

TRANSFORMANDO
**AUDIÊNCIA
EM DINHEIRO**



TRÊS ESTRATÉGIAS DE CONTEÚDO QUE
GERAM DINHEIRO

RESUMO DA LIVE 04

Seja muito bem-vindo à quarta live do **Desafio Transformando Audiência em Dinheiro**.

Hoje vamos falar de dinheiro, e serve para qualquer pessoa que quer vender, não só para quem está no Instagram.

A internet me possibilitou ajudar minha família e ter liberdade para comprar um apartamento e um carro, por isso o tema é fundamental para você começar a trabalhar de verdade aqui.

Começamos o Desafio TAD falando sobre os 3 erros principais que uma pessoa que começa no Instagram comete (ser informador, não ter boas referências e não ser profissional).

Na segunda live, falamos sobre os 6 passos fundamentais para você construir uma audiência fiel. E na terceira, fizemos análises de perfil ao vivo e eu mostrei como ter um perfil profissional na prática.

Estamos chegando ao final, e só os fortes estão aqui — se você está lendo este resumo, você está indo pelo caminho certo.

O objetivo do desafio é te ajudar a dar os primeiros passos na internet da melhor forma possível e parar de usar a estratégia de tentativa e erro (começar perdido e de qualquer jeito).

Já coloca a hashtag #SouProtagonista e vamos para o resumo da aula!

Quando eu falo que você pode vender qualquer coisa, isso não significa vender produto mentiroso. Estou falando de um produto ou um serviço de qualidade que atenda a demanda dos seus seguidores.

A dramatic, low-key photograph of two hands reaching towards each other in a dark space. A bright, vertical light source, possibly a window or a lamp, creates a strong beam of light that illuminates the hands and the space between them. The hands are positioned as if they are about to grasp each other, with fingers slightly curled. The overall mood is one of hope, struggle, or reaching for a solution.

O CAMINHO PARA ENRIQUECER NA VIDA É
**RESOLVER
PROBLEMAS**

Até hoje eu não vi outra forma de ganhar dinheiro de verdade sem ser resolvendo problemas, porque engenheiro, médico, professores de faculdade ganham dinheiro porque estão resolvendo problemas o tempo inteiro.

Além disso, **você precisa saber vender.**

Eu já tive muito medo de vender. Em 2019 eu lancei meu primeiro infoproduto, passei no vestibular com um desempenho muito acima da média com 4 meses e meio de estudo. Todo mundo ficou questionando, mas eu estava muito feliz, sabia que o produto era bom.

Hoje eu entendo que as pessoas têm esse preconceito com as vendas porque ainda estão pensando no vendedor como aquele cara chato que quer te enrolar.

Foi muito difícil na época, quando tive que me expor como vendedora no Instagram. Se você está com essa dificuldade hoje, saiba que você vai conseguir superá-la.

Vendemos de 400 a 500 cursos, isso dá muito mais de 100 mil reais. Foi a primeira vez que eu ganhei uma quantia grande de dinheiro num intervalo muito pequeno. Eu estava passando por uma situação complicada de segurança e foi por causa do curso que eu consegui me mudar.

Eu passei pela situação de muita vergonha para vender, superei essa vergonha e isso foi muito bom para mim.

Depois lancei meu close friends, muitas pessoas começaram a falar de novo, mas eu via que era muito bom. Eu ficava horas preparando um conteúdo, aparecia lá todo dia, era praticamente um curso.

A verdade é que eu perdi a vergonha de vender quando vi o resultado do dinheiro.



**VOCÊ PRECISA SABER
VENDER**

Eu não vim de uma família rica e sei o valor do dinheiro. Se eu quisesse realmente ganhar dinheiro, eu teria que ser vendedora.

Em toda profissão você está vendendo o tempo todo.

Para vender, você está convencendo uma pessoa de que algo é bom para ela. E você sempre está tentando convencer seus seguidores de que o seu conteúdo é melhor do que o do concorrente, que a sua solução é boa, que o seu reels é bacana.

Então tirem da cabeça a imagem de vendedor picareta e pense em ganhar dinheiro porque dinheiro é bom e resolve problemas.

