



# **DIGITALIZE**

COM VALESKA BRUZZI

Aula 03

## **Gestão e vendas**



**Resumo**

No Digitalize eu vou te mostrar as 7 habilidade essenciais para construir um perfil de sucesso no Instagram, com seguidores engajados e verdadeiramente interessados no que você tem a oferecer.

### Habilidades desenvolvidas na aula de hoje:

Profissionalizar e organizar suas redes sociais como parte da sua estratégia comercial.



## 5. VENDAS EM REDE SOCIAL

### I. Montagem de Funil de Vendas

O cliente que já está com o cartão na mão pronto para comprar possui um elevado nível de consciência e tem a decisão de comprar com você ou não, ou seja, é ele quem decide. Se você só faz conteúdo de vendas, você só atrai esse tipo de cliente. Entretanto, esse cliente é muito disputado e mais difícil de seduzir. Se ela não quiser comprar, não vai te seguir e te acompanhar.

Por outro lado, existe uma grande quantidade de pessoas com um baixíssimo nível de consciência, isto é, ainda não sabem que você existe e que precisam do seu produto/serviço, ou que até te acompanham por gostar do seu conteúdo, mas nunca compraram de você. Esse cliente é mais fácil de capturar para o seu funil de vendas.

O jogo do Instagram é você trabalhar com todos esses níveis de consciência do cliente. A montagem do seu conteúdo requer que seja seguido um processo para que você alcance os objetivos pretendidos. Assim, ao planejar as suas postagens, é preciso pensar em alguns níveis de conteúdo, ou seja, utilizar o funil de vendas aplicado ao conteúdo.

Topo de funil: é o conteúdo de atração, feito para atrair pessoas com o menor nível de consciência para o seu perfil. No topo de funil, você não vai aprofundar muito o conteúdo, pois a intenção é fazer conteúdos atrativos para trazer mais pessoas para sua página, aumentar o seu alcance para o algoritmo e para os seguidores do seu Instagram.

Como fazer? Criando conteúdos compartilháveis, reels, postagens virais, memes, fofocas, etc. CTA (Call to Action/ chamada para ação): Compartilhe, marque uma amiga.

Meio de funil: é onde você amadurece e aumenta o nível de consciência do seguidor. É onde você se apresenta, gera muito conteúdo de valor, mostra seus resultados, para desenvolver a sua autoridade, credibilidade e relacionamento. O meio de funil serve para você aprofundar o conteúdo, gerar desejo e começar a se vender, mostrando para a sua audiência que ela precisa do seu produto ou serviço. CTA: Salve na bandeirinha.

Fundo de funil: é o conteúdo só de vendas, a intenção é apenas ofertar o seu produto ou serviço. O cliente já está com um nível elevado de consciência e pronto para passar o cartão. Quem só faz fundo de funil não gera valor, não cria relacionamento e, conseqüentemente, não vende. CTA: Link na bio, agende o atendimento.

Funil de vendas é você distribuir o seu conteúdo nesses três níveis de consciência, com o objetivo de amadurecer o seu cliente.

De quanto em quanto tempo você deve fazer isso?

Sempre! Durante a semana, poste , pelo menos, dois conteúdos de topo, dois de meio e dois de fundo de funil.

### II. LTV (Lifetime Value)

$LTV = \text{Ticket médio} \times \text{média de transações} \times \text{tempo de retenção}.$

Acreditar que se vende apenas uma vez para um cliente é um erro. É importante

você construir e nutrir o relacionamento com seus clientes e continuar gerando valor, para que possa fazer novas vendas.

Pensar em LTV é entender que, muitas vezes, o cliente consome uma coisa mais baratinha hoje, mas em outro momento pode estar disposto a comprar algo mais robusto de você. Pense sempre em ter uma vida longa com o seu cliente.

Você não precisa de muitos clientes para fazer dinheiro, mas sim fidelizar os clientes que você já tem. Para que ficar no desespero de conseguir clientes novos se você não consegue fazer revenda com os clientes que você já tem?

Entenda que quem está na posição de venda é quem está na posição de poder.



### III. Vender é ajudar

Toda vez que você deixa de oferecer o seu serviço, você deixa de ajudar alguém. Não é errado vender, errado é negar ajuda, é não deixar as pessoas saberem que o que você tem para oferecer pode mudar a vida delas.

Enquanto você está com vergonha de fazer um



perfil decente e deixar as pessoas saberem o que você vende, vários concorrentes ruins, incompetentes, picaretas estão vendendo no seu lugar.

Vender é ajudar, ganhar dinheiro não é errado. Pense com a mente próspera e não com a mente da escassez. Perca o medo de gerar valor, de ganhar dinheiro e ser rica.

## 6. GESTÃO DE CONTEÚDO

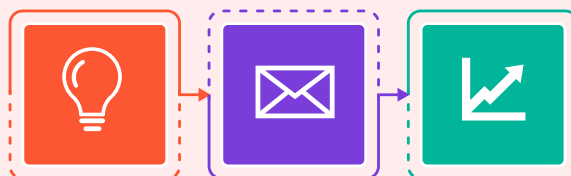


### I. Linha Editorial

Seu perfil é como se fosse uma revista. Nele você deve ter:

- *Tema principal:* é o seu tema base, aquele que você fala todos os dias (70% do seu conteúdo);
- *Tema auxiliar:* é o tema que te ajuda a sustentar o tema principal para não ficar cansativo (20% do seu conteúdo);
- *Tema pessoal:* é o momento do cafezinho. É onde você vai exercer o seu carisma, sua simpatia, a sua humanidade (10% do seu conteúdo).

### II. Organização de fluxo



- Faça produção em série.  
No bloco de notas ou em um grupo no WhatsApp com você mesma, escreva todas as ideias de posts que surgirem;
- Está sem ideias? Jogue no Google o seu nicho e aparecerá muitas pesquisas sobre o assunto. Anote todas;
- Após, sente-se e organize as suas postagens. Defina qual o formato de conteúdo que você vai postar;
- É hora de produzir. Utilize o Trello para desenvolver cada ideia anotada;
- Vá para o Canva, defina os templates e faça o seu post;
- Agende a sua postagem.

Separe um tempo da sua semana para organizar as etapas e fazer essa organização de fluxo.

### III. Calendário Editorial

Separe um momento do seu dia para preencher no seu calendário:

- Distribua as ideias de conteúdo pelos dias da semana/mês;
- Leve em consideração o funil de vendas e espaços de respiro/humanização;
- Mapeie as datas comemorativas e datas relevantes; Faça um planejamento para o mês com flexibilidade;
- Crie antecipações.



### IV. Trello/planilhas/calendário

O Trello é gratuito e existem vários tutoriais ensinando a usá-lo. Com



ele você consegue organizar não somente suas ideias e postagens, mas também para organização da sua casa e vida. Use as planilhas para ter um controle dos seus conteúdos, organizar o que você já postou, o que ainda vai postar e o momento de reciclar os conteúdos também.

O Excel é ótimo para montar planilhas e calendários.

# CALENDÁRIO EDITORIAL

MÊS: \_\_\_\_\_

Metas do Mês:

LIVROS QUE VOU LER

SEGUNDA

TERÇA

QUARTA

QUINTA

SEXTA

SÁBADO

DOMINGO


NOTAS

@valeskabruzzi

**DIGITALIZE**  
COM VALESKA BRUZZI

@valeskabruzzi

# DIGITALIZE

COM VALESKA BRUZZI

## Dúvidas?

Pergunte na nossa  
comunidade no  
Facebook  
[clcando aqui](#) ou  
acessando o  
QRCode:



@valeskabruzzo

