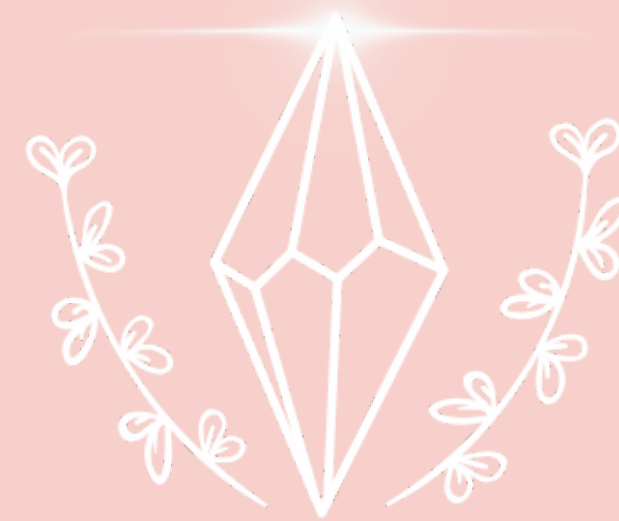


**Aula 5: 13/12**

# **Funil de Vendas descomplicado**

**Carolina Lucchetti** —————



# O que é **Funil de Vendas**

---

São as etapas que o cliente passa dentro da sua empresa.

Pense em um shopping. Como o cliente decide entrar em uma loja? Ele olha a vitrine, entra na loja, olha as opções, prova algumas peças e decide comprar a que mais gostou.

Na internet, funciona da mesma forma. A loja é o seu perfil do Instagram.

# Etapas do Funil de Vendas

---

O funil é composto por 3 etapas: topo, meio e fundo.

Vamos voltar ao exemplo do shopping para ficar mais claro:

- Topo: a pessoa passou na frente da loja. É o primeiro contato com a marca.
- Meio: o cliente gostou do que viu e decidiu entrar na loja para conhecer mais sobre a marca, provar as peças.
- Fundo: ele decidiu comprar.

# Funil de vendas no Instagram

---

O funil é aplicado em todo o seu perfil (e blog também se tiver), não somente nos posts.

Precisamos usar o funil de vendas para atrair pessoas novas para o perfil do cliente (topo), fazer com que elas interajam e conheçam melhor a marca (meio). Somente assim, elas vão comprar (fundo).

Não dá para ofertar um produto no primeiro contato com o cliente...

# Por que não vender

---

... é muito agressivo!

Lembra que devemos nos relacionar com a nossa audiência? E esse relacionamento é como qualquer outro, passa por etapas.

Imagina se você conhece um carinha na balada e ele te pede em casamento no fim da noite? Você vai achar que ele é maluco, né?

Seu cliente pensaria o mesmo de você! Vá com calma, respeite o processo.

# Onde postar cada etapa do funil

---

## Topo

- Reels (viraliza e muitas pessoas chegam no seu perfil. Atenção pra não fazer um conteúdo nada a ver com seu tema e trazer pessoas que atrapalham o seu engajamento, principalmente se você faz tráfego pago).
- Feed (as pessoas compartilham com outras, marcam amigas nos comentários e repostam no próprio story).

# Onde postar cada etapa do funil

---

## Meio

- Stories é a principal forma de relacionamento com a sua audiência, é onde a gente mostra mais o nosso lado humano e nosso dia a dia. Aproveite as ferramentas disponíveis: caixinha de perguntas, enquetes, reações!
- Feed (as pessoas comentam e salvam o seu conteúdo).

# Onde postar cada etapa do funil

---

## Fundo

- Stories também pode ser usado! Use o link para levar a pessoa direto para o seu site.
- Feed, seja em formatos de posts ou de vídeos.
- Lives, principalmente em lançamentos.



# O que postar no topo do funil

---

Para atrair pessoas para o perfil do seu cliente, aposte em temas:

- Polêmicos, que divide opiniões. Exemplo: chocolate branco não é chocolate.
- Assuntos do momento. Exemplo: reality show e famosos.
- Frases que todo mundo concorda com uma arte bonita. Exemplo: O impossível é só questão de opinião.
- Memes e signos.

# O que postar no meio do funil

---

Para se relacionar com quem está no seu perfil, aposte em temas que:

- Respondam dúvidas sobre o seu nicho. Exemplo: o que colocar na bio?
- Mostrem que a pessoa tem um problema (cria consciência). Exemplo: sabia que comer de 3h em 3h não é certo?
- Facilite a vida do leitor. Exemplo: guia para a foto do perfil ideal.
- Solucione um problema. Exemplo: 5 opções de comida saudável para quem tem um paladar infantil.