O dinheiro não resolve todos os problemas do mundo, mas ele dá conforto e facilidade. É aquela brincadeira: prefiro chorar em Paris do que no ônibus.

Quem não quer ajudar os pais? Quem não quer comprar um carro, um apartamento? Ou agradar seu marido ou sua esposa sem se preocupar com a fatura no fim do mês?

Quando eu saía com a minha família, nós pedíamos um suco no máximo. Não existia a possibilidade de pedir dois sucos. Isso ficou tão forte na minha cabeça que, hoje, eu vou ao restaurante e, mesmo com dinheiro, fico pensando quando peço um segundo suco.

E assim eu percebo como as coisas mudaram. Hoje eu posso ajudar minha família com dinheiro, e isso é maravilhoso.

Por isso que hoje eu vou abrir as 3 estratégias principais para fazer dinheiro aqui na internet.

Também em 2019, no aniversário da minha mãe, eu consegui levá-la num restaurante chique e fazer uma surpresa incrível para ela com um tênis de presente. Nós

choramos, conversamos muito e eu tive a certeza de que o dinheiro é muito legal.

Eu me sinto muito feliz dando algo para alguém que eu amo sabendo que eu pude proporcionar isso para ela.

Se você está pensando que você não merece tanto dinheiro assim, as pessoas que estão ao seu redor merecem. Elas vão ficar muito felizes de te ver com um carro, uma casa, uma boa condição financeira.

Então vamos para a primeira estratégia!

01

CONHECER O PROBLEMA EM COMUM DA SUA AUDIÊNCIA


Ninguém compra o caderno studies pela função do caderno em si, as pessoas compram muito mais para ter a solução de um problema maior.

Elas gostam de produtos que acelerem o processo, como é o Desafio TAD (por mais que seja de graça).

A primeira coisa que você precisa fazer é descobrir qual problema a sua audiência tem em comum.

Todo mundo tem vários problemas diferentes, mas você precisa encontrar o problema em comum e é nesse que você precisa acertar.

É por isso que você tem que escolher a audiência certa: se você fala para todo mundo, você não consegue encontrar um problema para solucionar porque as pessoas não têm nada em comum.

The image features a dense collection of open umbrellas hanging from a metal rack. The umbrellas are arranged in two main vertical columns, with many more visible in the background and foreground, creating a sense of depth. The lighting is dramatic, with the umbrellas appearing in shades of blue and purple against a dark, almost black background. The metal rack is visible as a horizontal line across the middle of the image.

**A PRIMEIRA COISA A FAZER
É DESCOBRIR QUAL PROBLEMA
A SUA AUDIÊNCIA
TEM EM COMUM.**

Depois, você precisa entender se você consegue vender uma solução para esse problema. As pessoas estariam dispostas a pagar?

A solução pode ser um serviço, um produto físico ou um produto digital.

Como usar o seu Instagram para descobrir os problemas em comum da sua audiência?

1. Caixinha de perguntas
2. Enquetes
3. Comentários dos posts
4. Mensagens no direct

São todos os meios que o seu seguidor tem voz ativa e interage no seu perfil. Por isso é importante responder directs porque ali você vai começar a observar padrões.

Nas enquetes você faz perguntas estratégicas para descobrir se é um problema mesmo. Se a maioria diz que tem o problema, eu analiso a situação e decido criar um produto (esse foi o caso do Stories para Enriquecer).

Mas a melhor e maior ferramenta para isso é a caixinha de perguntas. Eu recebo literalmente mais de mil perguntas todo dia e fico lendo para entender os problemas que os meus seguidores querem resolver e estariam dispostos a pagar para isso.

Se você fala de muitas coisas ao mesmo tempo, você vai ficar perdido na hora de encontrar um produto para oferecer para sua audiência.

02 **VENDA A TRANSFORMAÇÃO TODOS OS DIAS**

Para você vender para sua audiência e as pessoas estarem dispostas a gastar dinheiro com o seu produto, você precisa vender a transformação do seu produto todos os dias.

Uma boa venda não acontece no pitch de vendas, e sim quando você está sempre vendendo a transformação do seu produto.

