

TikTok Shop

sossai Digital

Guia criativo

Hoje Tem

Criadores & Parceiros



Conheça o "Hoje Tem"



 **sossai Digital**

Energia + foco + praticidade em um gel pronto para o dia a dia: 👁️ ⚡

A Sossai Digital, em parceria com a Arrojo & CO, traz o **"Hoje Tem"** para criadores do TikTok Shop.

O **"Hoje Tem"** é um energético em formato de **Calda** (gel/shot), pensado para quem vive uma rotina intensa e precisa de mais praticidade, disposição e foco no dia a dia.

O produto combina perfeitamente com criadores e conteúdos criativos dentro do TikTok, principalmente através de:

- **Vídeos Shoppable**
- **Lives Commerce**

No decorrer deste guia, você encontrará orientações, ideias criativas e direcionamentos.

Vídeos →



preço/promoções

demonstrações



comparações

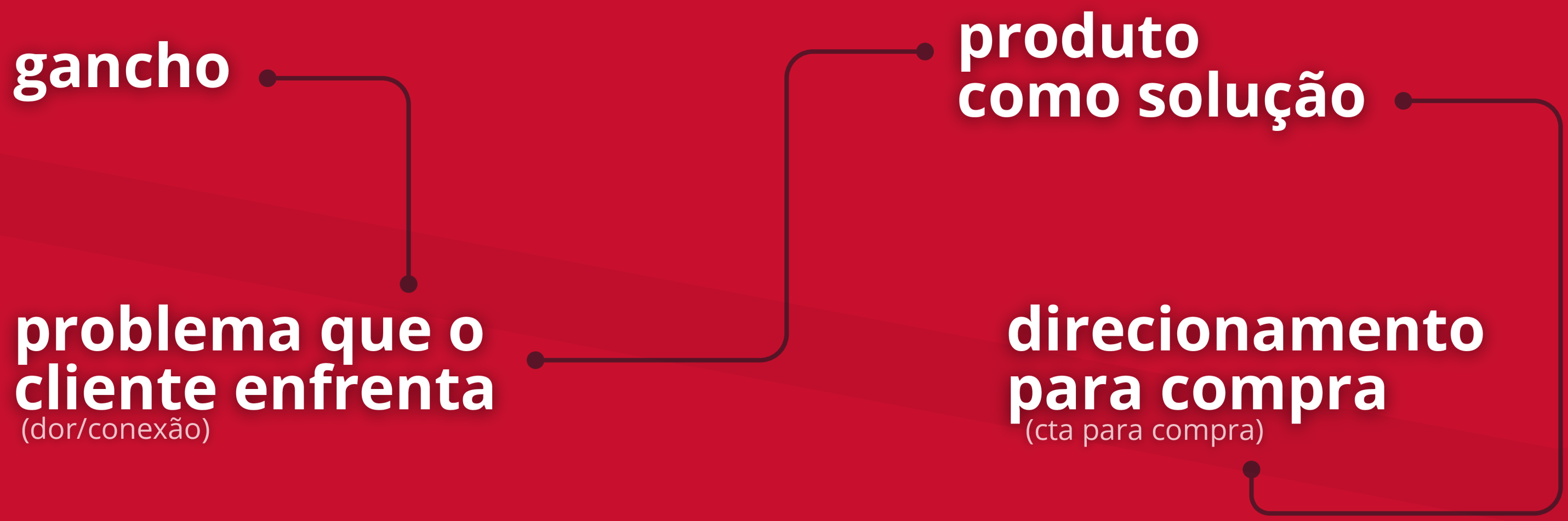
trends



respondendo comentários



Estrutura que um Vídeo de Sucesso geralmente tem?



Formato de conteúdo para testar

Você pode testar o formato 1: **Rotina**
Corrida?



A ideia aqui é fazer o produto parecer algo natural do seu dia a dia 🙄💡

Um item indispensável que realmente faz parte da sua rotina — seja na correria do dia, entre tarefas ou até naquele momento logo ao acordar.

Exemplos de inícios para se inspirar:

- "Se você vive cansada igual eu, presta atenção nisso..."
- "Isso aqui virou item obrigatório da/do..."
- "Tô aqui na academia e isso aqui literalmente salva meus treinos..."

💡 Use sua criatividade, seja você... Faça um conteúdo relacionado ao seu dia a dia mesmo 😊

Formato de conteúdo para testar

Esse formato funciona muito bem para despertar curiosidade e criar identificação logo no início do vídeo 🤔👀

A ideia é mostrar sua descoberta de forma espontânea — como quando você encontra algo novo que realmente chama sua atenção e resolve testar para ver se vale a pena.

Exemplos de inícios para se inspirar:

- "Eu achei que isso aqui era besteira até..."
- "Eu ri quando me indicaram esse energético em calda.."
- "Será que é bom? Falam que esse gel tem gosto de chocolate e é zero açúcar..."

