

DISPOSITIVOS DE ENGENHARIA SOCIAL

1- COMBUSTÍVEL EXTRA

Lógica do dispositivo:

A ideia desse dispositivo é trazer audiência de outro lugar para os stories: Evento, live, e-mail, Telegram, WhatsApp.

Exemplo de execução:

"Hoje eu vou dar uma verdadeira aula sobre anúncios com quebra de padrão nos stories. Você vai me falar seu nicho e eu vou criar um anúncio para você".

2- DESAFIO CURTO COM PROMESSA DE ANÁLISE

Lógica do dispositivo:

Propor um desafio para audiência prometendo uma promessa de análise. Assim você incentiva a interação por inbox, e cria uma necessidade das pessoas ficarem atentas ao seu perfil ao longo do dia.

Exemplo de execução:

"Me envia por inbox sua página de vendas que eu vou fazer uma análise".

3- CONVERSA SEM PRIVACIDADE

Lógica do dispositivo:

Responder à conversa do inbox nos stories. Mostrar um trecho de uma conversa do inbox é uma das melhores maneiras de incentivar que mais pessoas venham falar com você.

Exemplo de execução:

Tirar print de uma conversa e postar nos stories com um comentário.

DISPOSITIVOS

4- DIA DO HOTSEAT

Lógica do dispositivo:

Pedir para audiência contribuir com conteúdo. Fazendo isso você terceiriza a geração de conteúdo para audiência e ainda incentiva a interação e contribuição.

Exemplo de execução:

“O que vocês acham que tem de errado nessa página de vendas? Me manda por inbox”.”.

5- META COLETIVA

Lógica do dispositivo:

Estipular uma meta para entregar algum benefício. Essa é uma maneira de aumentar muito as interações e engajamento com sua audiência.

Exemplo de execução:

“Se esse storie bater 500 compartilhamentos eu vou [...].”.

6- HISTÓRIA COM GANCHO

Lógica do dispositivo:

Contar uma história que gere contexto para uma ação que você quer que o público realize. Assim você deixa sua audiência interessada em consumir seus conteúdos da sequência e mais instigada em realizar a ação final.

Exemplo de execução:

“Hoje eu vou contar a história do dia que eu [...].”

DISPOSITIVOS

7- CULTURA DE RESULTADO

Lógica do dispositivo:

Incentivar audiência a mostrar os resultados que têm. Criando essa cultura, as pessoas vão associar que seu produto é eficiente em gerar resultado, além de você conseguir provas para vender.

Exemplo de execução:

Eu faço isso incentivando que me mandem prints de faturamento.

8- PIADA INTERNA

Lógica do dispositivo:

Criar uma piada interna através da repetição. Assim sua audiência se sente inteligente por reconhecer a piada e se sente incluída no grupo, aumentando sua conexão com o público.

Exemplo de execução:

Fazer repetições de uma piada.

9- PÂNICO PELO CONTEÚDO

Lógica do dispositivo:

Gerar uma forte antecipação pelo seu conteúdo através da curiosidade. Fazendo isso você ganha a atenção e interesse da sua audiência, que vai consumir seu conteúdo com muito mais presença.

Exemplo de execução:

“Eu vou revelar um dos dispositivos que mais me traz vendas hoje à meia-noite”.

DISPOSITIVOS

10- ANSIEDADE PELA ABERTURA

Lógica do dispositivo:

Incentivar audiência a mandar um comprovante de que realizaram uma ação. Assim, quem ainda não realizou a ação que você quer, percebe que está ficando de fora e a tendência é que ela realize também.

Exemplo de execução:

"Se você já comprou o ingresso, manda aqui para eu saber quem vai".

11- ABERTURA DE CARRINHO

Lógica do dispositivo:

Gerar antecipação pela abertura de carrinho. Ao fazer isso você aumenta o público consciente do horário e dia da abertura do seu carrinho, e aumenta muito a quantidade de pessoas que vai ver sua página de vendas.

Exemplo de execução:

"Amanhã às 9 horas eu vou abrir às vendas para [...]".

12- ATIVE A NOTIFICAÇÃO

Lógica do dispositivo:

Gerar expectativa por um conteúdo que você fará. Essa é uma maneira de aumentar muito as visualizações no dia que você for realizar os Stories 10x.

Exemplo de execução:

"Amanhã eu vou falar sobre[...]".

DISPOSITIVOS

13- ALERTA PARA VOLTAR

Lógica do dispositivo:

Fazer um convite para o público voltar os Stories. Com essa interação, o algoritmo do Instagram entende que seu conteúdo tem algo de valor e seu engajamento aumenta. Além de você entender o que funciona melhor para audiência.

Exemplo de execução:

“Volta os stories e me manda um emoji no que mais fez sentido para você”.

14 - BI APURADO

Lógica do dispositivo:

Realizar uma pesquisa com a audiência. Essa é uma maneira de receber muitas informações valiosas a respeito da sua audiência, que você pode utilizar para vender, criar ou melhorar seu produto.

