

15 MOVIMENTOS PARA VÍDEOS





15 Movimentos de Vídeo para Corretores

Nos últimos anos, o mercado imobiliário mudou radicalmente. Se antes o cliente começava a busca por imóveis em jornais impressos ou placas na rua, hoje **tudo começa na tela do celular**. E dentro dessa tela, os **vídeos se tornaram a ferramenta nº1** para despertar interesse, criar conexão e gerar contatos rápidos.

O problema é que muitos corretores ainda ficam travados na hora de produzir conteúdo.

- Uns acreditam que é preciso ter câmera profissional ou contratar uma equipe cara.
- Outros até tentam gravar, mas perdem horas na edição e desanimam.
- E há aqueles que postam alguns vídeos, conseguem visualizações, mas não sabem transformar isso em **leads reais** no WhatsApp.

Esse eBook foi criado exatamente para resolver essas barreiras. Aqui você vai encontrar **15 movimentos testados** que já funcionam no dia a dia de corretores que vendem imóveis de forma simples, usando apenas o celular.

Cada movimento é um **bloco pronto para usar**: você terá o objetivo do vídeo, um mini roteiro, ideias de gravação, sugestões de edição rápida e até a chamada para ação (CTA) ideal para transformar o espectador em potencial cliente.

👉 Pense neste material como um **manual de bolso do corretor digital**. Você não vai precisar decorar teoria, nem gastar semanas estudando. A proposta é simples:

1. Estudar cada movimento.
2. Aplicar no seu próximo vídeo.
3. Medir os resultados em contatos e visitas.

Em poucas semanas, você perceberá que os vídeos vão deixar de ser um peso e passarão a ser uma **máquina de gerar leads qualificados** para o seu negócio.



Base da Gravação

Antes de falar sobre os 15 movimentos de vídeo, é essencial alinhar a **base de qualquer gravação**. É aqui que você garante clareza, confiança e eficiência — sem perder tempo com repetições ou edições desnecessárias.

Story (História)

O que você vai contar em poucos segundos?

Exemplo: Em vez de dizer "Casa com 3 quartos à venda", conte algo que crie imagem mental: "Já pensou acordar todos os dias com essa vista para a serra, a apenas 10 minutos do centro?"

Shot (Tomadas)

Como você vai mostrar o imóvel?

Exemplo: Use 3 tomadas rápidas: fachada → sala → área de lazer. Cada corte dura de 3 a 5 segundos.

Dica prática: sempre filme em movimento suave, caminhando ou usando um pequeno gimbal de R\$ 150–200.

Sell (Venda / Chamada para Ação)

O que o espectador deve fazer depois de ver o vídeo?

Exemplo: "Clique no link abaixo e fale comigo no WhatsApp para agendar uma visita."

👉 Essa sequência simples evita que o vídeo vire apenas um "passeio de câmera" sem propósito.



Checklist Pré-Gravação

Antes de apertar o REC, confira esses pontos:

- **Celular limpo e bateria acima de 50%** (já perdi cliente porque o celular desligou no meio da visita virtual 😊).
- **Lente da câmera limpa** (um lenço de óculos resolve).
- **Ambiente iluminado**: sempre prefira gravar de frente para janelas abertas ou luz natural.
- **Áudio claro**: desligue TV, rádio e feche portas para reduzir ruído.
- **Roteiro de 3 tópicos no bolso**: nunca dependa da memória.
- **CTA definido**: você já sabe qual ação deseja (WhatsApp, visita agendada, cadastro no site).

📋 **Exemplo real de aplicação** Imagine um corretor que trabalha em chácaras na região de Mairinque. Ele recebe um lote com área de lazer completa. Aplicando a regra 3S:

- **Story:** "Essa chácara foi pensada para reunir família e amigos todo fim de semana."
- **Shot:** 3 tomadas — churrasqueira → piscina → varanda com vista.
- **Sell:** "Quer ver de perto? Me chama no WhatsApp agora e agende sua visita."

Tempo total do vídeo: **45 segundos**. Resultado: simples, objetivo e pronto para gerar leads.



