



## Cronograma de Stories – Setembro 2025 | OP7 Franqueados

<b>Data</b>	<b>Story 1 (conteúdo educativo/valor)</b>	<b>Story 2 (interação dinâmica)</b>
<b>01/09 (Seg)</b>	Abertura do mês: “Setembro é mês de resultados.”	Enquete: “Você já tem metas definidas para setembro?” Sim/Não
<b>02/09 (Ter)</b>	Pergunta: “Qual seu maior desafio no digital hoje?”	Caixa de perguntas: “Responda aqui sua maior dificuldade.”
<b>03/09 (Qua)</b>	Dica: “3 erros que fazem perder clientes online.”	Quiz: “Você comete algum desses erros? A/B/C.”
<b>04/09 (Qui)</b>	Mini explicação: OP7.IA em ação.	Bastidor: mostrando painel ou mock de IA.
<b>05/09 (Sex)</b>	Antes/depois de resultado.	Enquete: “Você gostaria de ter esse tipo de resultado?” Sim/Quero muito
<b>06/09 (Sáb)</b>	Mito/Verdade: “Marketing é gasto?”	Resposta interativa: arraste para cima p/ ver “Marketing é investimento.”
<b>07/09 (Dom – Independência do Brasil 🇧🇷)</b>	Institucional: “Liberdade é poder escolher o futuro.”	Enquete: “Independência é... Crescer com estratégia / Depender da sorte”
<b>08/09 (Seg)</b>	Explicação: Funil de vendas na prática.	Quiz: “Qual etapa é mais difícil p/ sua empresa?” A) Atrair B) Converter C) Reter
<b>09/09 (Ter)</b>	Pergunta: “Você já anuncia sua empresa no digital?”	Enquete: “Sim, mas sem resultado / Ainda não.”
<b>10/09 (Qua)</b>	Conteúdo: CRM OP7 explicado em 1 frase.	Microcase: print de pipeline organizado.
<b>11/09 (Qui)</b>	Dica: “Planejamento estratégico = clareza.”	Caixa de perguntas: “Você já fez um plano estratégico?”
<b>12/09 (Sex)</b>	Case: cliente que escalou com OP7.	Enquete: “Quer entender como aplicamos isso na sua empresa?” Sim/Claro

<b>13/09 (Sáb)</b>	Pergunta comum: “Quanto tempo leva p/ ver resultado?”	Sticker contagem regressiva: “Agenda de reuniões abre amanhã.”
<b>14/09 (Dom)</b>	Dica: “Google Business gera clientes gratuitos.”	Quiz: “Você já tem Google Business ativo?” Sim/Não sei
<b>15/09 (Seg – Dia do Cliente)</b>	Agradecimento especial.	Sticker: “Marque aqui um cliente/parceiro incrível.”
<b>16/09 (Ter)</b>	Explicação: IA como diferencial competitivo.	Quiz: “Empresas sem IA vendem mais ou menos?” (opções óbvias)
<b>17/09 (Qua)</b>	Tendência: atualização Instagram/Google.	Enquete: “Você já sabia dessa novidade?” Sim/Não
<b>18/09 (Qui)</b>	Bastidores: criativos A/B.	Enquete: “Qual criativo performa mais?” (A ou B)
<b>19/09 (Sex)</b>	Dica: “Anunciar sem segmentar é jogar dinheiro fora.”	Caixa de perguntas: “Quer que a gente analise sua segmentação?”
<b>20/09 (Sáb)</b>	Conteúdo: inbound vs outbound.	Quiz: “Qual gera resultado mais rápido?” (Inbound/Outbound)
<b>21/09 (Dom)</b>	Pergunta: “Qual sua meta de vendas p/ este ano?”	Caixa de perguntas: “Compartilhe com a gente.”
<b>22/09 (Seg)</b>	Checklist: Público + Oferta + Criativo.	Enquete: “Você usa esse checklist?” Sempre/Não ainda
<b>23/09 (Ter)</b>	Conteúdo: OP7.IA economiza tempo.	Microcase: lead qualificado → venda fechada.
<b>24/09 (Qua)</b>	Dica: analisar dados evita desperdício.	Quiz: “Você analisa métricas semanalmente?” Sim/Não
<b>25/09 (Qui)</b>	Chamada: reunião estratégica gratuita.	Sticker de contagem regressiva: “Últimos horários disponíveis.”
<b>26/09 (Sex)</b>	Pergunta: “Qual canal traz mais clientes p/ você?”	Enquete: “Indicações / Redes sociais / Anúncios pagos.”
<b>27/09 (Sáb)</b>	Conteúdo: como aumentar taxa de conversão.	Quiz: “O que pesa mais: Volume de leads / Qualidade de leads?”
<b>28/09 (Dom)</b>	Explicação: qualidade > quantidade de leads.	Caixa de perguntas: “Quer receber leads mais qualificados?”

<b>29/09 (Seg)</b>	Lembrete: últimas campanhas de setembro.	Enquete: "Você já planejou outubro?" Sim/Preciso de ajuda
<b>30/09 (Ter)</b>	Fechamento do mês: principais aprendizados.	Sticker: contagem regressiva para "Agenda de Outubro".