Na prática, eu tenho uma empresa de cosméticos e todos os dias demonstro que gosto de ter pele cuidada, falo sobre a importância de ter uma boa imagem, que eu preciso ter a maquiagem intacta durante o dia.

Não é uma venda diretamente, mas todos os dias eu estou mostrando os benefícios do meu produto.

Eu também falo sobre como é bom ter independência financeira, as coisas que eu consigo fazer por trabalhar no Instagram. Isso é vender.

Você precisa vender a transformação todo dia. Você tem que trazer os benefícios do seu produto (sem falar dele).

Se você vende os benefícios do seu produto diariamente, quando você precisar vender, a venda vai estar feita — você só vai precisar avisar quanto é e onde compra.

A person stands at the far end of a long, dark tunnel, silhouetted against a bright, glowing light source. The tunnel's walls and ceiling are made of large, textured concrete panels. The floor is dark and reflective, showing a distorted reflection of the person and the light. The overall atmosphere is one of mystery and transformation.

**VOCÊ PRECISA VENDER A
TRANSFORMAÇÃO
TODO DIA.**

No caso do caderno studies, todos os dias eu mostrava minha rotina de estudos, ficava até tarde estudando com o caderno. Quando eu ofereci o produto, esgotou tudo em 1 dia.

Não precisei ficar forçando a venda ou fazendo pressão, porque eu já estava regando aquela plantinha todos os dias.

Os seus seguidores não querem que você venda, mas eles querem comprar.

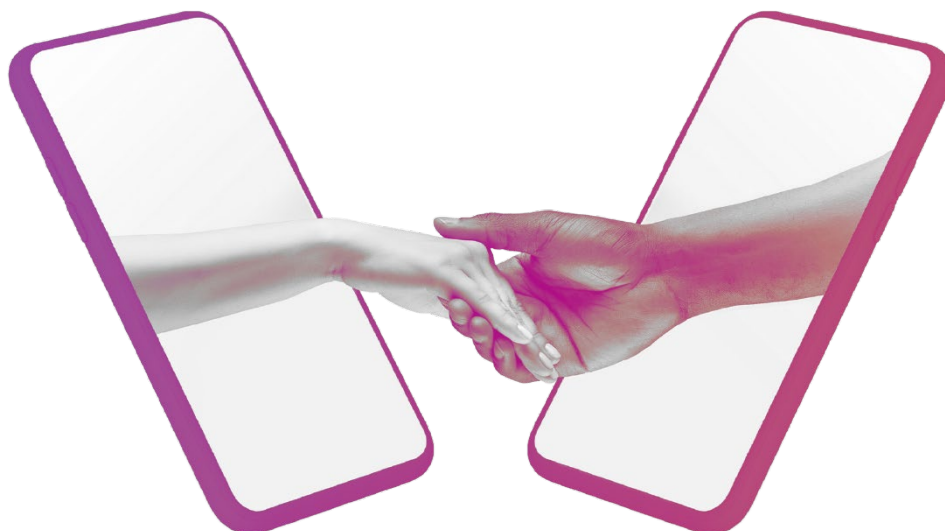
As pessoas gostam de ter a sensação de que elas estão tomando a decisão sozinhas, não que você está convencendo.

É aqui que entra o conteúdo de valor, dando a sua opinião, falando algo relevante e quando você precisar vender qualquer coisa é só avisar ao seu seguidor.

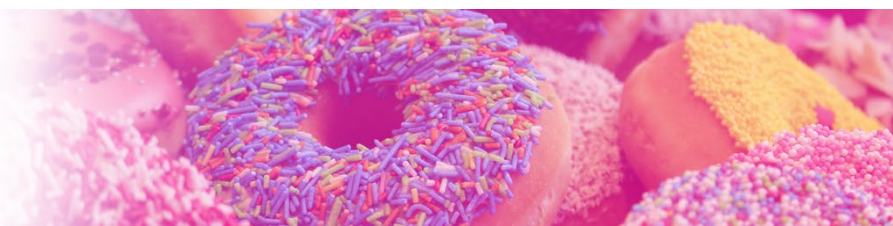
Se você vende aos poucos, você deixa de ser aquele vendedor chato e só precisa avisar que o seu produto está disponível.

