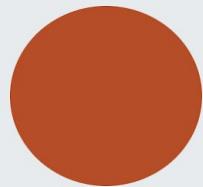




**VOCÊS CAÍRAM EM  
UMA NARRATIVA.**

(ainda bem)

Narrativa é sobre definir uma  
intenção e contar **histórias que**  
**conduzam** o público, passo a  
passo, até que eles cheguem à  
conclusão que você deseja.



**COMO VENDER  
SEM SER CHATO**

**SENTIR É O SEGREDO**

**As narrativas mais impactantes não moram nas técnicas de copy, mas sim no sentimento real que envolve seu público e a sua história.**

## SEU PÚBLICO

Por que importa?

- Identificação é a palavra da internet.
- A conexão real com as pessoas gera ideias infinitas.

## PENSE SOBRE ISSO:

**Não basta fazer perguntas,  
você precisa ter empatia. Se  
aprofundar, ouvir suas histórias  
e sentir como eles se sentem.**

## SUA HISTÓRIA

Por que importa?

- Você é o líder. E nesse lugar é ideal que mostre que já passou por coisas parecidas com o seu público.

## PENSE SOBRE ISSO:

Não existe narrativa sem autoconhecimento.

- Quais são os problemas e sonhos você tem em comum com o público?
- Quais histórias você viveu que geram conexão?

# **INTENÇÃO DE COMANDO**

Intenção de Comando  
é o lugar para onde você  
deseja guiar as pessoas.

Narra  
tivas



Inten  
ção de  
Coma  
ndo

**PENSE SOBRE ISSO:**

**O QUE É O SEU CASTELO DO  
MOMENTO?**

- **seu curso**
- **sua mentoria**
- **seu evento presencial**

**PENSE SOBRE ISSO:**

**QUEM SEU PÚBLICO DE TORMA  
AO ENTRAR NO CASTELO?**

A partir do momento que você tem a transformação clara, tudo na sua comunicação aponta pra essa direção - através das sementes.

# **SELECCIONE AS SEMENTES**

**Uma boa narrativa entrega  
pequenas sementes de uma  
mesma direção que juntas,  
aumentam a consciência e  
levam o público à ação.**

## PENSE SOBRE ISSO:

**Quais ideias que, se seu público souber, farão com que eles confiem no que você vende?**

**PENSE SOBRE ISSO:**

**Como provar que cada um  
dos pilares do seu método são  
essenciais pra transformação?**

## PENSE SOBRE ISSO:

Quais ideias do seu produto o público precisa entender para acreditar que a sua solução é a melhor?

**PENSE SOBRE ISSO:**

**Quais crenças o seu público  
deve ter para facilitar a  
decisão de compra?**

## PENSE SOBRE ISSO:

Quais histórias provam que  
seu produto funciona? Que  
a sua narrativa é real?

## PENSE SOBRE ISSO:

Qual parte da sua história faz com que seu público te veja como a melhor opção?

## PENSE SOBRE ISSO:

Quais histórias de terceiros  
fortalecem sua narrativa?  
Existem momentos históricos  
que provam ela?

# **PLANTANDO AS SEMENTES**

**(conteúdo)**



VENDER SEM  
SER CHATO

# TEMA



# MORAL DA HISTÓRIA

O **tema** é o assunto interessante que vai atrair o seu público pra o conteúdo.

# Temas Universais

- Relacionamento, casamento, traição, ciúmes..
- Morte, envelhecimento, luto...
- Autodesenvolvimento, medo, conquistas...

# Temas do Momento

- Furacão Milton
- Boca Rosa - Lançamento de Maquiagem Polêmico
- Pablo Marçal - Eterno Tema do Momento

**Moral da História é a  
semente que você  
quer plantar.**

- Crenças que apoiam o seu produto.
- Pilares ou ideias do seu produto.
- O conteúdo que você quer ensinar.
- A reflexão que você quer trazer.



94K



658



14K



9.6K



E o meu noivo

# **IDENTIFICAÇÃO**

# **HISTÓRIA**

# **CONTEÚDO**

## IDENTIFICAÇÃO

A primeira frase precisa ser  
**emocionalmente relevante**  
para o seu público

“Eu já me senti assim, eu conheço isso, eu já passei por essa situação, isso me lembrou alguém, isso me deixou curioso.”

## HISTÓRIA

- 1. O conflito acontece.**
- 2. O processo de virada.**
- 3. As consequências positivas da transformação.**

## CONTEÚDO - "MORAL DA HISTÓRIA"

Conteúdo é o conteúdo de fato que você quer comunicar.

Ele se encaixa naturalmente como a moral da história que você acabou de contar.



176 mil



15 mil



132



3,5 mil



5,1 mil



O MUNDO É  
PERCEBIDO ATRAVÉS  
DO CONTRASTE.

Frio x Calor  
Preto x Branco

**Funciona para  
temperatura, cores  
e também funciona  
para emoções.**

**Amor x Ódio**  
**Alegria x Tristeza**



617 mil



51 mil



6,4 mil



8,5 mil



7,2 mil



**It's time for action.**