



Material complementar Aula 06

Autoridade

Nesse material você vai ter acesso a frases que você pode utilizar nos seus stories para construir a sua autoridade, esse pode ser o seu grande diferencial nas redes.

- 01** “Gente, um dos meus valores que mais me fez crescer foi... (compartilhe o seu maior valor)”
- 02** “O que fazer quando uma pessoa que trabalha de (nicho) te diz que o preço do serviço é caro... (você pode dizer o que é um preço justo, o que é um preço abusivo, etc.)”
- 03** “Estou me sentindo muito feliz e orgulhoso(a) de anunciar... (anuncie alguma grande realização sua e do seu time)”
- 04** “Estou com muito orgulho de anunciar (compartilhe um resultado que você conseguiu para um cliente) afinal, clientes como o (nome do cliente) merecem todo o sucesso do mundo!”
- 05** “Fico muito feliz em dar as boas-vindas ao nosso novo cliente: (nome da empresa ou o do cliente)”
- 06** “(x “número”) invenções de moda no setor de (sua área de atuação) que não valem o investimento: (fale os investimentos que você recomenda não fazer)”
- 07** “(x “número”) sinais que você deve reparar antes de contratar um (profissional da sua área) para evitar gastar dinheiro toa: (mostre os sinais para alertar sua audiência)”

- 08** “(x “número”) Passos essenciais que passei para me especializar em (assunto que você domina e é especialista)”
- 09** “(x “número”) Mandamentos que todos os profissionais da área de (sua área de trabalho) devem seguir para obter sucesso: (compartilhe os mandamentos com base na sua experiência)”
- 10** “Como crescer seus resultados com (nicho que você domina) sem gastar nada!”
- 11** “Terminei de concluir (curso que você concluiu). O que você gostaria de saber? (abra uma caixinha de perguntas e responda às perguntas que colocaram)”
- 12** Meu processo de criação de um produto (mostre seu processo que utiliza para criar seu produto, seu método, seu serviço etc.)
- 13** (alguma isca digital para liberar) já está disponível para baixar! veja o que as pessoas que baixaram estão dizendo (mostre os feedbacks delas)
- 14** “Como criar (algo que seja importante para sua audiência) sem acabar prejudicando (coloque aqui um valor ou crença, ou mesmo a qualidade do seu trabalho)”
- 15** “Por que tomei a decisão de não aceitar a oferta de... (fale sobre uma oferta de parceria, cliente, etc. que você recusou por desafiar valores ou por qualquer outro motivo)”

- 16** “Estou feliz e orgulhoso(a) de finalmente compartilhar os resultados do... (mostre ou fale os resultados de uma estratégia que você elaborou ou de um projeto que concluiu)”
- 17** “Várias pessoas estão me perguntando sobre a (isca digital que você dá, sobre a qual as pessoas ficam te perguntando) se você também quer aprender, basta clicar no link da nossa bio!”
- 18** “A decisão mais importante que eu tomei, e que me permitiu ter sucesso foi... (fale sobre a decisão e as consequências dela)”
- 19** “Como fazer (coloque algo que você pode ensinar) pela metade do preço: (ensine alguma estratégia que vai economizar dinheiro à sua audiência)”
- 20** “Como fazer (coloque algo que você pode ensinar) na metade do tempo: (ensine alguma estratégia que vai poupar tempo à sua audiência)”
- 21** (quantidade) Coisas que fazem arruinar a reputação de qualquer profissional de... (fale o nicho de mercado em que você atua e os erros que podem custar a reputação dos profissionais do nicho)”
- 22** “Se você é (coloque uma característica que a sua persona se identifica) você precisa conhecer a história do (coloque o nome e a história de um cliente de sucesso seu)”
- 23** “O maior valor que eu tenho como profissional é... (compartilhe e fale sobre um dos seus valores (integridade, honestidade, excelência etc.)”

- 24** “(Quantidade) Coisas para fazer agora que vai melhorar seu... (comente uma quantidade x de coisas que sua audiência pode fazer para melhorar seu desempenho em um assunto que você domina)”
- 25** Divulgue o depoimento de um cliente satisfeito... (só compartilhe o depoimento se o cliente permitir)
- 26** Transformação... (compartilhe o antes e depois de um cliente)
- 27** “Qual foi o motivo que decidi criar... (fale o motivo por qual você decidiu criar seu produto e serviço)”
- 28** “(quantidade) Maiores dificuldades ao qual eu tive que enfrentar na minha carreira... (fale sobre as maiores dificuldades que você enfrentou e como superou elas)”
- 29** “(quantidade) Cursos que eu recomendo você fazer se você quer ser um... (compartilhe os cursos que você recomenda para um iniciante no seu ramo)”
- 30** “(Quantidade) melhores tipos de clientes para se trabalhar como... (fale as características dos seus melhores clientes)”
- 31** “O melhor resultado que eu já consegui com... (conte o resultado obtido com uma metodologia sua)”
- 32** “(quantidade) Coisas que você precisa saber antes de me contratar... (fale algo sobre os seus melhores valores de trabalho)”