# O que postar no fundo do funil

---

Para vender, você pode falar sobre:

- Os benefícios do seu produto. Exemplo: Batom com fixação de 16h, vegano e cruelty-free.
- Os desejos da sua persona/cliente. Exemplo: quer emagrecer 10kg em 30 dias?
- Promoções ou condições exclusivas. Exemplo: 50% off somente na Black Friday.

# Relação entre CTA e funil de vendas

---

Precisamos pedir para o leitor tomar uma atitude depois de ler o post, assistir o story, ver o vídeo. Senão, ele só vai ler e ir embora.

Não queremos isso, precisamos que ele engaje para que o Instagram entenda que o conteúdo é relevante e entregue para mais pessoas.

Todos os posts precisam terminar com UMA chamada para ação. Mesmo que o post permita diversas ações (salvar, compartilhar, comentar...), escolha apenas UMA (sempre de acordo com a etapa do funil). Isso evita que a pessoa fique confusa ou ache que estamos pedindo demais e não tome nenhuma ação.

# Relação entre CTA e funil de vendas

---

Dependendo do tema do post, ele pode ser de qualquer etapa do funil. Exemplo:  
cardápio saudável para quem tem paladar infantil.

Existem 2 formas de definir em qual etapa esse post se encaixa:

- Durante a escrita do post, se ele terá um conteúdo mais raso ou mais elaborado.
- Na CTA (chamada para ação).

# Relação entre CTA e funil de vendas

---

No post do cardápio saudável, você pode pedir para o leitor:

- Enviar para alguém que sofre com isso (topo de funil)
- Salvar na hora de montar o menu da semana (meio de funil)
- Comprar o seu e-book com 100 receitas deliciosas (fundo de funil)

Não existe certo ou errado. Você deve escolher a melhor opção para o objetivo do seu cliente e a etapa que melhor se encaixa no seu calendário editorial (vamos aprender na aula de Passo a Passo das Entregas).

# Como fazer a CTA para cada etapa

---

Vamos lembrar o objetivo de cada etapa do funil:

- Topo: atrair pessoas para o perfil.
- Meio: se relacionar com quem já está no seu perfil.
- Fundo: vender.

Ou seja, a chamada para ação é diferente em cada etapa. Vamos ver exemplos práticos.

# Exemplos de CTA topo de funil

---

- Marque a sua amiga que tem uma loja de roupas.
- Envie para a sua amiga empreendedora.
- Compartilhe no seu story pra ninguém ficar de fora.
- Você e quem?
- Marque a sua pisciana favorita nos comentários
- Já manda a indireta pro boy.



