



## CHECKLIST

# Ideias de conteúdo para agências de viagens

## Temas para transformar em conteúdo e divulgar em todas as redes sociais da sua agência:

Vamos usar alguns destinos como exemplo!

1. Como **organizar as finanças** pessoais para poder viajar mais.
2. **Documentação** necessária para viajar para a França (você pode falar sobre diversos destinos).
3. Destinos em **alta** no mês de abril.
  - Dá para criar um post falando sobre isso todo mês e usar datas temáticas também. **Exemplo: destinos em alta para o réveillon.**
4. O que pode ir na **mala de mão e na mala despachada** em viagens nacionais e internacionais.
5. Dicas de **hotéis, passeios, culinária e eventos** de cada destino que você já conheceu.
  - Nas redes sociais você pode dividir esses temas. Exemplo: post 1 - Onde se hospedar em Buenos Aires / post 2 - Melhores passeios para fazer em Buenos Aires.
6. Qual a **melhor época do ano** para conhecer a Suíça.
  - Esse também é um tema que pode ser recorrente, cada post falando sobre um destino.
7. **6 dicas para aproveitar** a sua viagem por completo.
  - Aqui você pode falar sobre tudo, desde a preparação da viagem até o retorno do destino.
8. O que **não fazer quando viajar** para a Índia.
  - É importante falar sobre os costumes de cada país, ações que consideramos normais e que em outros destinos podem ser

ofensivas ou desrespeitosas.

9. Curiosidades sobre os Estados Unidos.

- O que te **surpreendeu quando você conheceu** o destino? Algo que ninguém fala muito sobre;

10. 5 Motivos para conhecer a Tailândia.

- Aproveite para falar sobre destinos que **nem sempre são os mais buscados**, mas que têm muita a oferecer.

## Dicas para divulgação de conteúdo em canais específicos



## WhatsApp, Telegram e Messenger

1. Use as etiquetas do WhatsApp para mandar **conteúdos de acordo com o interesse de cada cliente**. Por exemplo:
  - Etiqueta 1: viagens para a Europa. Para esse grupo você vai mandar dicas, vídeos e imagens sobre destinos europeus. Para conhecer mais estratégias de marketing e vendas no WhatsApp, [assista ao nosso vídeo](#).
2. Envie **conteúdos mais pessoais e personalizados** para clientes recorrentes, por exemplo:
  - Um link sobre um destino que seu cliente tinha comentado que tinha interesse e você anotou nos seus cadastros - “Oi, Cliente, tudo bem? Vi essa lista de passeios em destinos de praia e não teve como não lembrar de você haha 😊 Olha que legal!”. Seja mais ‘informal’.
3. **Divulgue também seu material do blog**, com uma pequena introdução e o link no final.
4. Crie **vídeos curtos** com dicas de viagem para esses aplicativos.
5. **Crie grupos**. Os grupos, principalmente no Telegram, estão bombando. Divulgue-os em outras redes sociais para que as pessoas possam fazer parte.



# Instagram e Facebook

1. **Faça enquetes:** vocês preferem destinos internacionais ou nacionais? Se pudessem escolher, vocês viajariam para a Nova Zelândia ou para o Canadá? Vocês preferem conteúdo em texto ou vídeo? Além de criar engajamento, essas enquetes irão te ajudar a entender o seu público.
2. **Abra a caixa de perguntas nos stories:** peça para que os viajantes mandem dúvidas e responda no próprio story (de preferência em forma de vídeo). Aproveite para reunir dúvidas que podem ser respondidas em um vídeo mais longo no Youtube/IGTV.



(A Diana Carvalho, da [Mundo 4 Estações](#), sempre abre uma caixinha nos stories e quando as perguntas precisam de respostas mais longas, ela responde em um vídeo no IGTV).

3. Não esqueça de **usar hashtags para aumentar o alcance das publicações**. Uma dica é colocá-las no primeiro comentário dos seus posts, assim não polui a legenda.
4. Escreva legendas amigáveis, utilizando emojis e uma linguagem bem simples. Lembre-se que **é importante ser objetivo, mas isso não significa compartilhar conteúdos rasos**.

- Você pode usar as legendas como forma de disponibilizar informações úteis. Caso o tema seja muito longo, escreva um blog post e, nas redes sociais, use uma chamada “ler conteúdo completo no blog”. Dessa forma, você compartilha dicas úteis no Instagram e também leva um novo público para o seu blog.
5. Peça para os **seus clientes postarem fotos de viagens** no estilo #tbt e marquem a agência, pois vocês vão repostar todas as imagens nos stories.