- 33** “O maior aprendizado que eu adquiri trabalhando com (nome de um cliente conhecido) (fale o maior aprendizado que teve com ele)”
- 34** “Hoje estou comemorando (quantidade) anos como (sua profissão) e uma das melhores memórias que carrego é (conte sobre uma memória que te traz orgulho)”
- 35** “A primeira coisa que eu sempre digo para todos os meus clientes é... (conte qual é o primeiro conselho que você dá para clientes)”
- 36** “Antes de eu realmente aprender como (tópico relevante do seu nicho), eu sempre cometia (fale um dos erros que você cometia)”
- 37** “Eu sempre me perguntava se eu estava no caminho certo e o momento em que eu tive certeza de que estava no caminho foi quando... (conte o momento que você teve certeza)”
- 38** “O momento mais difícil do meu negócio foi quando... (conte um momento difícil e como superou)”
- 39** “(quantidade de mitos) Mitos sobre (assunto em que você é especialista) que eu desvendei”
- 40** “Esse é o motivo pelo qual você não deve fazer... (compartilhe um erro comum que seus clientes cometem)”
- 41** “Uma coisa que os profissionais da minha área fazem e eu não concordo é... (compartilhe as atitudes que você não concorda e o que faz de diferente)”



- 42** “Uma crença que passei a questionar com o tempo... (fale qual é a crença e por que)”
- 43** “Eu reparei que a dúvida mais comum sobre (tópico relevante do seu nicho) é (conte a dúvida e sua recomendação)”
- 44** “O maior erro que vejo profissionais da minha área cometerem é... (compartilhe o erro mais comum)”
- 45** “Como eu ajudei (nome de um cliente satisfeito) a superar (alguma dificuldade do seu cliente)”
- 46** “Um dos maiores erros que eu cometi na minha área de atuação foi... (conte o maior erro cometido)”
- 47** “O maior aprendizado que eu tive na minha área de atuação foi... (compartilhe o melhor aprendizado que você teve)”
- 48** “O melhor investimento até hoje que eu já fiz no meu negócio foi... (compartilhe o melhor investimento que você fez)”
- 49** “O melhor curso que eu já fiz na minha área foi... (mostre o melhor curso e o que você aprendeu com ele)”
- 50** “Esse é o feedback mais difícil que já recebi, mas foi o que mais me ajudou a crescer... (compartilhe o feedback)”
- 51** “O melhor elogio que eu já recebi de um cliente foi... (mostre o melhor elogio)”

- 52** “Você sabia?... (compartilhe uma curiosidade com seu público)”
- 53** “Uma novidade que você precisa conhecer é... (compartilhe uma novidade ou tendência saindo do forno para sua audiência)”
- 54** “Hoje vou mostrar meu dia a dia do trabalho! Vamos lá!... (faça uma sequência de stories ao longo do dia, compartilhando o que você está fazendo e alguns processos)”
- 55** “Vou te dar um conselho que eu gostaria que alguém tivesse me dado quando estava começando... (dê um conselho que você gostaria que alguém tivesse dado)”
- 56** “Hoje vou mostrar para vocês na prática como fazer... (mostre os bastidores de como você executa uma tarefa comum do seu dia a dia)”
- 57** “Vou compartilhar com vocês nossa maior conquista essa semana... (conte sua maior conquista e peça aos seus seguidores que compartilhem as deles!)”
- 58** “Muita gente vive me perguntando o que significa o termo... (fale um termo técnico que poucas pessoas sabem e explique ele também)”
- 59** “O nosso post de hoje no feed é sobre... (explique o post que publicou no dia, e complemente com reflexões extra)”
- 60** “Acabei de ler um artigo e consegui tirar algumas observações que eu gostaria de compartilhar... (compartilhe um artigo que você leu e alguns pontos que você concorda ou discorda do autor)”

- 61** “Eu quero falar sobre a importância de investir no seu desenvolvimento profissional... (conte o que você acredita ser mais importante no processo de desenvolvimento pessoal)”
- 62** “Gente, eu acredito que meu diferencial profissional é... (fale sobre seu diferencial profissional)”
- 63** “Esse é o por que decidi seguir a seguinte estratégia (compartilhe a estratégia e o motivo de você decidir segui-la)”
- 64** “Os meus planos e objetivos para... (conte seus planos e objetivos para um mês, ano ou semana)”
- 65** “A visão que eu tenho para o meu negócio em... (compartilhe sua visão para o seu negócio em um tempo específico)”
- 66** “Hoje eu gostaria de agradecer o (nome de um funcionário), que trabalha comigo há (conte a quanto tempo trabalham juntos, como você o contratou, algo que a pessoa agregou de valor para o time)”
- 67** “Por que você não deve (algo que sua audiência não deve fazer) em 2021, e o que eu recomendo que você deve fazer é: (dê um conselho aos seus seguidores sobre algo que eles devem fazer)”
- 68** “Eu vou te ensinar a lidar com clientes difíceis, sem perder sua compostura... (conte aos seus seguidores sobre como você lida com clientes difíceis)”
- 69** “O que fazer quando... (conte como resolver um problema específico da sua audiência)”