# Observação

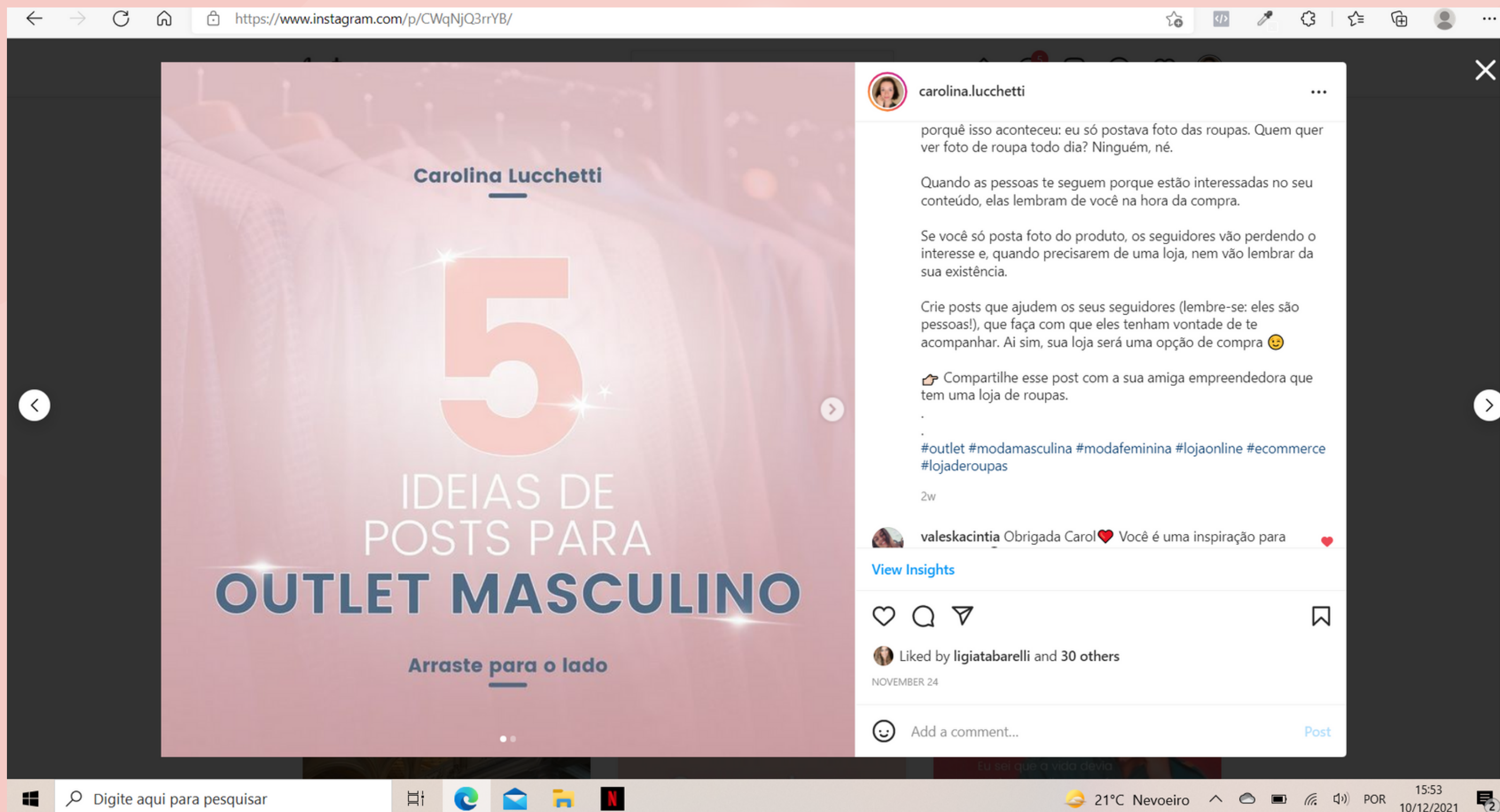
## CTA topo de funil

---

Cuidado com o jeito de descrever a pessoa que você quer que o leitor marque. Precisa ser um elogio ou uma crítica construtiva e leve.

Nunca peça para marcar alguém que acabou de se separar, por exemplo. Em vez disso, peça para o leitor enviar/encaminhar o post. Fica mais delicado.

# CTA topo de funil



# Como fazer a **CTA meio de funil**

---

- Salve esse post para consultar quando for montar sua próxima mala de viagem!
- Deixe a sua dúvida aqui nos comentários.
- Quais são os seus planos para 2022?
- Qual o seu livro favorito?
- Qual a sua maior dificuldade como social media?
- Comente "eu quero" para eu te enviar um material gratuito.

# Observação

## CTA meio de funil

---

Compartilhe algo sobre você antes de pedir para o leitor comentar alguma coisa pessoal. Exemplo: Eu defini que quero emagrecer 10kg em 2022. E você, qual a sua meta para o próximo ano?

Seja específica, crie uma CTA personalizada para aquele texto. Exemplo: Em qual dessas fases você se encontra?

Bom senso sempre! Não pergunte coisas indelicadas, como: você também tem depressão?

# CTA meio de funil

The image shows a screenshot of an Instagram post on a web browser. The browser's address bar shows the URL <https://www.instagram.com/p/CXRIP06ISn4/>. The post is by the user **carolina.lucchetti**. The main content of the post is a graphic with a pink background. At the top of the graphic is a circular profile picture of a woman with curly hair, with the text **CAROL RESPONDE:** below it. The main text on the graphic reads **Precisa mesmo definir persona?**. The right side of the browser window shows the Instagram post details. The caption reads: "O objetivo da pessoa é ajudar o seu negócio, não atrapalhar. Se ela está te impedindo de começar, comece sem ela! Vai compartilhando o que você sabe, o que você está aprendendo. É o famoso 'documente a sua jornada'. Quando você definir melhor o seu produto ou serviço e entender os problemas que ele resolve, aí você vai escrever sobre a Mariana (sim, a persona tem nome). Se você já começou e quer ajuda para definir a sua persona, tenho um material gratuito pra te ajudar. É só comentar 'eu quero' que eu te envio por direct. Mas atenção: só vou mandar pra quem já tem conteúdo postado no feed, hein! Se você ainda não tem, comece a postar e depois volta aqui que eu te envio." Below the caption are the hashtags **#empreendedorismofeminino #socialmedia #persona #oqueépersona #marketingdigital**. The post has been liked by **burgersmash.itup** and 38 others. The bottom of the browser window shows the Windows taskbar with the search bar, task view button, and several application icons. The system tray shows the date and time as **10/12/2021 15:34** and the location as **POR**.

<https://www.instagram.com/p/CXRIP06ISn4/>

**CAROL RESPONDE:**

**Precisa mesmo definir persona?**

**carolina.lucchetti**

O objetivo da pessoa é ajudar o seu negócio, não atrapalhar. Se ela está te impedindo de começar, comece sem ela!

Vai compartilhando o que você sabe, o que você está aprendendo. É o famoso "documente a sua jornada".

