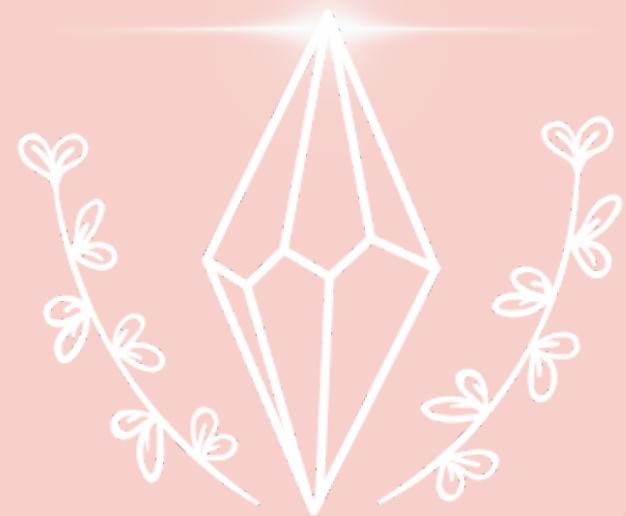


**Aula 5: 13/12**

# **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 audiencia, 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 relembrar 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

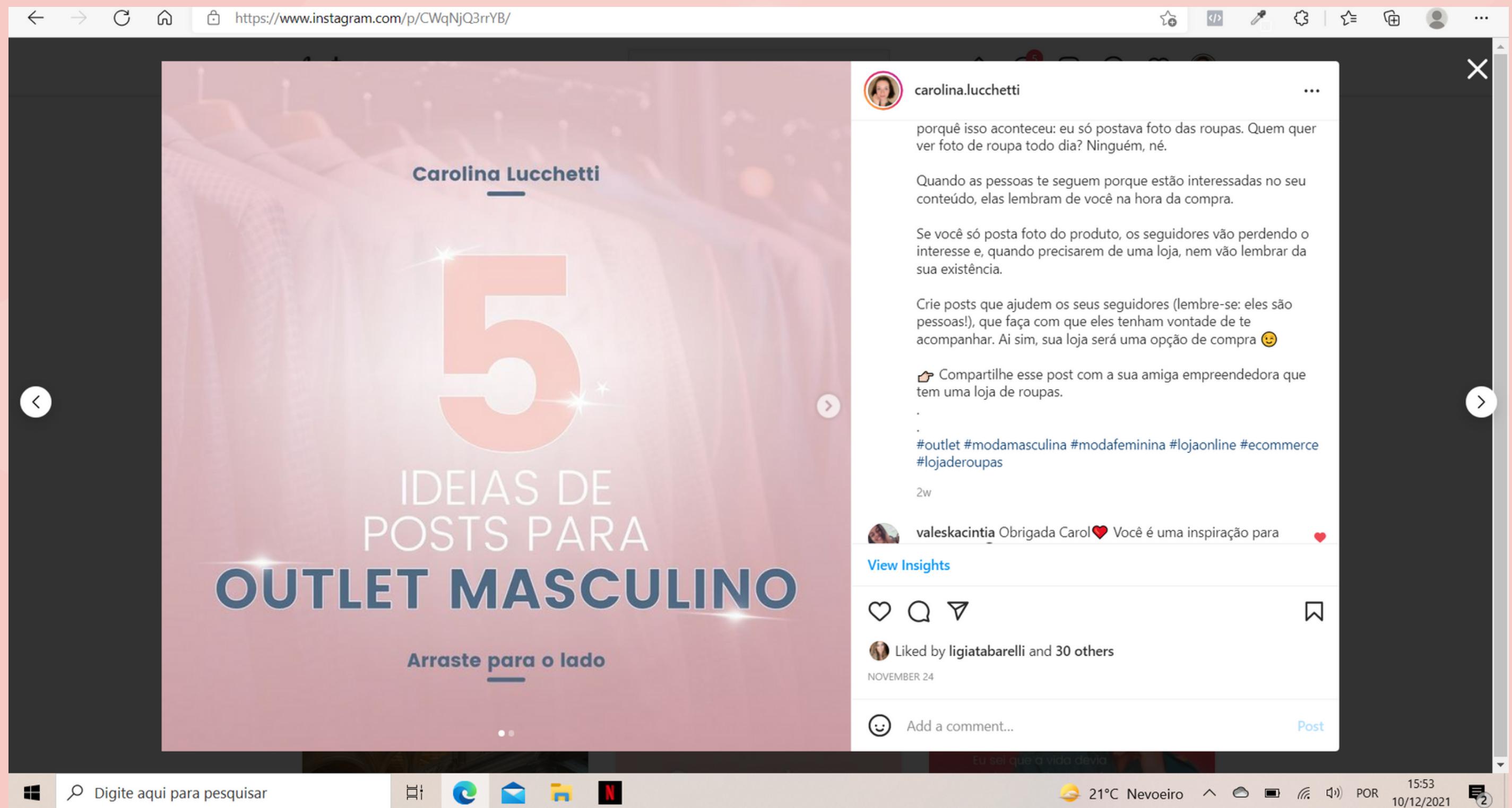
## CTA topo de funil

---

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



The screenshot shows a desktop browser window displaying an Instagram post. The post is from the account **carolina.lucchetti** and features a slide with the text: "porquê isso aconteceu: eu só postava foto das roupas. Quem quer ver foto de roupa todo dia? Ninguém, né." Below this, the slide continues with: "Quando as pessoas te seguem porque estão interessadas no seu conteúdo, elas lembram de você na hora da compra." The slide then advises: "Se você só posta foto do produto, os seguidores vão perdendo o interesse e, quando precisarem de uma loja, nem vão lembrar da sua existência." The slide concludes with: "Crie posts que ajudem os seus seguidores (lembre-se: eles são pessoas!), que façam