Os Primeiros 4 Movimentos

01

Tour Relâmpago

Objetivo: Apresentar um imóvel de forma rápida e dinâmica, destacando os principais atrativos em menos de 1 minuto. Ideal para gerar **primeiro impacto** e despertar curiosidade no público.

Quando usar: Lançamento de novo imóvel na carteira, imóvel com alta procura, conteúdo de giro rápido para Reels, Shorts e TikTok.

Script: "Se você procura uma casa moderna e pronta para morar, vai gostar dessa opção. Aqui temos [x quartos], uma sala ampla integrada à cozinha, e um espaço perfeito para receber amigos e família."

03

Depoimento Express

Objetivo: Usar a **prova social** para gerar confiança, mostrando clientes reais ou moradores falando bem do imóvel, condomínio ou da experiência de compra.

Quando usar: Após vender um imóvel (cliente satisfeito), quando o morador permite gravar breve depoimento, em lançamentos.

Script do cliente: "A gente sempre sonhou em ter um espaço assim. O atendimento foi rápido, fácil e em poucos dias já estávamos com a chave na mão. Recomendo totalmente."

02

Destaque Único

Objetivo: Chamar atenção para **um único diferencial** do imóvel, criando desejo imediato. Ideal para imóveis com algum "brilho especial" (piscina, vista, varanda gourmet, acabamento diferenciado).

Quando usar: Quando o imóvel tem um ponto forte que vale ser isolado em destaque, para conteúdos curtos de 15–30 segundos.

Script: "O grande diferencial dessa casa está aqui: [nome do atrativo]. Imagine seus finais de semana com a família e os amigos aproveitando este espaço."

04

Antes & Depois

Objetivo: Mostrar a **transformação de um imóvel ou espaço**, destacando melhorias, reformas ou preparações que aumentam o valor percebido. Esse movimento gera **impacto visual e emocional**.

Quando usar: Imóveis reformados recentemente, casas ou apartamentos decorados para venda, conteúdos de preparação de imóveis para "home staging".

Script: "Olha só como esse espaço se transformou! Antes, a sala era simples e sem vida. Agora, depois da reforma e da decoração, ela se tornou um ambiente moderno e acolhedor."

Movimentos 5 a 8: Detalhes e Conexão

Movimento 5 – Detalhes que Encantam

Objetivo: Focar em **pequenos detalhes do imóvel** que aumentam a percepção de qualidade e exclusividade, criando desejo imediato no espectador.

Quando usar: Imóveis com acabamentos diferenciados (pisos, iluminação, portas, bancadas), casas com decoração ou elementos que geram "wow effect".

Script: "Perceba este detalhe que faz toda a diferença: [descreva o acabamento/detalhe]. Pequenos detalhes como este transformam o imóvel em um lugar único, pronto para receber você e sua família."

Movimento 6 – Dicas Rápidas

Objetivo: Entregar **conteúdo de valor em poucos segundos**, mostrando pequenas dicas de uso ou melhorias que o cliente pode aplicar no imóvel.

Script: "Você sabia que apenas mudar a iluminação pode transformar completamente sua sala? Olha só como uma luz quente deixa o ambiente mais aconchegante e agradável."

Movimento 7 – Comparativo Rápido

Objetivo: Apresentar **comparações de imóveis ou benefícios**, ajudando o cliente a entender rapidamente o valor e as vantagens do imóvel que você está vendendo.

Script: "Aqui temos duas opções para quem busca uma casa próxima ao centro: Imóvel A: 3 quartos, 120m², valor X. Imóvel B: 3 quartos, 150m², piscina, valor Y. Se você busca espaço e lazer, o Imóvel B entrega muito mais pelo valor."

Movimento 8 – Curiosidades ou Segredos

Objetivo: Revelar **detalhes interessantes ou exclusivos** do imóvel que normalmente passam despercebidos, despertando curiosidade e aumentando o engajamento.

Script: "Você sabia que esta casa tem um segredo incrível? Repare neste detalhe [descreva o diferencial], que poucos notam à primeira vista. É esse tipo de cuidado que transforma o imóvel em algo único."