Quando você definir melhor o seu produto ou serviço e entender os problemas que ele resolve, aí você vai escrever sobre a Mariana (sim, a persona tem nome).

Se você já começou e quer ajuda para definir a sua persona, tenho um material gratuito pra te ajudar. É só comentar "eu quero" que eu te envio por direct.

Mas atenção: só vou mandar pra quem já tem conteúdo postado no feed, hein! Se você ainda não tem, comece a postar e depois volta aqui que eu te envio.

**#empreendedorismofeminino #socialmedia #persona #oqueépersona #marketingdigital**

1d

[View Insights](#)

Liked by **burgersmash.itup** and 38 others

1 DAY AGO

Add a comment... [Post](#)

Digite aqui para pesquisar

21°C Nevoeiro

15:34 10/12/2021



# Como fazer a **CTA fundo de funil**

---

- Clique no link da bio e garanta sua vaga.
- Envie um direct para garantir essa oferta especial.
- Stories: clique no link e faça parte da Comunidade.
- Comente "eu quero" para eu te enviar o link por direct.
- As vagas vão até amanhã, clique no link da bio para não ficar de fora.
- Compras diretamente pelo nosso site (link no nosso perfil)

# CTA fundo de funil

← → ↺ 🏠 [https://www.instagram.com/p/CWv\\_zw8LE0U/](https://www.instagram.com/p/CWv_zw8LE0U/) ⭐ </> 🖌️ ⚙️ ⭐ 📎 👤 ⋮

## 5 nichos que eu já atendi como Social Media



- 1 Investimentos
- 2 Consultoria de Imagem
- 3 Infertilidade
- 4 Personal Trainer
- 5 Confeitaria

**carolina.lucchetti** ⋮

Você é empreendedora? Sofre pra ter ideias do que postar? Ou tem muitas ideias, mas o que está faltando é tempo pra parar e fazer os posts?

Então, o pacote Instagram é pra você! E aproveita que somente hoje (26/11) ele está sendo vendido pelo preço que foi lançado láaaa em Janeiro. Ou seja, R\$100 mais barato do que o preço atual: R\$197.

Mas a Black Friday Maravilhosa acaba às 23h59, ok? Depois desse horário, o pacote volta para o preço normal de R\$297.

O pagamento pode ser via PIX ou PagSeguro. Comente aqui "eu quero" para eu te enviar o link por direct.

·

#blackfriday #socialmedia #blackfridaybrasil

1w

**vanessabalbino0** 🍊🍊🚀 ❤️

1w 1 like Reply

[View Insights](#)

🤍 💬 📌

Liked by **gilucc** and 84 others

NOVEMBER 26

😊 Add a comment... [Post](#)

o preço e não clientes, é ter o

Windows Search: Digite aqui para pesquisar

Taskbar: 🌐 📧 📁 N

System Tray: 🌤️ 21°C Nevoeiro ⬆️ 🔌 📶 🔊 POR 15:52 10/12/2021 🗨️ 2

# Preciso usar todas as etapas?

---

Sim! É essencial que você use o funil completo para trazer gente para o seu perfil e transformar os seus seguidores em clientes.

Mas você pode (e deve) adaptar para a realidade do perfil. Se a sua cliente ainda não tem um produto, não precisa colocar fundo de funil. Já se ela está em época de lançamento, pode abusar do fundo de funil.

Lembre-se: a social media maravilhosa faz posts estratégicos, com objetivo.  
Não só pra cumprir tabela.



# Cada etapa precisa de quantos posts?

É personalizado, mas vou falar o que faço para dar um norte, ok? Em um pacote tradicional, que a cliente tem produto e não esta em época de lançamento, eu distribuo os 4 posts semanais assim:

1 ou 2 posts de topo  
1 ou 2 posts de meio  
1 post de fundo

\*Não gosto de colocar post de fundo logo depois de um topo. Caso o seu post viralize, as pessoas vão ter a impressão de que você já quer vender logo de cara. Também não faço oferta nos stories em um dia que tem muita gente chegando (lembrando: em épocas normais).

# Funil de vendas para...

# **Social Media**

---

- ◆ Faça um perfil novo urgente! (topo de funil)
- ◆ O que você acha da minha foto de perfil? (meio de funil)
- ◆ Precisa postar todo dia no Instagram? (fundo de funil)

# Funil de vendas para...

# Designer

---

- ◆ Enjoei das cores da minha marca (topo de funil)
- ◆ Template gratuito para capa de lives (meio de funil)
- ◆ Nuggets é de comer? (fundo de funil)

# Aula 5

## Desafio

---

- Criar uma lista de 16 posts (4 por semana) respeitando o funil de vendas.
- Fazer 1 post de cada tipo no seu feed: 1 topo de funil, 1 meio de funil, 1 fundo de funil.
- Explore novos formatos: apareça nos stories, grave um vídeo, poste um reels...