📌 **sossai Digital**


Você pode testar o formato 2: **Nova Descoberta?**



Formato de conteúdo para testar

Você pode testar o
formato 3: **A
Facilidade do
produto?**



Esse formato funciona muito bem para mostrar como o Hoje Tem™ se encaixa na rotina real das pessoas 


A ideia aqui é mostrar que é fácil consumir — um produto prático, portátil e que simplifica o dia a dia, que pode ser levado na bolsa, no bolso, para qualquer lugar.

Exemplos de inícios para se inspirar:

- "Não precisa preparar nada! Abriu, tomou..."
- "Pra quem não tem tempo, isso aqui..."
- "Cabe na bolsa, não faz sujeira e ainda mata a vontade de um docinho..."

Formato de conteúdo para testar

Esse formato usa áudios, trends, memes ou estilos que já estão em alta no TikTok para inserir o produto de forma natural e criativa 🙄 😊

A ideia aqui é surfar a onda do momento e conectar o produto com o que o público já está consumindo — use criatividade para entrar na brincadeira de forma autêntica e leve

Exemplos de inícios para se inspirar:

- "POV: você finalmente encontra algo prático de verdade..."
- "Sinais de que sua rotina tá precisando disso 🙄..."
- "Antes de descobrir isso VS depois 🙄.../Eu no início do dia VS eu no final do dia ainda com disposição..."

📌 **sossai Digital**


Você pode testar o formato 4: **Trends e Em Alta?**



Formato de conteúdo para testar

Você pode testar o formato 5:
Respondendo comentário?




Esse formato gera muita conexão e confiança porque mostra que você interage, responde dúvidas reais e ajuda de verdade sua seguidora 

A ideia aqui é tirar dúvidas e quebrar objeções — use comentários sempre que possível e transforme dúvidas em conteúdo que vende sem parecer venda.

Exemplos de vídeos para se inspirar:

- "Me perguntaram se é gostoso..."
- "Ai mais o de chocolate deve ser amargo..."
- "Melhor tomar um energético em lata (Redbull)..."

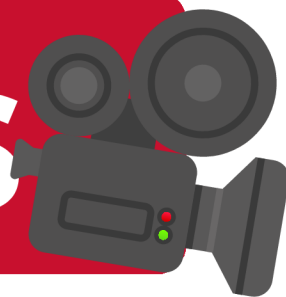
 Lembre-se de sempre colocar o comentário na tela, dê sua visão sobre o assunto, mostre que sim o produto é diferente, é melhor.

Boas práticas são insights essenciais para a criação de conteúdo!



- Busque inspirações dentro do TikTok 👁️
- Poste com frequência (recomendado: 1 a 5 vídeos por dia) 🚀
- Teste diferentes formatos e estilos de conteúdo 🎥
- Seja você mesma — naturalidade performa mais 💜
- Vídeos mais curtos tendem a viralizar mais (até 30s) ⚡
- Use hooks fortes nos primeiros segundos 🕒
- Grave em ambientes reais da sua rotina ✨
- Use textos dinâmicos na tela 📝
- Não tenha medo de testar trends 🔥
- Nem todo vídeo vai performar — consistência é o segredo 📈
- O TikTok favorece volume + frequência 🚀
- Conteúdo espontâneo converte mais que vídeos “publicitários” 👁️
- Sempre finalize com CTA para o carrinho 🛒

Lives



preço/promoções

demonstrações



comparações

Interação



responda comentários



Live Commerce

Pré-Live:

- Planeje o tema da live antes de começar
- Organize os produtos que serão mostrados
- Teste iluminação, internet e áudio antes da live
- Divulgue a live nos stories e TikTok antes de entrar
- Comece a live já interagindo com o público 👁️
- Fixe produtos estratégicos durante a live 🛒
- Mantenha energia e conversa ativa durante toda a transmissão
- Chame o público pelo nome e responda comentários
- Reforce promoções, cupons e ofertas ao longo da live
- Faça CTA constantemente para o carrinho 🛍️

Pós-Live:

- Poste vídeos pós-live aproveitando os melhores momentos
- Analise quais produtos tiveram mais cliques e vendas 📊
- Observe retenção, pico de audiência e interação da live
- Consistência em lives ajuda o algoritmo a entregar mais 🚀











📍 sossai digital

Use as Lives como
um **motor** para
escalar suas
vendas



Boas práticas são insights essenciais para a criação de conteúdo!



- **Mostre o produto fisicamente durante a live** 
- **Fixe o produto no carrinho sempre que estiver falando dele** 
- **Reforce ofertas, promoções e gatilhos de escassez** 
- **Mostre a textura e o consumo do produto ao vivo** 
- **Dê dicas reais e naturais para o público** 
- **Compartilhe seu sabor preferido e sua experiência pessoal** 
- **Mostre como o Hoje Tem™ se encaixa na sua rotina** 
- **Explique onde você leva o produto no dia a dia (bolsa, academia, trabalho, viagens...)** 
- **Pergunte qual sabor o público mais gostaria de provar** 
- **Faça demonstrações naturais durante a live** 
- **Crie conexão antes de tentar vender** 