Exemplo de execução:

“Me conta o porque você comprou o [...]”.

15- PRINT VALIOSO

Lógica do dispositivo:

Incentivar sua audiência a tirar print. Quando alguém tira print dos seus Stories, isso conta muito para o Instagram, e o resultado é que sua entrega e engajamento aumentam muito.

Exemplo de execução:

“Aproveita para tirar print do que gerou valor para você”.

DISPOSITIVOS

16- IDENTIDADE DO COMUNICADOR

Lógica do dispositivo:

Demonstrar a sua identidade do comunicador. Exagerar suas características naturais é uma das melhores maneiras de manter sua personalidade na mente das pessoas, a consequência é que as pessoas lembram mais de você.

Exemplo de execução:

Exagerar suas características naturais em momentos oportunos.

17- IDENTIDADE DO PRODUTO

Lógica do dispositivo:

Demonstrar a identidade do seu produto. Essa é uma maneira de deixar a identidade do seu produto na mente das pessoas, assim as chances de você fazer vendas aumentam.

Exemplo de execução:

Mostrar respostas em que as pessoas falam de aspectos exclusivos do seu produto.

18- IDENTIDADE DO CONSUMIDOR

Lógica do dispositivo:

Dar voz para o seu consumidor ideal. Assim você cria na sua comunidade a percepção do cliente ideal e incentiva um comportamento positivo nos seus seguidores.

Exemplo de execução:

Quando ver uma atitude que valorize em um cliente, exalte ela nos stories.

DISPOSITIVOS

19- DESABAFO

Lógica do dispositivo:

Estimular seu público a desabafar. Toda comunidade tem algo entalado na garganta, se você estimula esse diálogo sua interação e conexão com a audiência aumentam muito.

Exemplo de execução:

“Você já teve uma experiência ruim com [...]? Me conta aqui”.

20 - OPINIÃO DE QUEM COMPROU

Lógica do dispositivo:

Pedir a opinião de quem comprou. Essa é uma maneira de conseguir informações valiosas a respeito da qualidade de seu produto e ganhar alguns depoimentos.

Exemplo de execução:

“Se você comprou o VTSD, me fala o que você achou da aula [...]”.

21- PEÇA COMPARTILHAMENTO

Lógica do dispositivo:

Incentivar seu público a compartilhar seu conteúdo. Utilizar esse dispositivo aumenta sua base de seguidores, trazendo pessoas novas para conhecer e comprar seu produto.

Exemplo de execução:

“Se você achou esse conteúdo bom e quer ver esse Instagram maior, compartilhe com seus amigos”.

DISPOSITIVOS

22- NOMES ESQUISITOS

Lógica do dispositivo:

Utilizar nomes próprios na sua comunicação. Utilizar nomes próprios te ajuda a sair do conteúdo “mais do mesmo” e faz seu público se envolver e criar uma identificação muito maior com você.

Exemplo de execução:

“Utilize a técnica do mortal carpado para [...].”

23- ESPETACULARIZAÇÃO

Lógica do dispositivo:

Exaltar determinada ação. Exaltando algum acontecimento do seu dia, você aumenta a retenção do público e traz valor para a ação que você está fazendo.

Exemplo de execução:

Mostrar de uma maneira especial algo que aconteceu com você.

24- VOCÊ SABIA

Lógica do dispositivo:

Gerar curiosidade com um fato interessante. Trazer um fato interessante para sua audiência é uma das melhores maneiras de gerar curiosidade e interesse pelo seu conteúdo.

Exemplo de execução:

“Você sabia que 90% da população brasileira [...].”

DISPOSITIVOS

25- MICRO INFLUÊNCIA

Lógica do dispositivo:

Recomendar algo para audiência. Recomendar livros, filmes, séries, até hobbies é uma das melhores maneiras de exercer influência e fazer as pessoas lembrarem de você.

Exemplo de execução:

“Qualquer pessoa deveria assistir o filme [...]”.

26- PRESENTE DIFÍCIL

Lógica do dispositivo:

Oferecer um presente para quem engaja. Essa é uma maneira de incentivar qualquer ação que você queira que a sua audiência faça.

Exemplo de execução:

“Quem fizer isso vai ganhar [...]”.

27- ELEMENTO ESCONDIDO

Lógica do dispositivo:

Falar que tem uma resposta escondida na sua sequência. Quando você fala para alguém que acompanhou sua sequência inteira que tem algo escondido nos stories, as pessoas voltam para procurar. E isso aumenta seu engajamento.

Exemplo de execução:

“Você percebeu a resposta escondida que eu deixei nos últimos stories?”.

DISPOSITIVOS

28- TARJA DE CURIOSIDADE

Lógica do dispositivo:

Esconder a parte importante de uma mensagem. Esse dispositivo vai deixar sua audiência sedenta por saber o conteúdo que você escondeu, consequentemente, seu engajamento e interação explodem.

Exemplo de execução:

"Ladeira, eu fiz 50 mil reais utilizando o @#\$%*"

29- PSICOLOGIA REVERSA

Lógica do dispositivo:

Dar uma resposta contra intuitiva. Fazer isso quebra completamente a expectativa da audiência, e no fim, você ainda tem chance de fazer uma venda.

