

Cronograma Semanal de Stories

Para hospedagens e agências de turismo: 4 stories por dia, 7 dias por semana

Bastidores · CTA + Venda · Depoimentos · Caixa de Perguntas · Isca Digital

Resultado de quem segue um cronograma estruturado de stories: mais alcance, mais conversas iniciadas e mais reservas diretas — sem precisar inventar conteúdo todo dia.

01 Por que postar stories com estratégia faz diferença

Stories sem estratégia geram engajamento sem resultado. A maioria das hospedagens e agências posta quando lembra, sem sequência de conteúdo, sem CTA e sem isca — e depois reclama que o Instagram 'não traz cliente'.

- Bastidores criam relacionamento e humanizam a marca.
- CTA direto diário garante que a audiência saiba sempre como reservar.
- Depoimentos constroem prova social de forma consistente.
- Caixa de Perguntas gera interação real e identifica dúvidas dos leads.
- Isca digital capta leads fora da plataforma e reduz dependência do algoritmo.

Uma conta que posta 4 stories por dia com esses 5 tipos de conteúdo tem uma estratégia de vendas no Instagram. Uma que posta só quando tem algo a mostrar tem apenas um álbum de fotos.

02 Cronograma Semanal — Segunda a Domingo

Copie, adapte com os detalhes da sua hospedagem ou agência e comece na próxima segunda.

Horário	Segunda	Terça	Quarta	Quinta	Sexta	Sábado	Domingo
09:00 Manhã	 Bastidores Abra o dia: café da manhã, vista do amanhecer ou pousada acordando	 Depoimento Compartilhe avaliação recente do Google, Booking ou TripAdvisor	 Bastidores Mostre a preparação de uma suíte ou a organização de um passeio	 Caixa de Perguntas Responda as perguntas da caixa aberta ontem — 3 a 5 respostas	 Bastidores Fim de semana chegando! Crie hype mostrando o que tem disponível	 Bastidores Ao vivo: movimento, hóspedes chegando ou passeio acontecendo	 Depoimento Encerre o fim de semana com depoimento de quem acabou de partir
13:00 Tarde	 CTA + Venda Disponibilidade da semana — link direto para reserva / WhatsApp	 CTA + Venda 'Me chama no WhatsApp e garanta sua data antes de lotar!'	 CTA + Venda Enquete: 'Qual data você quer vir?' — gere conversa e venda	 CTA + Venda Próximo feriado disponível — mostre e convide para reservar agora	 CTA + Venda URGÊNCIA: últimas vagas para o fim de semana — CTA direto	 CTA + Venda Oferta especial para reservar a semana que vem com antecedência	 CTA + Venda 'Planeje sua próxima viagem' — link na bio com CTA suave
18:00 Noite	 Depoimento Print ou foto de avaliação com nome e nota — destaque o diferencial	 Bastidores Um dia com a equipe: recepção, guia ou dono — humanize a marca	 Caixa de Perguntas Abra a caixa: 'O que você quer saber sobre [destino]?'	 Bastidores Bastidores da operação: reservas no sistema, equipe em ação	 Depoimento Feche a semana com depoimento forte — vídeo ou print em destaque	 Isca Digital Compartilhe o material gratuito — guia, checklist ou calendário	 Bastidores Como foi o fim de semana? Mostre o encerramento e agradeça hóspedes
21:00 Noite	 Isca Digital	 Caixa de Perguntas	 Isca Digital	 Depoimento	 Isca Digital	 Bastidores Bastidor noturno:	 Isca Digital

	Link para baixar o guia gratuito do destino — link na bio	Abra nova caixa de perguntas para engajar o público à noite	'Calendário de feriados com dicas para cada data' — link na bio	Video curto ou print de hóspede/cliente satisfeito com texto pessoal	Isca: 'Checklist do que levar na viagem para [destino]'	pousada iluminada, passeio encerrando — clima	Isca de preparação: guia ou dica pra quem quer planejar a semana
--	---	---	---	--	---	---	--

Legenda de tipos de conteúdo:

 Bastidores	 CTA + Venda	 Depoimento	 Caixa de Perguntas	 Isca Digital
--	---	--	--	--

03 O que postar em cada tipo de conteúdo

Bastidores

Mostre o que acontece nos bastidores do seu negócio. Hóspedes e viajantes se conectam com o processo, não só com o resultado.

HOSPEDAGEM

- Café da manhã sendo preparado — foco nos detalhes e no cheiro (descreva na legenda)
- Suíte sendo arrumada — cama feita, toalhas dobradas, vista pela janela
- Recepção atendendo hóspede — sem rosto se não houver autorização
- Paisagem da pousada em diferentes horários — amanhecer, pôr do sol, noite

AGÊNCIA DE TURISMO

- Guia preparando o material para o passeio do dia — equipamentos, lanches, mapa
- Bastidor do passeio acontecendo — sem mostrar o grupo completo sem autorização
- Reunião de equipe ou briefing antes de um passeio
- Chegada a um ponto turístico antes dos turistas — perspectiva exclusiva

CTA + Venda

Peça a reserva ou o contato. Todo dia. De forma diferente, mas direto. Quem não pede não vende.