Você não precisa ter medo de vender porque a venda vai ser muito natural.

É por isso que o informador, que só traz informações no Instagram, não está ganhando dinheiro.



EXEMPLOS PRÁTICOS



▪ Nicho de sobancelhas

Eu acompanho a Ana Sales e todos os dias ela está no perfil dela vendendo o serviço: ela mostra que é uma profissional qualificada, que está sempre estudando para melhorar, publica o antes e depois.

Além disso, ela mostra a própria evolução do trabalho dela.

▪ Nicho de confeitaria

Você precisa associar o doce a emoções e momentos gostosos com família e amigos. Ou você pode vender para confeitheiros que querem melhorar seus serviços e ganhar mais dinheiro na confeitaria.

▪ Nicho de acessórios

Você pode vender a transformação de autoestima e presentear uma pessoa querida. Falar sobre imagem pessoal, qual brinco combina com o formato do rosto, qual colar combina com a pessoa etc.

Você pode mostrar tudo isso e depois colocar uma página com produtos que realçam a beleza das suas seguidoras.

Dá para fazer em todos os nichos, você não pode olhar superficialmente para o seu nicho. Qualidade de produto não vende mais porque as pessoas já partem do pressuposto que vai ter qualidade.

Existem muitos produtos bons, acessíveis. Por exemplo, maquiagem era difícil achar boa e barata até 5 anos atrás, e hoje em dia muitas marcas têm maquiagem boa com um preço bom.

Por isso que a sua comunicação precisa focar na transformação da pessoa depois que ela comprar seu produto.

03 **APROVEITE A DEMANDA REPRIMIDA**

Esta terceira estratégia faz você conseguir muito mais dinheiro. Demanda é quem quer o produto, a oferta é quem oferece o produto.

A demanda reprimida é quando as pessoas querem muito um produto que não está disponível, como um iPhone que está para ser lançado.

Como gerar demanda reprimida? Independente do seu nicho, a melhor forma de construir demanda reprimida é entregar muito conteúdo bom.

As pessoas acham que precisam guardar o melhor para o produto pago, mas o conteúdo gratuito deve ser excelente.

Quem é protagonista digital sabe que a pessoa vai se conectar com você. As pessoas precisam sentir que encontram ouro no seu Instagram.

Imagine que você está andando pelo shopping e uma mulher que está vendendo pipoca te oferece algumas

para experimentar. Se a pipoca for boa, é quase certeza que você vai comprar.

Quanto mais interessante você se mostra, mais as pessoas sentem que têm muito a aprender com você.

Quanto mais você ensina, mais elas querem aprender porque elas não sabem onde termina esse conhecimento.

Se você não está postando todos os dias, não está se esforçando para postar um bom conteúdo, você está errando muito.

Não fique com medo de entregar bom conteúdo em grande volume. Seus seguidores não vão enjoar, eles vão querer mais.

E aí você pode oferecer um passo a mais, como um curso sobre o assunto que você domina.

Quanto mais e melhor conteúdo é o seu conteúdo, mais a pessoa está disposta a gastar dinheiro com você.

Você pode ter falado sobre tudo, postar todos os dias 100 stories, encher os destaques, fazer muitos posts de feed... ainda assim vai ter gente querendo comprar seu curso.

A tarefa de casa é aplicar as três estratégias no seu perfil:

- 1.** Conhecer o problema em comum da sua audiência
- 2.** Vender a transformação do seu produto todos os dias
- 3.** Criar e aproveitar a demanda reprimida

Hoje à noite vamos fechar o **Desafio Transformando Audiência em Dinheiro** com chave de ouro: o planejamento completo para você começar do jeito certo na internet.

Até mais!

LUANA ✦ CAROLINA

TRANSFORMANDO

AUDIÊNCIA
EM DINHEIRO

AULA 05 HOJE ÀS 20h

**CLIQUE AQUI PARA
ENTRAR E DEFINIR
UM LEMBRETE**