- 70** “Hoje vou contar um pouco sobre minha trajetória profissional... (conte aos seus seguidores sobre sua trajetória, e os principais momentos que mudaram sua vida e te definiram quem você é hoje)”
- 71** “Eu vou te contar de onde tiro inspirações para criar meus conteúdos... (conte aos seus seguidores de onde você tira inspiração para criar os seus conteúdos)”
- 72** “Vou te falar como eu aprendi (o que você aprendeu) conquistando... (comente com seus seguidores o que você realizou, algo realmente impressionante na sua área, por exemplo, crescendo uma conta no Instagram, ou celebrando 100 clientes.)”
- 73** “Esse é o livro que vai mudar sua perspectiva sobre... (recomende um livro que vai dar uma nova perspectiva aos seus seguidores)”
- 74** “Eu apoio muito a causa... (conte sobre uma causa que você apoia e o porquê)”
- 75** “(quantidade) Cursos que eu recomendo para aprender tudo sobre (assunto que seja importante para sua audiência)”
- 76** “Vou compartilhar com vocês o melhor investimento que eu fiz este ano foi... (conte o melhor investimento que você fez esse ano)”
- 77** “Uma opinião pouco popular que tenho que compartilhar é... (fale uma opinião sua que não é muito comum no seu meio)”

- 78** “Tem um conceito muito importante que você precisa entender... (explique um conceito primordial para crescer no seu nicho)”
- 79** “A melhor solução para... (conte a solução para um problema comum da sua audiência)”
- 80** “(quantidade) tendências de mercado de (sua área de atuação) que você precisa se ligar (compartilhe as tendências)”
- 81** “Quero contar o que eu mais tenho orgulho de ter conquistado... (fale de algo que você conquistou e te trouxe orgulho)”
- 82** “Eu recomendo muito o (nome de um aplicativo que você use no seu dia a dia) ele te permite fazer (fale o que o aplicativo faz e seus pontos fortes)”
- 83** “Uma das minhas maiores referências é... (compartilhe suas referências profissionais. Marque as pessoas como uma forma de networking também!)”
- 84** “Vou contar minha primeira reunião com um cliente... (compartilhe a história da sua primeira reunião, ou primeiro atendimento, como você se sentiu e como melhorou)”
- 85** “(quantidade) coisas que tive que aprender a força sobre (fale coisas que você teve que aprender sozinho a força)”
- 86** “O melhor perfil para aprender sobre... (insira um assunto relevante para sua audiência e sua recomendação de perfil)”

- 87** “O melhor podcast para aprender sobre... (insira um assunto relevante para sua audiência e sua recomendação de podcast)”
- 88** “O melhor livro para aprender sobre... (insira um assunto relevante para sua audiência e sua recomendação de livro)”
- 89** “Uma métrica de sucesso do meu trabalho que eu uso é... (explique uma métrica de sucesso do seu trabalho)”
- 90** “(quantidade) sinais de um cliente que vai te dar bons retornos (fale quais são os sinais que você busca em bons clientes)”
- 91** “(quantidade) regras que eu sigo antes de aceitar qualquer proposta de parceria (compartilhe as regras que você usa para aceitar parcerias)”
- 92** “(quantidade) coisas que você nunca deve fazer como (sua área de atuação) (compartilhe as coisas que um profissional não deve fazer)”
- 93** “Quero revelar o que me move a ser cada dia melhor como (sua área de atuação) (compartilhe qual é a sua motivação para melhorar como profissional)”
- 94** “Estou muito feliz e orgulhoso(a) de anunciar... (anuncie uma nova parceria)”
- 95** “(quantidade) valores essenciais de todo profissional da área de (sua área de atuação) para construir uma reputação positiva: (compartilhe os valores que você considera essenciais)”

- 96** “(quantidade) hábitos que um profissional de (sua área de atuação) deve aprender ou preservar para ter sucesso: (compartilhe os hábitos que você considera essenciais)”
- 97** “Expectativa vs Realidade quando você contrata o profissional mais barato da área de... (conte o que acontece quando o cliente prefere contratar o profissional mais barato, ao invés de preferir a qualidade)”
- 98** “O cliente que mais me marcou até hoje foi (compartilhe o cliente que mais te marcou) ele me marcou por simplesmente... (conte o motivo pelo qual esse cliente te marcou)”
- 99** “Esse é o tipo de mensagem que me faz lembrar o porquê comecei... (compartilhe uma mensagem de um seguidor ou cliente)”
- 100** “Acabei de comprar (curso que você comprou) estou superanimado(a) para começar! Alguém aí já fez? (conte por que está animado e o que você espera)”