

Kalendar Content TikTok 30 Hari

Rangka sebulan content ikut AIZAR 5A Flow supaya anda tak kehabisan idea.

Content yang akan dihasilkan adalah akan ikut plan Kalendar ini dalam sebulan mengikut 5A Flow. Maksudnya akan Attention dan Acceptance, minoriti untuk Action. Ingat, kalau semua content hard sell, retention jatuh dan account jadi sempit. Sesuaikan tarikh dengan payday dan campaign.

Suka panduan ini? Dapatkan lebih banyak strategi TikTok:

[>>> Semua alat dan panduan percuma di blog.aizaradnan.com](https://blog.aizaradnan.com)

E-mel: the@aizaradnan.com

| Konsultasi:

aizaradnan.com

Minggu 1: Attention (bina radar)

Hari	Content
Isnin	Hook test relatable + trending sound
Selasa	Behind the scene proses atau packing
Rabu	Skit atau lawak ringan berkait produk
Khamis	Cerita founder: kenapa mula bisnes ni
Jumaat	Value: tips berguna tanpa jual
Sabtu	Trending format versi brand
Ahad	Rehat atau repost video menang

Minggu 2: Acceptance (bina percaya)

Hari	Content
Isnin	Education: apa itu [bahan atau ciri produk]
Selasa	Before dan after yang jujur
Rabu	Jawab soalan lazim pelanggan (FAQ video)
Khamis	Mitos vs fakta dalam niche anda
Jumaat	Testimoni pengguna sebenar
Sabtu	Perbandingan pilihan di pasaran
Ahad	Live santai: tanya apa saja

Minggu 3: Action (mula convert)

Hari	Content
Isnin	Demo produk digunakan, CTA lembut
Selasa	Content menang minggu lepas jadi Spark Ads
Rabu	Retarget penonton dengan offer
Khamis	Testimoni kuat + beg kuning
Jumaat	LIVE hard sell malam (offer mingguan)
Sabtu	Repost UGC affiliate terbaik
Ahad	Rekap dan kupon untuk pembeli

Minggu 4: Advocacy dan Amplify

Hari	Content
Isnin	Push affiliate posting dengan briefing kit
Selasa	Reactivation pembeli lama (restock alert)
Rabu	Content menang discale dengan bajet lebih
Khamis	Kolaborasi creator atau duta
Jumaat	LIVE eksklusif pembeli setia
Sabtu	Kongsi pencapaian atau milestone brand
Ahad	Review data minggu, pilih creative menang

Rajah pantas

Kandungan ikut 5A setiap minggu

1

Minggu 1: Attention

Hook, skit, trending, cerita.

2

Minggu 2: Acceptance

Education, before after, FAQ.

3

Minggu 3: Action

Demo, Spark Ads, LIVE hard sell.

4

Minggu 4: Advocacy

Affiliate, reactivation, scale.

Ratio content sihat

Attention + Acceptance



majoriti

Action (jual)



minoriti

Nota: Kalau sales drop, jangan terus ubah ads. Diagnose ikut urutan: market dan timing, funnel, content, live, product card, affiliate, baru ads.