💡 Exemplo prático / Mini-case

Um corretor de Mairinque focou apenas na **varanda gourmet com churrasqueira e forno de pizza** de uma chácara. O vídeo de 25 segundos foi postado em um grupo de Facebook local. Resultado: mais de 30 comentários de interessados e 7 conversas iniciadas no WhatsApp no mesmo dia.



O **Movimento 2** mostra que **menos pode ser mais**: destacar apenas 1 ponto pode gerar muito mais impacto do que tentar mostrar tudo de uma vez.

Movimentos 9 a 12: Educação e Proximidade

Movimento 9 – Conteúdo Educativo / Explicativo

Objetivo: Ensinar algo relevante sobre imóveis ou mercado imobiliário de forma **curta e direta**, gerando autoridade, confiança e engajamento.

Quando usar: Explicar termos do mercado (ex: escritura, financiamento, impostos), mostrar dicas de valorização de imóveis.

Script: "Você sabia que pequenos ajustes podem valorizar seu imóvel em até 15%? Coisas simples, como uma pintura nova ou iluminação estratégica, já fazem diferença. Quer saber mais dicas de valorização e encontrar o imóvel ideal? Me chama no WhatsApp!"

Movimento 10 – Dicas de Negociação e Fechamento

Objetivo: Mostrar **estratégias simples de negociação** e técnicas de fechamento, ajudando o cliente a sentir segurança e confiança para tomar decisão de compra ou locação.

Script: "Para tomar a melhor decisão, observe os diferenciais do imóvel e compare com outras opções na região. Uma boa negociação começa entendendo o valor real que você recebe: localização, acabamento e infraestrutura."

Movimento 11 – Histórias de Clientes / Estudos de Caso

Objetivo: Mostrar **resultados reais** de clientes, reforçando confiança e credibilidade do corretor. Esse movimento cria conexão emocional e valida o valor do imóvel.

Script do cliente: "Fiquei encantado com o atendimento do [nome do corretor]. Em poucos dias encontrei a casa dos meus sonhos e o processo foi super tranquilo."

Script do corretor: "Se você quer viver a mesma experiência, me chama no WhatsApp agora e venha conhecer seu imóvel ideal."

Movimento 12 – Bastidores / Making Of

Objetivo: Mostrar **como o imóvel é preparado ou os bastidores da gravação**, criando proximidade e transparência com o público, reforçando confiança e engajamento.

Script: "Hoje vou mostrar os bastidores de como preparamos este imóvel para que cada detalhe fique perfeito para você. Pequenos ajustes na iluminação, organização e apresentação fazem toda a diferença."

Movimentos 13 a 15: Localização, Lifestyle e Urgência



Movimento 13 – Dicas de Localização e Vantagens da Região

Objetivo: Destacar **benefícios da localização** do imóvel, mostrando proximidade de serviços, infraestrutura, lazer e segurança.

Script: "Essa casa está localizada em um bairro estratégico, com tudo o que você precisa a poucos minutos: escolas, supermercados, áreas de lazer e fácil acesso à cidade. Quer conhecer de perto e sentir na prática essa conveniência? Me chama no WhatsApp!"



Movimento 14 – Conteúdo de Lifestyle / Experiência

Objetivo: Mostrar como é **viver no imóvel**, destacando experiências do dia a dia, conforto, lazer e bem-estar. Esse tipo de conteúdo gera **conexão emocional** com o público.

Script: "Imagine seus finais de semana aproveitando essa varanda com amigos ou família. Com espaço para lazer, conforto e tranquilidade, este imóvel é perfeito para criar memórias inesquecíveis."



Movimento 15 – Promoções, Urgência ou Chamada Direta para Ação

Objetivo: Gerar **ação imediata** do cliente, usando senso de urgência, promoções ou oportunidades exclusivas, acelerando a decisão de contato e visita.

Script: "Essa oportunidade é única! Apenas [x unidades] disponíveis nesta chácara incrível. Valor especial por tempo limitado. Não perca essa chance de garantir seu imóvel. Me chama agora no WhatsApp e garanta sua visita antes que acabe!"