HOSPEDAGEM

- 'Ainda tem suíte disponível para [data] — me chama no WhatsApp!' + sticker de link
- Enquete: 'Você já planejou suas férias de [mês]?' Sim/Não — e manda mensagem pra quem disse Sim
- Stories com contador de vagas — mesmo que simbólico — 'Últimas 3 suítes para agosto'
- 'Reserva direta tem 10% de desconto no Booking — me chama aqui mesmo'

AGÊNCIA DE TURISMO

- 'Passeio de [data] com vagas abertas — me chama antes de lotar!' + link para WhatsApp
- Enquete: 'Você prefere passeio privativo ou em grupo?' — identifique leads e mande mensagem
- 'Quantas vagas temos para o feriado de [data]: apenas X' — urgência real
- 'Manda 'QUERO' aqui no direct e te envio a programação completa'

Depoimento / Avaliação

Prova social todos os dias. Print, vídeo, foto com o hóspede — qualquer formato vale.

HOSPEDAGEM

- Print de avaliação 5 estrelas do Google com texto do hóspede — destaque a parte mais elogiada

- Foto do hóspede (com autorização) com texto do que ele disse sobre a estadia
- Vídeo curto de 15s do hóspede no momento da saída dizendo como foi
- Avaliação do Booking com nota + comentário longo — mostre que vale a pena reservar

AGÊNCIA DE TURISMO

- Print de avaliação do Google com descrição do passeio e nota 5
- Foto ou vídeo de grupo no passeio com autorização e depoimento escrito embaixo
- Vídeo espontâneo de 10s de cliente feliz durante ou logo após o passeio
- Print de conversa no WhatsApp de cliente agradecendo — mostra naturalidade

? Caixa de Perguntas

Abra a caixa 2x por semana e responda no dia seguinte. Cada pergunta é um lead potencial.

HOSPEDAGEM

- 'Qual é o horário de check-in e check-out aqui?' — responda e direcione para reserva
- 'Aceita pets?' / 'Tem estacionamento?' / 'É próximo à praia?' — FAQs que viram conteúdo
- 'Quanto custa a diária no feriado?' — responda e aproveite para criar urgência
- 'Como é o café da manhã?' — use a resposta para mostrar fotos e vender a experiência

AGÊNCIA DE TURISMO

- 'Esse passeio é para crianças?' / 'Precisa saber nadar?' — dúvidas reais de leads
- 'Tem passeio para [data específica]?' — responda e redirecione para WhatsApp
- 'O que está incluso no valor?' — use para detalhar a oferta e gerar desejo
- 'Vale a pena contratar guia privativo?' — responda comparando com grupo e venda o privativo

Isca Digital

Entregue algo de valor grátis para captar o contato fora do Instagram. Quem baixa vira lead no WhatsApp.

HOSPEDAGEM

- Calendário de feriados com datas disponíveis na pousada — 'manda 'FERIADO' no direct'
- Checklist para quem vai viajar para [destino] — link na bio ou direct
- 'Roteiro de 3 dias em [destino]' — arquivo PDF enviado via direct quem pedir

AGÊNCIA DE TURISMO

- Guia de passeios em [destino] com dicas exclusivas — link na bio
- 'Os 5 passeios que todo visitante de [destino] precisa fazer' — PDF gratuito no direct
- Lista de o que levar em cada tipo de passeio (praia, trilha, mergulho) — direct
- Calendário de eventos e alta temporada do destino — 'manda 'CALENDÁRIO' aqui'

04 Dicas rápidas para executar

- **Dica 1:** Use o WhatsApp Business como destino de todos os CTAs — não dependa só do 'link na bio'.
- **Dica 2:** Grave os bastidores no celular, simples e espontâneo. Produção demais intimida, naturalidade vende.
- **Dica 3:** Salve respostas rápidas no WhatsApp com as ofertas atuais — assim que o lead chegar, você responde em segundos.
- **Dica 4:** Peça autorização sempre que aparecer rosto de hóspede ou cliente. Um simples 'posso postar?' já basta.
- **Dica 5:** Acompanhe as métricas semanalmente: qual tipo de stories gerou mais respostas e conversas.

A consistência vale mais que a perfeição. Um story simples todo dia é mais poderoso que um story elaborado uma vez por semana.

Quer que a Move monte e execute essa estratégia pela sua marca?

A Move é especializada em marketing para turismo e hotelaria. Cuidamos do Instagram, da estratégia de conteúdo, do tráfego pago e das reservas diretas para que você foque em receber bem.

Acesse movetotravel.com e fale com nossa equipe.

move · Marketing especializado em turismo e hotelaria