Exemplo de execução:

"Leandro, tô doido para comprar seu curso, você acha que eu consigo? R: Não compre [...]."

30- RESUMO

Lógica do dispositivo:

Pedir um resumo do seu conteúdo. Esse dispositivo incentiva seu público a consumir seu conteúdo de uma maneira muito mais presente, e ainda gera material para sua audiência.

Exemplo de execução:

"O melhor resumo da Live vai ganhar [...]."

DISPOSITIVOS

31- 7 ERROS

Lógica do dispositivo:

Pedir para encontrar o erro. Todo mundo quer mostrar que tem valor diante do líder de uma comunidade, esse dispositivo incentiva as pessoas a demonstrarem isso, na prática, te mandando mensagens com os erros.

Exemplo de execução:

“Nessa página de vendas tem apenas um erro, você conseguiu identificar? Me manda no inbox*.

32- DIÁRIO

Lógica do dispositivo:

Fazer um diário de algum momento. Explicar seus sentimentos, observações, e experiências de um dia especial te ajuda a criar muita conexão com sua audiência.

Exemplo de execução:

Fazer um diário do seu dia de natal, ano novo, aniversário, etc.

33- CRÍTICA

Lógica do dispositivo:

Deixar uma deixa para crítica. As pessoas adoram falar sua opinião, geralmente a interação aumenta quando você pede para os seguidores fazerem uma crítica.

Exemplo de execução:

“O que você diria para esse sujeito[...]?”.

DISPOSITIVOS

34- DEMONSTRAÇÃO CURTA

Lógica do dispositivo:

Mostrar como a sua solução pode ser boa para o seu público, demonstrando o benefício de um dos entregáveis do seu produto na prática. Existem várias maneiras de convencer uma pessoa de que seu produto cumpre o que ele se propõe a fazer. Uma das melhores maneiras de fazer isso é com uma demonstração. Por isso esse dispositivo funciona tanto. A lógica deste dispositivo é simples: demonstrar o seu produto funcionando na prática, através da experiência real.

Exemplo de execução:

O Ladeira tem o VTSD. Um dos entregáveis do VTSD é o App Bumper. Uma demonstração prática poderia ser o app bumper funcionando na prática, por exemplo, pode ser um vídeo de 30 segundos em que há uma pessoa criando um anúncio do zero com a tecnologia do App.

Outro exemplo: a Fulana tem um curso de emagrecimento. Um dos entregáveis é um suco detox. Pode ser um vídeo rápido de uma aluna que fez o suco detox por um mês e perdeu 5 quilos.

35- ENQUETE COM CURIOSIDADE REAL

Lógica do dispositivo:

Pense em perguntas que o público todo tem curiosidade em saber e que você possa usar para atrelar ao que você quer vender.

Exemplo de execução:

Você pode usar a enquete para saber quais são as pessoas mais propensas que precisam da sua ajuda.

36- LINK OCULTO

Lógica do dispositivo:

Colocar o link do produto / serviço que você quer vender no Storie com um nome chamativo no link.

Exemplo de execução:

"Não seja curioso - clique aqui".

DISPOSITIVOS

37- INDICAÇÃO PRETENSIOSA

Lógica do dispositivo:

Pedir para os seguidores enviarem indicações. As pessoas amam dar indicações, principalmente quando você é líder de uma comunidade, fazendo isso você aumenta muito a interação com a sua audiência.

Exemplo de execução:

“Queria assistir um filme bom hoje a noite. Você conhece algum?”.

38- LEVANTE A MÃO

Lógica do dispositivo:

É uma maneira de fazer uma “triagem” no seu público. Ou seja, fazer um processo de separação para achar as pessoas mais interessadas em comprar de você.

Entre seus seguidores, existem desde as pessoas que ainda não estão muito conscientes de seu produto (a maioria). E existem as pessoas que já estão conscientes do seu produto, e que já poderiam comprar de você.

Esse dispositivo te ajuda a gastar energia pegando os frutos mais maduros e pertos do chão (pessoas prontas para comprar de você). Assim você não perde tempo com os frutos verdes e do topo da árvore (as pessoas que ainda não estão preparadas para comprar de você).

Exemplo de execução:

Você pode fazer uma sequência de tema para demonstrar um aspecto específico do seu produto e, ao final da sequência, você pode utilizar esse dispositivo fazendo uma pergunta.

Por exemplo: "Se você gostou de entender sobre [o entregável do seu produto] me manda um "eu quero" e eu vou fazer uma ligação com você para te explicar como [benefício do seu produto] Ou você pode simplesmente fazer uma chamada direta. Exemplo: "Se você tem interesse em se tornar aluno do [seu produto] me manda "um quero" por inbox."

Dica extra: tente adicionar um estímulo a mais neste dispositivo para que a pessoa te chame, por exemplo, um bônus ou desconto exclusivo para as pessoas que chamarem.