Recursos Extras do eBook

Antes da gravação:

- Limpar e organizar o ambiente
- Conferir iluminação natural ou ligar luzes artificiais
- Testar áudio / microfone
- Escolher ângulos e planos conforme shotlist
- Planejar roteiro (30–45s)

Durante a gravação:

- Manter câmera estável (tripé ou gimbal)
- Evitar ruídos externos
- Repetir tomadas se necessário
- Checar enquadramento e foco

Edição rápida:

- Cortes secos para manter ritmo
- Inserir textos em overlay (CTAs, destaques, palavras-chave)
- Adicionar música de fundo adequada
- Inserir legendas automáticas
- Exportar no formato ideal para cada rede (MP4, 1080p)



Scripts Prontos – 15 Movimentos (resumo)

Cada script pode ser adaptado para Reels, Shorts ou Stories. Aqui está um **exemplo resumido de cada movimento**:

1 Tour rápido

"Venha conhecer esta casa incrível, cada detalhe foi pensado para você. Me chama no WhatsApp!"

2 Destaque único

"O grande diferencial desta casa está aqui: [diferencial]. Quer ver pessoalmente? Me chama!"

3 Depoimento

"[Cliente] amou o imóvel! Quer viver a mesma experiência? Me chama no WhatsApp."

4 Antes & Depois

"Olha como este espaço se transformou! Quer conhecer de perto? Fale comigo!"

5 Detalhes que encantam

"Perceba este acabamento incrível. Quer ver pessoalmente? Me chama!"

6 Dicas rápidas

"Pequenos ajustes podem transformar seu espaço. Quer mais dicas? Me chama!"

7 Comparativo rápido

"Entre estas opções, o imóvel B entrega mais pelo valor. Agende sua visita!"

8 Curiosidades / Segredos

"Você sabia que este imóvel tem [detalhe]? Quer conhecer pessoalmente? Me chama!"

9 Conteúdo educativo

"Dica rápida: [explicação de mercado ou valorização]. Quer saber mais? Fale comigo!"



Modelos de Roteiro para Reels

Modelo 1 – Tour rápido (30s):

- Abertura: "Oi, aqui é [nome], vamos conhecer [nome do imóvel]"
- Corpo: mostrar 3–4 ambientes, destacando diferenciais
- Encerramento: CTA → "Me chama no WhatsApp e agende sua visita!"

Modelo 2 – Destaque único (25s):

- Abertura: "O grande diferencial deste imóvel é [diferencial]"
- Corpo: close no detalhe + contexto do ambiente
- Encerramento: CTA → "Quer ver pessoalmente? Me chama no WhatsApp!"

Modelo 3 – Lifestyle / Experiência (30–40s):

- Abertura: "Imagine seus momentos aqui..."
- Corpo: mostrar uso do espaço (família, lazer, varanda, piscina)
- Encerramento: CTA → "Viva essa experiência! Fale no WhatsApp"



Implementação e Recursos Finais



Thumbnails Editáveis no Canva



Thumbnail 1: Destaque único

Fundo do diferencial +
frase curta "Diferencial
incrível"



Thumbnail 2: Antes & Depois

Montagem lado a lado +
texto "Transformação"



Thumbnail 3: Lifestyle

Imagem de uso do
espaço + texto "Seu
lifestyle aqui"



Thumbnail 4: Depoimento

Foto do cliente feliz +
texto "Experiência real"



Thumbnail 5: Promoção / Urgência

Imóvel + selo "Últimas
unidades"

Todas as thumbnails podem ser adaptadas no Canva, permitindo trocar cores, textos e imagens rapidamente.

Checklist de 7 dias para implementação



Recurso Complementar: Curso "O Poder dos Vídeos que Vendem"

- O curso ensina passo a passo como utilizar **gimbal e equipamentos de vídeo** para criar conteúdos que realmente chamam atenção e geram leads.
- Perfeito para corretores que querem **profissionalizar seus vídeos** sem perder tempo com tentativas e erros.

 Acesse agora e potencialize seus vídeos: [O Poder dos Vídeos que Vendem – Curso](#)

Dica: Após aplicar os 15 movimentos deste eBook, este curso vai te ensinar a **deixar seus vídeos ainda mais profissionais e impactantes**, aumentando suas chances de gerar leads e visitas rapidamente