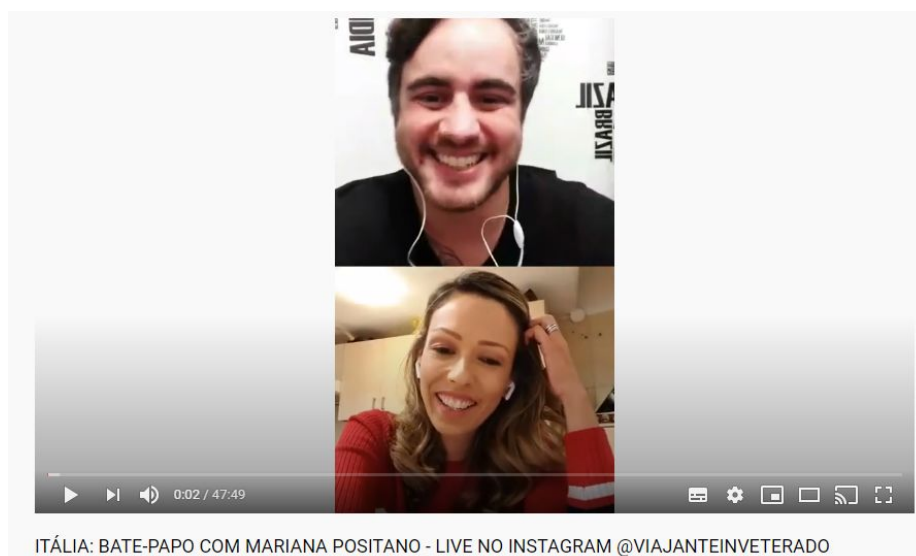


**IGTV**  
(aplicativo de vídeos do Instagram)

1. Use **hashtags** relevantes.
2. Como o limite de tempo é maior no IGTV (variando entre 15 segundos e 60 minutos), você pode **criar conteúdos mais aprofundados**. A dica é dividir seus conteúdos em vídeos de, no máximo, 10 minutos, pois essa é uma rede dinâmica. Por exemplo, você vai falar sobre destinos para conhecer em 2021:
  - Vídeo 1: Portugal - Passeios, culinária, custo médio
  - Vídeo 2: Buenos Aires
  - Vídeo 3: Londres
3. Atenção: nessa plataforma os **comentários são enviados em forma de mensagem privada**. Então, lembre-se de pedir para as pessoas mandarem as dúvidas e responda o quanto antes. Essa é mais uma forma de criar relacionamento!
4. Você pode **reaproveitar vídeos que já tem no Youtube**, recortando partes importantes para o IGTV. Crie também uma chamada “assista ao conteúdo completo no Youtube”, assim você pode ganhar inscritos.
5. Faça vídeos **tirando dúvidas recorrentes**, pois quando alguém entrar em contato, você pode apenas compartilhar o conteúdo que responde a dúvida.



1. Divulgue **vlogs de viagens e famtours** mostrando os melhores pontos de cada destino (restaurantes, hotel, paisagens, atividades diárias);
2. Faça vídeos TOP 10!
  - Exemplo: **top 10 destinos de praia no Brasil e no mundo**. As pessoas adoram conhecer lugares novos, então, a dica é reunir o maior número de informações possíveis sobre um local e fazer um conteúdo falando sobre ele.
3. **Faça lives**, pois as pessoas gostam de interagir e tirar dúvidas ao vivo.
  - Divulgue a live que será feita pelo Youtube no Instagram. Assim, você leva um novo público para o seu canal. Uma dica de ferramenta para live nos 2 canais ao mesmo tempo é o [Loola.tv](#), que possui um plano gratuito.
4. **Faça parcerias**. Se você tem amigos agentes de viagens que são especialistas em um nicho específico, chame-os para um bate-papo em forma de vídeo ou live.
  - Você também pode **convidar seus melhores clientes** para falar sobre as viagens que ele já fez com a sua agência.



(Live feita pelo Instagram do [Viajante Inveterado](#) e transmitida também no Youtube.)



# Blog

1. Ao escrever um conteúdo para o blog, **utilize imagens e gifs** (principalmente os engraçadinhos) para deixar o texto mais leve e o leitor queira voltar mais vezes.
2. **Dialogue com o leitor ao longo do texto**, fazendo perguntas como se você estivesse realmente conversando com um amigo.  
Exemplo do blog da Monde:

Oi, ainda está comigo? Continue lendo para se aprofundar nesse tema!



3. Lembre-se de sempre utilizar uma **linguagem simples e amigável**.
4. No blog você pode apostar em **conteúdos aprofundados sobre os assuntos que coloquei no início** desse checklist.
5. Dica: crie enquetes em suas redes sociais perguntando quais assuntos seus seguidores querem ler no blog. Dessa forma você vai descobrir **temas que realmente chamam a atenção** do público.
6. Caso você esteja começando com o blog, esse [kit de materiais](#) vai te ajudar.



## Site

1. É importante que o site da sua agência seja focado em deixar claro quais serviços e produtos você oferece, e por quais canais o cliente pode entrar em contato com você.

Mas também é legal **criar alguns pop-ups ou barras de notificação**, com moderação, convidando os visitantes para conhecerem os conteúdos do seu blog ou outras páginas.

- Exemplo de barra de notificação que colocamos no site da Monde, avisando sobre uma página com materiais de apoio para o momento de crise:

Juntos vamos superar esse momento, agente!

[Acesse nossos conteúdos de apoio →](#)



[+ Monde](#) [Depoimentos](#) [Sucesso do Cliente](#) [Planos e preços](#) [Suporte](#) [Materiais gratuitos](#) [Blog](#)

# O Sistema de Gestão escolhido por +2000 Agências de Viagens

Entenda como sua agência de viagens pode crescer  
gerenciando clientes, vendas e financeiro!

**Esperamos ter ajudado. Não se esqueça de aplicar as dicas e contar para a gente o que achou!**