com que eles tenham vontade de te acompanhar. Ai sim, sua loja será uma opção de compra 😊". The Instagram post includes a caption: "5 IDEIAS DE POSTS PARA OUTLET MASCULINO" and a call-to-action: "Arraste para o lado". The post has been liked by **ligiatabarelli** and 30 others. The timestamp is NOVEMBER 24. The browser's taskbar at the bottom shows various pinned icons and the date 10/12/2021.

# 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



https://www.instagram.com/p/CXRIp06lSn4/

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](#)

IDEIAS DE

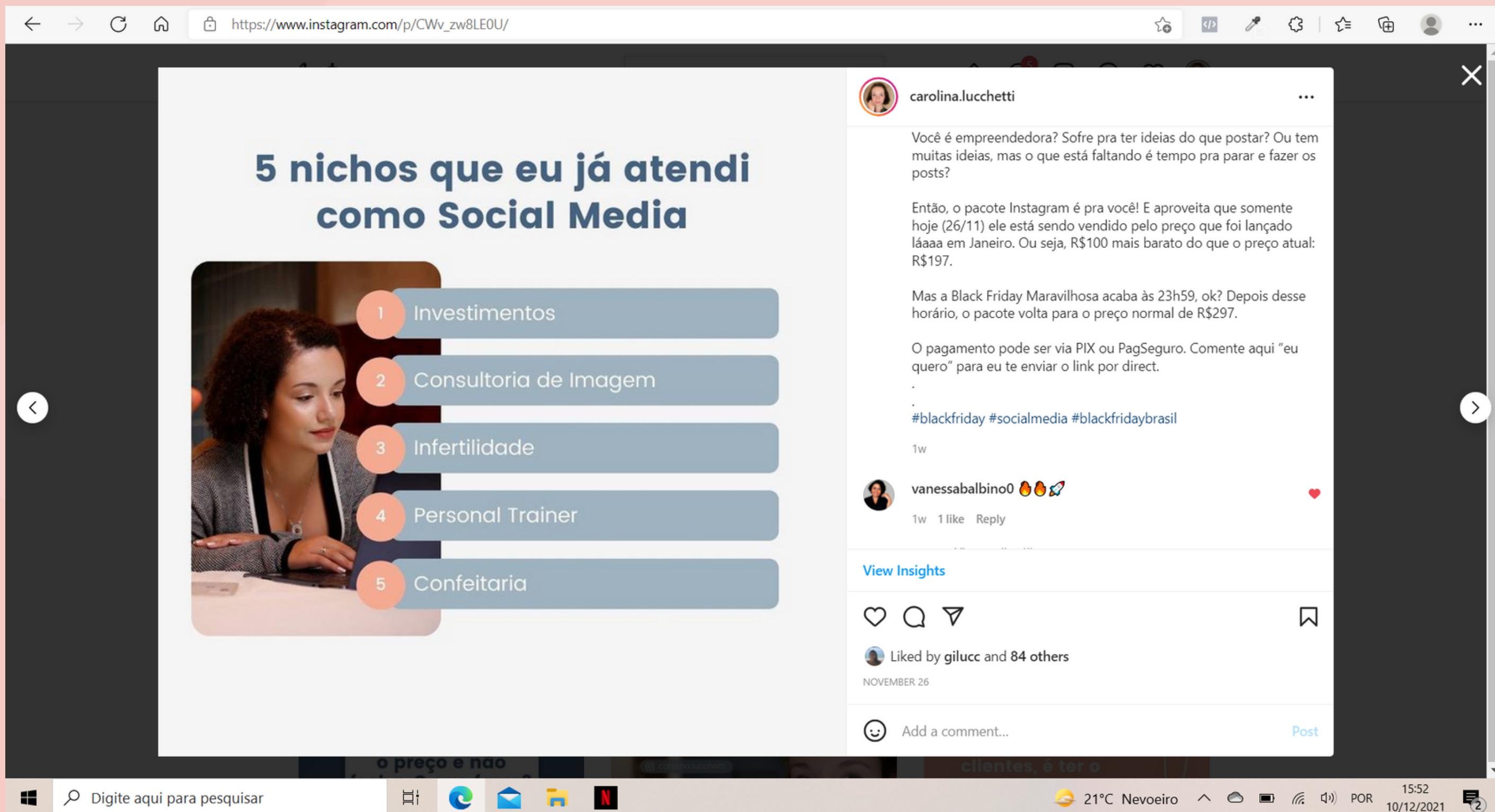
21°C Nevoeiro 15:34 10/12/2021

# 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



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](#)

[Like](#) [Comment](#) [Share](#)

Liked by gilucc and 84 others

NOVEMBER 26

Add a comment... Post

21°C Nevoeiro

15:52 10/12/2021

# 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 está 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 (lembmando: 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...