 4

Calendário de publicações para o Dia dos Namorados

Antecipar-se é essencial para aproveitar toda a jornada do consumidor, desde a inspiração até a decisão de compra.

Sugestão de cronograma



30 dias antes	Posts com dicas de presentes.
15 dias antes	Campanhas promocionais e contagem regressiva.
7 dias antes	Ofertas exclusivas e conteúdos interativos.
No dia	Post de celebração e estímulo às últimas compras.



DICA: Utilize lembretes automáticos nas redes para reforçar cada etapa.

CAPÍTULO 5

Ferramentas e recursos úteis

Você não precisa ser designer ou editor de vídeo para criar conteúdos bonitos e profissionais.

Veja algumas ferramentas que facilitam sua vida.

Apps para criação de imagens e vídeos



Canva
Para artes e design



InShot
Para edição de vídeos

Plataformas de anúncios



Meta Ads
Para campanhas em Facebook e Instagram



Google Ads
Para alcançar usuários pesquisando sobre presentes



Conclusão

Agora que você já sabe como planejar e executar posts e anúncios estratégicos para o Dia dos Namorados, é hora de **colocar a mão na massa e conquistar corações e clientes.**

Conte com o Sebrae/MS para continuar aprendendo e crescendo com seu negócio. Acesse outros conteúdos e capacitações no nosso portal e transforme datas especiais em oportunidades reais de venda.

Feliz Dia dos Namorados e boas vendas!





 ms.sebrae.com.br

 [Sebrae.MSul](#)

 [@sebraems](#)

 [0800 570 0800](tel:08005700800)