

30 Dias, 30 Dicas  
Para Usar as Redes  
Sociais e *ativar* seu  
Ponto de Venda

30



---

# Sua marca é incrível, mas se o público não entra na loja, o desejo morre na tela.

Este guia da Unpack te mostra como usar o poder das redes sociais para gerar fluxo, conexão e vendas no ponto físico. São 30 dicas simples, uma por dia, para transformar curtidas em clientes :)

---

*01.*

# Aposte para o lugar certo

Inclua sempre a localização da loja nos posts. Gente perto de você precisa saber onde te encontrar.

---

# 02.

## Convide para uma ação real

Post sem call to action é só decoração. Termine com 'passe aqui hoje', 'último dia', 'vem conhecer'.

---

03.

# Mostre o que está rolando na loja

Clientes reais, bastidores,  
lançamentos. Mostre que a loja está  
viva e cheia de movimento.

---

04.

# Destaque promoções e novidades no ponto físico

Use stories e Reels para criar urgência: 'disponível só na loja', 'últimas unidades no balcão'.

---

05.

# Faça parcerias com influenciadores locais

Chame microinfluencers da sua região para visitar e mostrar a loja. Fluxo imediato.

---

06.

# Reels de vitrine funcionando como vitrine digital

Grave e poste a vitrine ou mesa de entrada da loja. Leve o “primeiro impacto” para o feed.

---

07.

# Fixe um post com horário e endereço

Informação básica, mas muitos esquecem. Deixe claro quando e onde te visitar.

---

08.

# Crie pequenas ativações e convide pelo Instagram

“Hoje tem café na loja”, “teste de  
produto”, “ação de mimo”.  
Experiência gera visita.

---

09.

# Geo localize seus anúncios e impulsione para perto

Segmentar por bairro aumenta as chances de alguém bater na sua porta.

---

# 10.

## Ofereça algo exclusivo para quem vier da rede social

“Fale que viu no Instagram e ganhe [x]”. A régua digital ativa o físico.

---

*11.*

# Use provas sociais locais

Depoimentos e vídeos de clientes reais reforçam a confiança de quem está perto.

---

*12.*

# Mostre o time por trás da loja

Pessoas se conectam com pessoas.  
Apresente a equipe com carisma.

---

13.

# Mostre a rua, o entorno, como chegar

Facilite o caminho. Reels com localização e o famoso 'vem comigo' funcionam muito.

---

14.

# Crie senso de urgência

Use frases como 'só hoje', 'últimas peças', 'até acabar o estoque' para incentivar a ida imediata.

---

15.

# Use contagem regressiva nos stories

Uma contagem para evento, ação ou promoção na loja ativa o desejo de presença.

---

16.

# Tenha um link fixo com o Google Maps

Coloque o link direto para o endereço físico no perfil e em campanhas.

---

*17.*

# Mostre depoimentos de quem foi na loja

Feedbacks em vídeo ou texto sobre a experiência física aumentam o fluxo.

---

# 18.

## Crie uma hashtag da loja

Facilite a busca e a viralização do conteúdo local com uma hashtag exclusiva.

---

19.

# Faça vídeos mostrando o 'chegar na loja'

Ajuda quem não conhece e quebra a  
barreira da primeira visita.

---

20.

# Promova um desafio ou sorteio que exija visita

Por exemplo: para participar, poste algo da loja ou venha buscar um cupom.

---

*21.*

# Aposte em QR codes na vitrine

Redes sociais também podem ser  
ativadas no físico, e vice-versa.

---

22.

# Use reels com música local ou popular

Conecte com o público pela  
linguagem musical que ele conhece.

---

23.

# Ofereça experiências sensoriais e mostre isso

Cheiro, som, toque... mostre que a visita é mais que compra.

---

24.

# Mostre a loja cheia (ou bem ambientada)

As pessoas querem ir onde outras já  
foram.

---

25.

# Crie um ritual de boas-vindas e filme

Pode ser um café, um bordão, uma recepção simpática. Valoriza a visita.

---

26.

# Reposte quem visita a loja

Gera pertencimento e ativa o FOMO  
de quem ainda não foi.

---

27.

**Divulgue eventos  
físicos com  
antecedência**

Dê tempo para o público se planejar.

---

28.

# Conecte com datas sazonais

Natal, Dia das Mães, Black Friday...  
prepare a loja e poste teasers.

---

29.

# Tenha um destaque só para 'Visite a loja'

Inclua mapa, horário, promoções,  
fotos da loja.

---

30.

# Mostre que sua loja está de portas abertas

Termine com um convite direto:  
'passa aqui, vai ser um prazer te  
receber'.

---

REDES SOCIAIS SÃO MAIS QUE  
VITRINE: SÃO PONTE ENTRE O  
DESEJO E A PORTA DA SUA LOJA.

A UNPACK PODE TE AJUDAR A  
TRANSFORMAR ESSE FLUXO EM  
VENDA, COM ESPAÇOS QUE VENDEM  
E ENCANTAM.

[comercial@unpackdesign.com](mailto:comercial@unpackdesign.com)

[@unpack\\_design](#)

[unpackdesign.com.br](http://unpackdesign.com.br)

