

(VIVER[®]MARCA 2.0)

(Bônus)
Super pré-venda

PROJETO
(VIVER[®]MARCA)

1 - EXECUTAR A PRÉ-VENDA PASSO A PASSO

- Mostrar os bastidores da criação da marca para gerar curiosidade;
- Engajar e conversar com a audiência para gerar conexão;
- Mostrar bastidores com os produtos para gerar desejo;
- Gerar o máximo de antecipação possível;
- Mostrar que a galera está interessada;
- Fazer a lista VIP de interessados;
- Não usar grupos no WhatsApp ou Instagram;
- Marcar a pré-venda somente com os produtos em mãos;
- Marcar o dia da pré-venda e fazer antecipação da pré-venda;
- Fazer a pré-venda no dia marcado;
- Trabalhar na venda ativa com todos que estão na lista;
- Mostrar pedidos saindo para gerar prova social e causar o efeito manada;
- Pegar o depoimento das pessoas que compraram.

2 - COMO GERAR ANTECIPAÇÃO

- Fazendo conteúdo no Instagram;
- Fazendo conteúdo diário nos stories;
- Fazendo um canal no YouTube;
- Criando conteúdo no Tiktok.

3 - COMO NÃO FAZER UMA PRÉ-VENDA

- Pré-venda sem antecipação tende a gerar menos resultado;
- Nunca faça uma pré-venda sem ter os produtos em mãos.

4 - O QUE FAZER SE A SUA PRÉ-VENDA NÃO DER CERTO

- Sua pré-venda só vai dar certo se você construir uma lista de interessados;
- Revise todos os passos;
- Sua marca pode não ter ficado interessante;
- Faça o que precisa ser feito, porque funciona;
- Faça novamente na sua próxima produção corrigindo todos os erros.

5 - O QUE FAZER SE VOCÊ VENDER TODOS OS PRODUTOS NA PRÉ-VENDA

- É possível ter um resultado realmente extraordinário de vendas;
- Se você vender algum item específico e não tiver mais daquele item, mantenha no lançamento e coloque como esgotado após lançar;
- Faça isso com todos os itens que esgotarem na pré-venda;
- Se você vender tudo na pré-venda, mostra isso para audiência;
- Se você vender tudo na pré-venda, cancele o lançamento oficial e conte a história, isso vai gerar curiosidade e vontade de querer fazer parte;
- Se você vender a maioria, mas não vender tudo, siga com seu lançamento normal e coloque como esgotado assim que lançar;
- Aproveite tudo para gerar antecipação para a próxima produção;
- Vá mostrando que os itens já esgotaram, após ter lançado;
- Grave bastidores dos pedidos saindo e de clientes usando os produtos para usar nos seus próximos lançamentos;

5 - O QUE FAZER SE VOCÊ VENDER TODOS OS PRODUTOS NA PRÉ-VENDA

- Se algum produto for super bem, já faça conteúdo de bastidor deles saindo e dos clientes recebendo para usar quando fizer restock;
- Se você vender tudo ou quase tudo, comemore porque você está no caminho;
- Analise tudo que você fez para replicar, melhorar e potencializar nas próximas produções.

PROJETO VIVER a MARCA

Nos acompanhe:

