

Como Vender Produtos de R\$ 100 a R\$ 500 no Instagram com Stories: Um Plano Simples em 4 Etapas

Vender de R\$ 100 a R\$ 500 no Instagram pode ser simples, desde que você tenha um processo bem estruturado. Este framework em quatro etapas vai pegar sua audiência pela mão e levá-los de “interessado” a “comprador”. Vamos lá:

1. Venda a ideia antes de ofertar

O primeiro passo é criar conexão. Antes de empurrar o produto, conte uma **história curta**. Algo que mostre uma pequena vitória sua ou algo que você observou. Não precisa ser nada complexo, mas algo que prenda a atenção e que seu público possa se ver na mesma situação.

Por exemplo, se você quer vender um **workshop sobre stories no Instagram**, pode começar assim:

“S1. Esses dias eu estava mexendo no meu Instagram, e percebi que os stories têm sido a minha principal ferramenta para me conectar com vocês...”

S2. Eu nem imaginava o impacto que isso podia ter... Mas aí, depois de testar algumas coisas simples — tipo ajustar o tom da minha voz, usar enquetes e deixar mais perguntas abertas — a interação subiu muito!

*S3. Em questão de dias, comecei a receber **mais mensagens diretas e vi que várias pessoas estavam compartilhando meus conteúdos.** Foi aí que percebi: **não é só sobre o que você posta, mas como você posta.***

S4. Olha, eu tenho pensado... esse assunto de stories te interessa? Estou pensando em fazer um workshop mostrando como eu faço tudo isso, de um jeito bem prático. O que você acha?”

[ENQUETE - você participaria?]

opção 1 - sim

opção 2 - claro

Aqui, você conta uma história que traz uma pequena vitória (aumento de engajamento) e deixa a audiência curiosa, pronta para a próxima etapa.

O toque final é a **pergunta despretentiosa**, que gera o primeiro compromisso leve com seu público.

Aqui vão alguns exemplos ajustados para diferentes nichos:

- **Personal Trainer:**

“S1. Hoje de manhã, um aluno meu comentou que finalmente está vendo mais definição no abdômen, depois de meses sem nenhum resultado.

S2. A diferença? Mudamos duas coisas simples na rotina dele: ajustamos o intervalo entre as séries e mudamos o horário do cardio.

S3. Em poucas semanas, ele começou a ver mais resultados do que nos últimos seis meses!

S4 Estou pensando... você se interessaria por um workshop onde eu mostro exatamente esses ajustes para definir o abdômen e acelerar os resultados na academia? O que você acha?”

- **Terapeuta:**

“S1. Uma cliente me contou que, depois que começamos a aplicar algumas técnicas específicas, ela passou a lidar muito melhor com a ansiedade durante os dias mais corridos.

S2. Coisas que antes a deixavam paralisada, agora ela resolve com mais calma, tudo usando uma técnica simples de 5 minutos que aplicamos nas sessões. Isso me fez pensar...

S3. Você se interessaria por aprender essas técnicas rápidas para lidar com a ansiedade que podem ser feitas em qualquer lugar e te ajudam a se sentir no controle, mesmo nos momentos mais tensos? Estou pensando em fazer um mini curso sobre isso.”

- **Mentor de Produtividade:**

“S1. Recentemente, um cliente me contou que estava cansado de passar o dia inteiro ocupado, mas sem ver resultados.

S2. Estava sempre correndo atrás, mas nunca avançava nas metas importantes. Fizemos uma mudança na organização semanal dele, onde ele passou a priorizar uma única tarefa principal por dia.

S3. E em apenas uma semana, o impacto foi gigantesco: mais tempo livre e resultados concretos.

S4. Estou pensando em fazer um workshop focado nessa técnica, onde vou te ensinar como organizar suas semanas com um foco estratégico e priorizar o que realmente importa. Você gostaria de saber mais?”

Essas histórias oferecem uma vitória tangível, algo que faz seu público pensar:

“Eu também quero isso.”

E a **pergunta final** (“Isso te interessa?”) faz com que eles já comecem a se comprometer mentalmente.

2. Confirme a intenção

Depois de 2 ou 3 horas, volte aos stories e **mostre que houve interesse**. A ideia é reforçar que outras pessoas se engajaram com o que você falou, criando prova social e aumentando a expectativa.

Mostre prints de respostas ou mensagens, algo como:

S5. “Olha só o que algumas pessoas disseram sobre o que compartilhei mais cedo... Parece que muitos de vocês também estão em busca de mais produtividade no dia a dia. Isso é incrível! E, pensando nisso, eu decidi fazer workshop, trago as informações logo mais...”

Essa confirmação de interesse faz com que quem ainda não respondeu sinta que pode estar perdendo algo valioso e que mais pessoas estão de olho.

Isso **aumenta o desejo**.

3. Faça a oferta

Com a expectativa alta, agora é o momento de **lançar a oferta**. Aqui, você precisa ser direto e incluir **urgência** e **escassez**.

No caso do workshop de stories, você pode dizer algo como:

S6. “Então como prometido, aqui está:

Workshop ultra produtividade

Como fazer mais trabalho na metade do tempo.

O que você vai aprender:

a) trabalhar em blocos

- b) *Realizar 1 tarefa especial por dia*
- c) *xyz..."*

Investimento: R\$ 147.

Mas por 24 horas, etou fazendo uma pré-venda, onde você pode garantir sua vaga com um desconto exclusivo! Pagando apenas R\$ 100

Ah, e os 50 primeiros inscritos ainda vão ganhar uma o meu planner pessoal de planejamento"

Aqui, a urgência ("24 horas") e a escassez ("50 primeiros") jogam a favor, criando um senso de "agora ou nunca".

4. Venda durante 2 ou 3 dias

Continue vendendo o produto pelos próximos 2 ou 3 dias, **mostrando diferentes ângulos da oferta**. Nem todo mundo compra logo de cara, então lembre-os de várias formas sobre o valor da sua oferta.

Jogue pesado com a **urgência**: "Últimas horas para garantir seu lugar com desconto e bônus exclusivo!"

Exemplo:

"Estamos chegando nas últimas horas da pré-venda! Se você ainda não garantiu seu lugar no workshop, agora é a hora! Lembre-se: além do preço exclusivo, os primeiros 50 ainda levam o bônus da mentoria. Não perca essa oportunidade!"

Esse lembrete final empurra quem está indeciso para tomar ação.

Resumo das Etapas do Framework

1. Venda a ideia antes de ofertar

Conte uma história específica e envolvente. Mostre um resultado claro e jogue uma pista do que você vai ensinar. Termine com uma pergunta despretensiosa.

2. Confirme a intenção

Mostre que outras pessoas estão interessadas. Prova social aumenta a expectativa e o desejo.

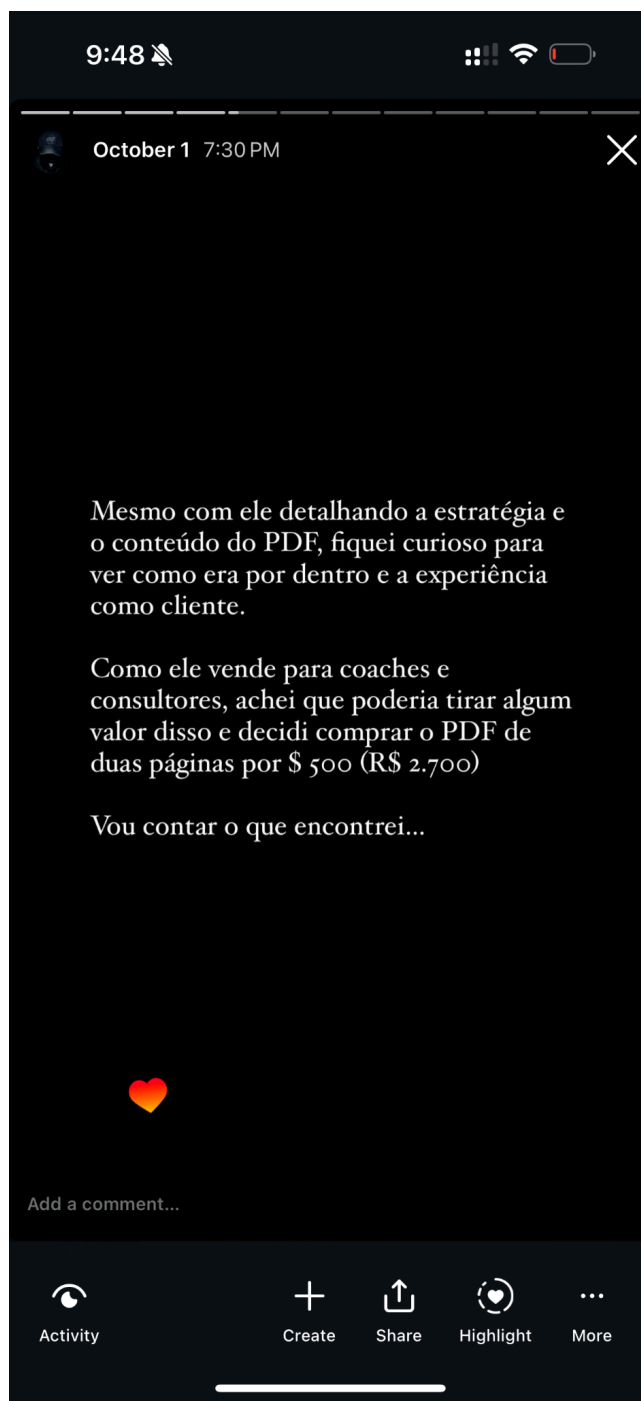
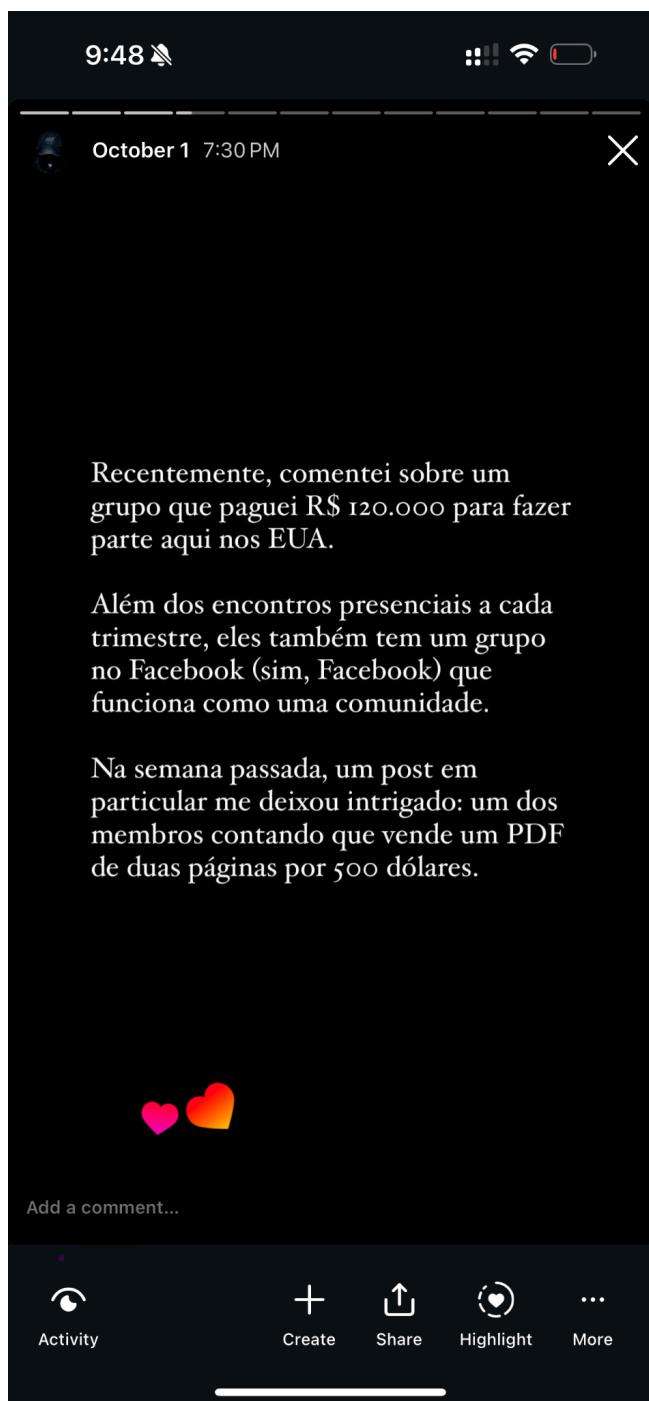
3. Faça a oferta

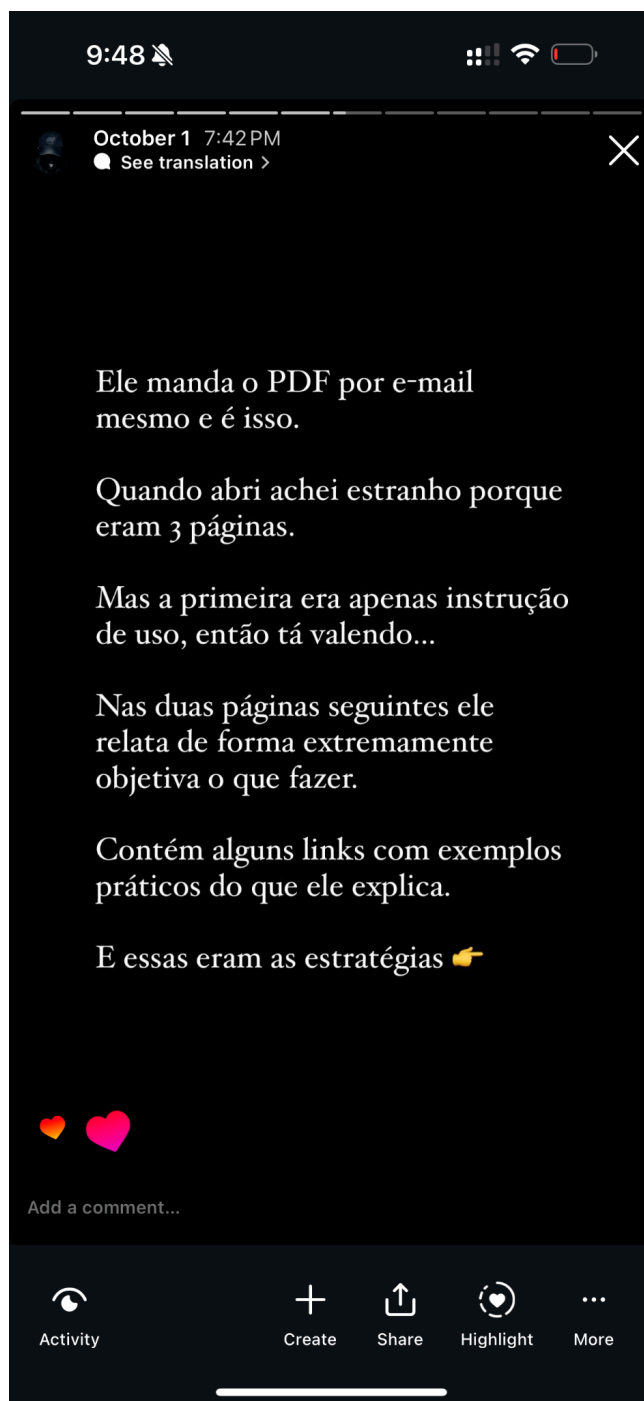
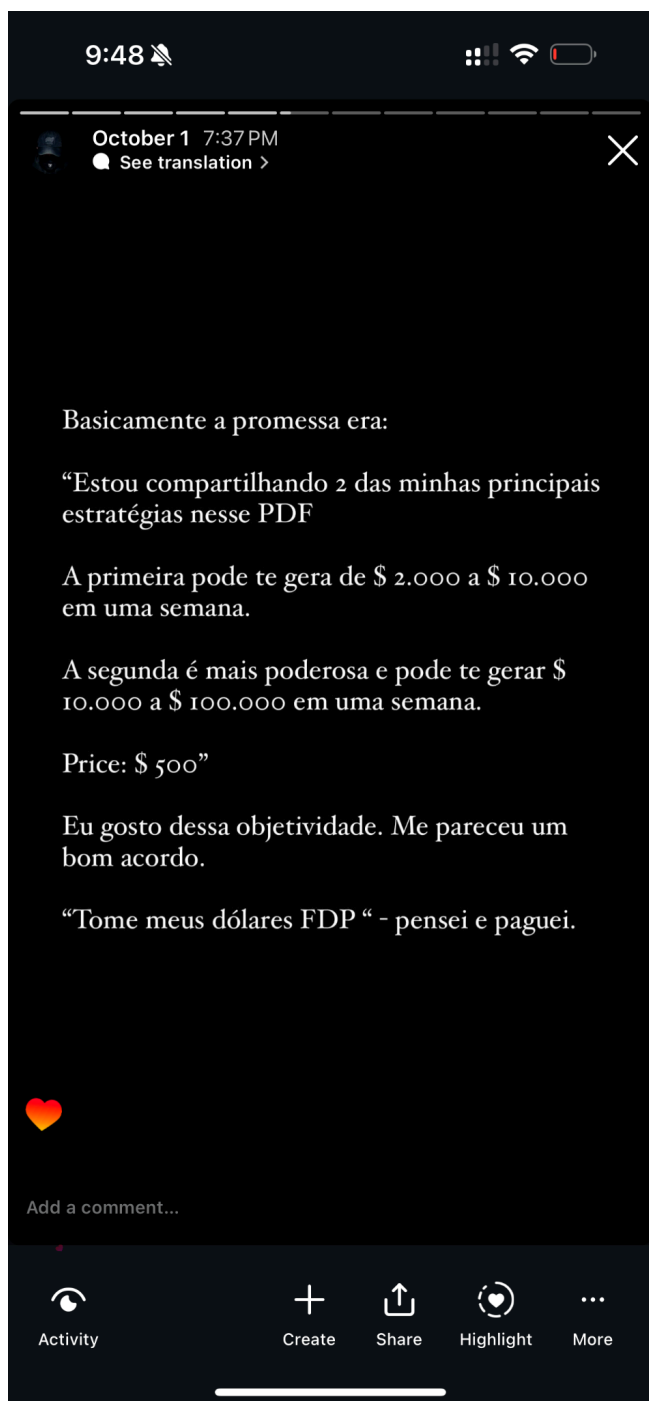
Lance a oferta com urgência e escassez. Seja claro sobre os benefícios e por que o público deve agir rápido.

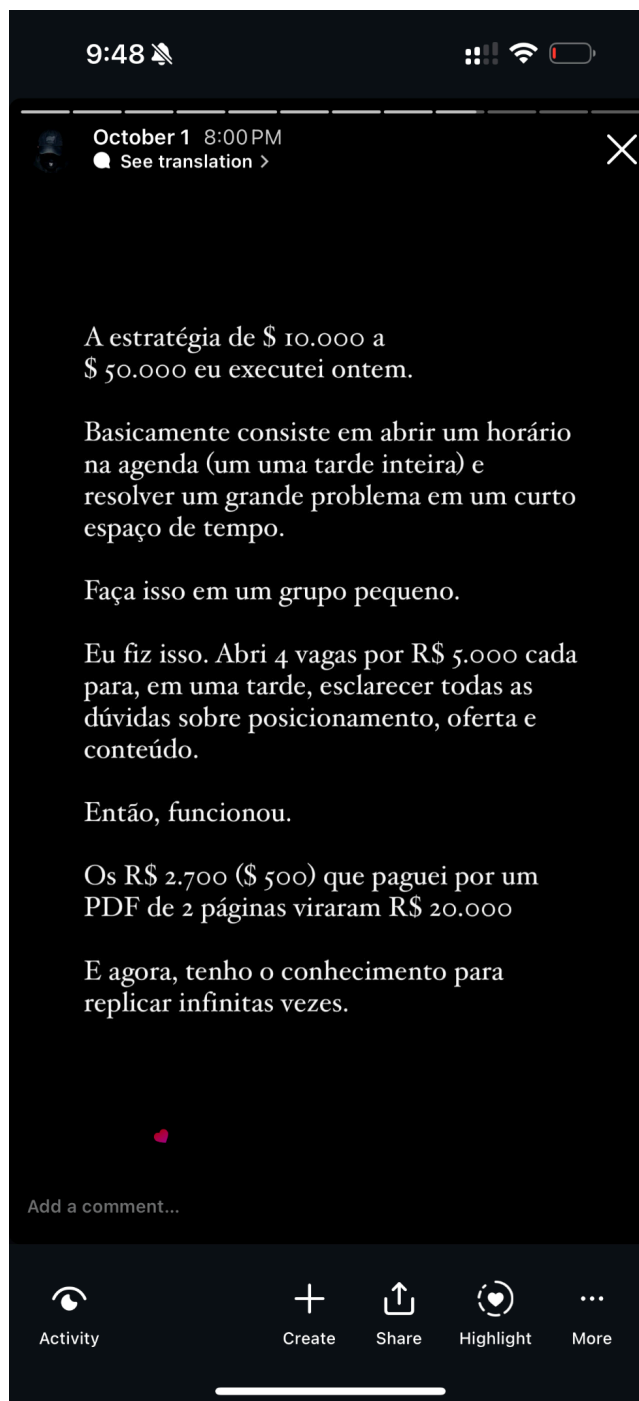
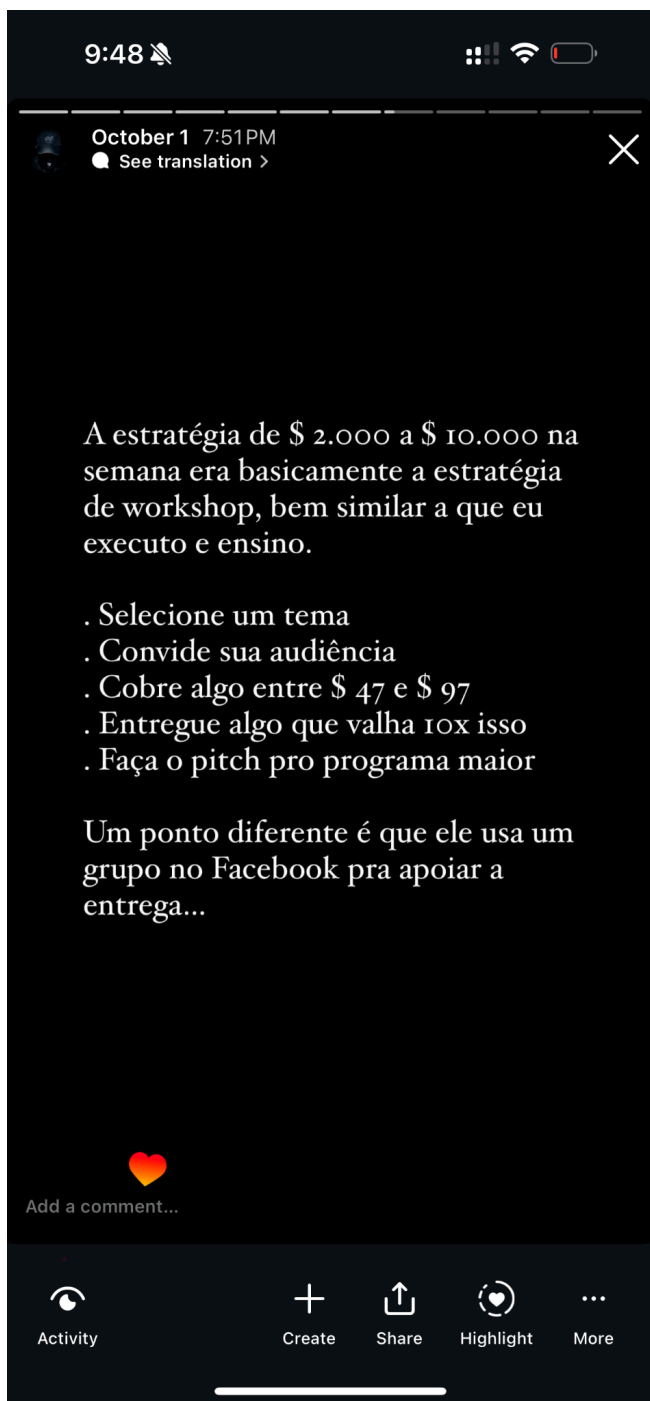
4. Venda durante 2 ou 3 dias

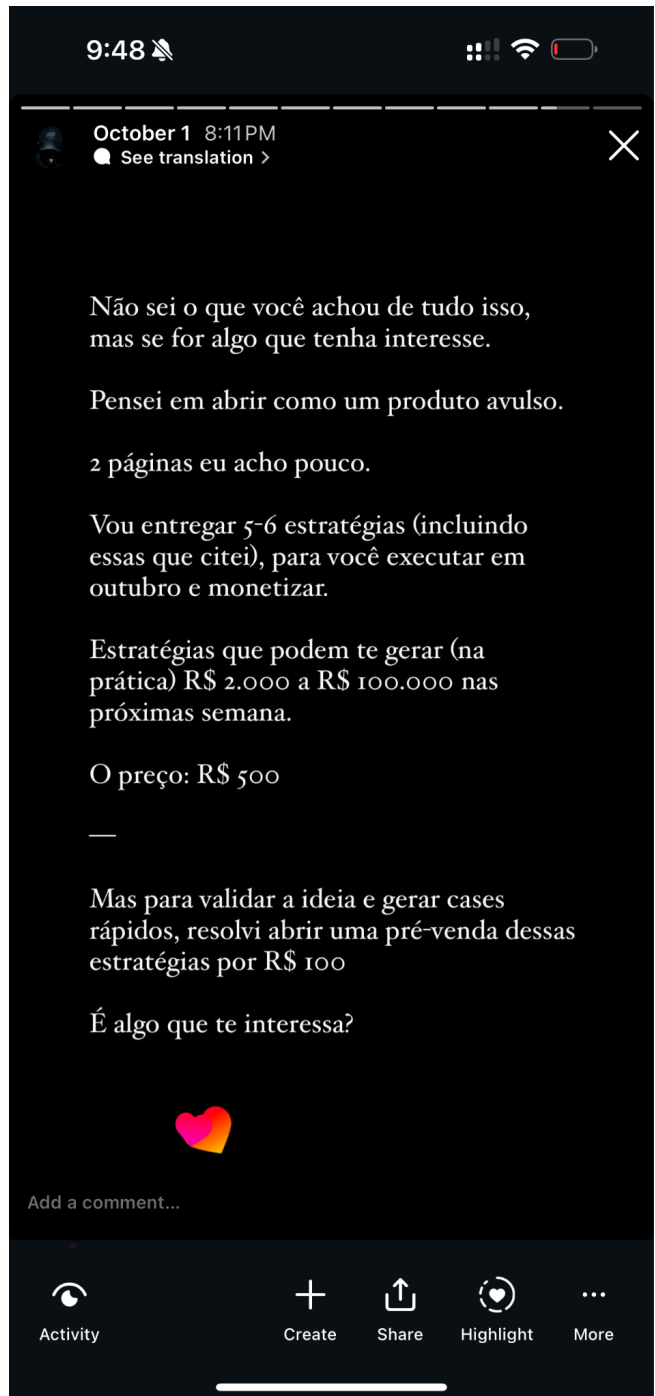
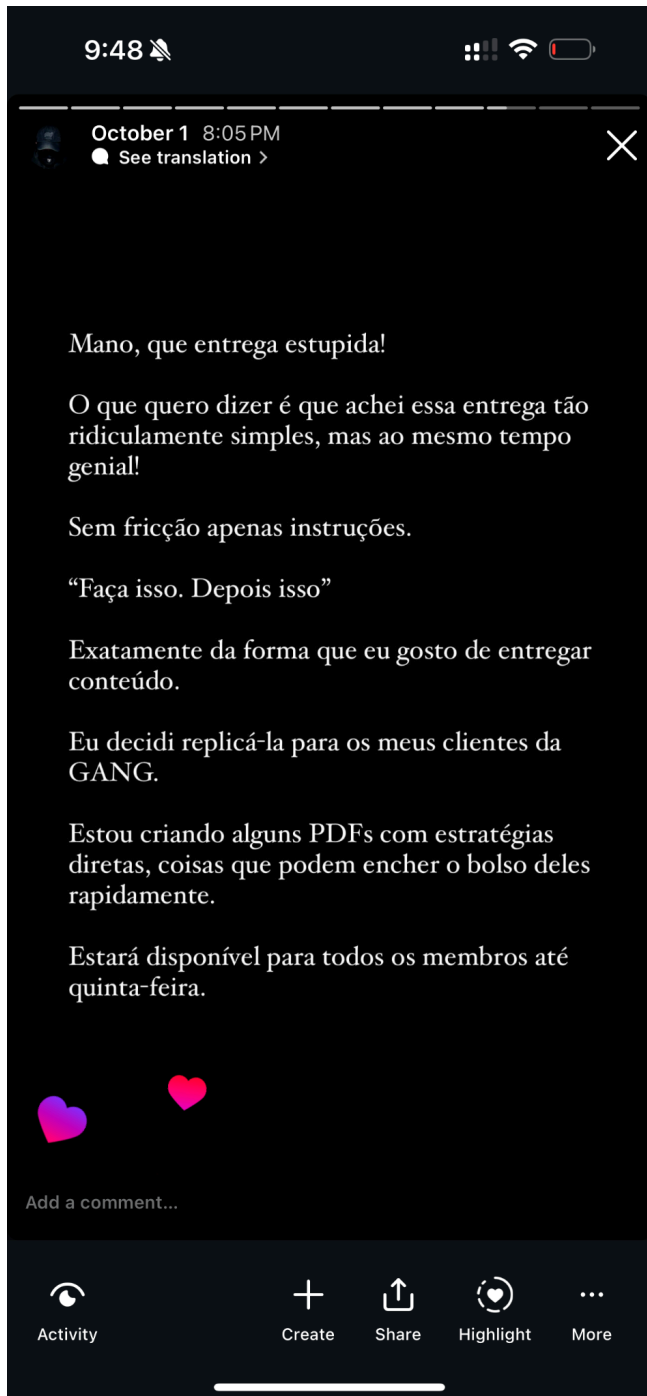
Continue promovendo o produto ao longo de alguns dias, mostrando diferentes aspectos da oferta e reforçando a urgência com o passar do tempo.

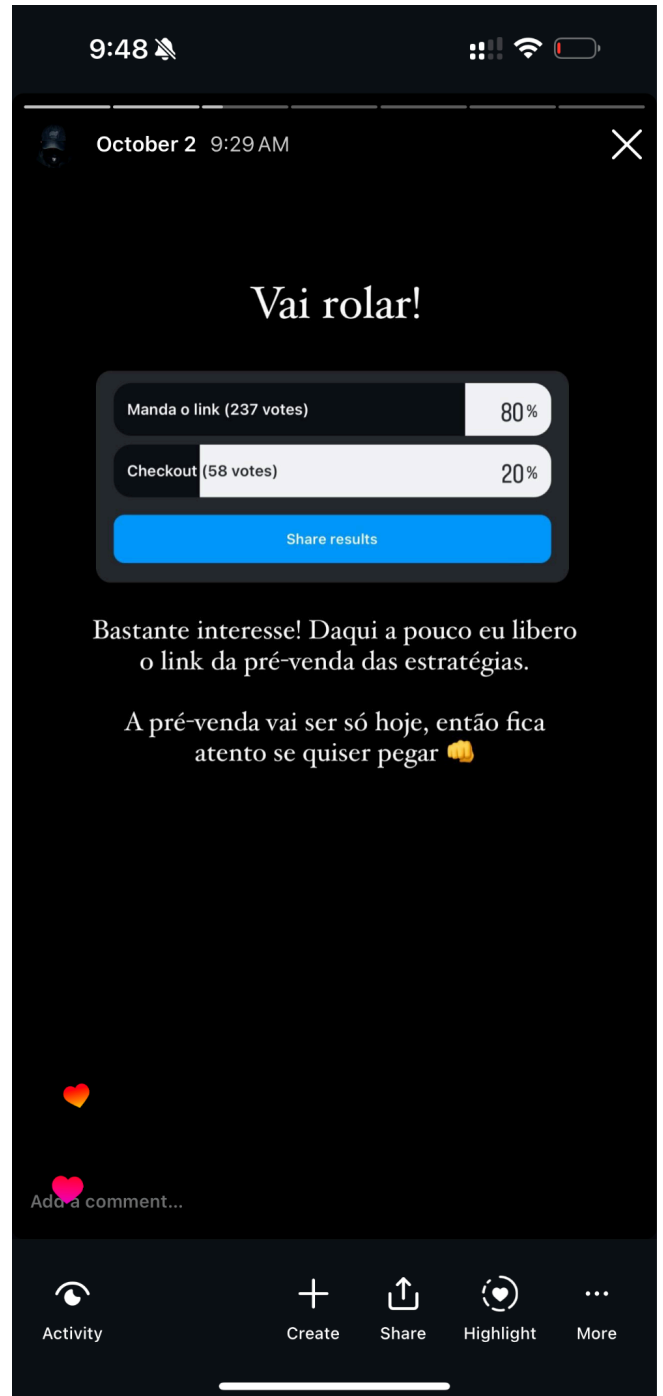
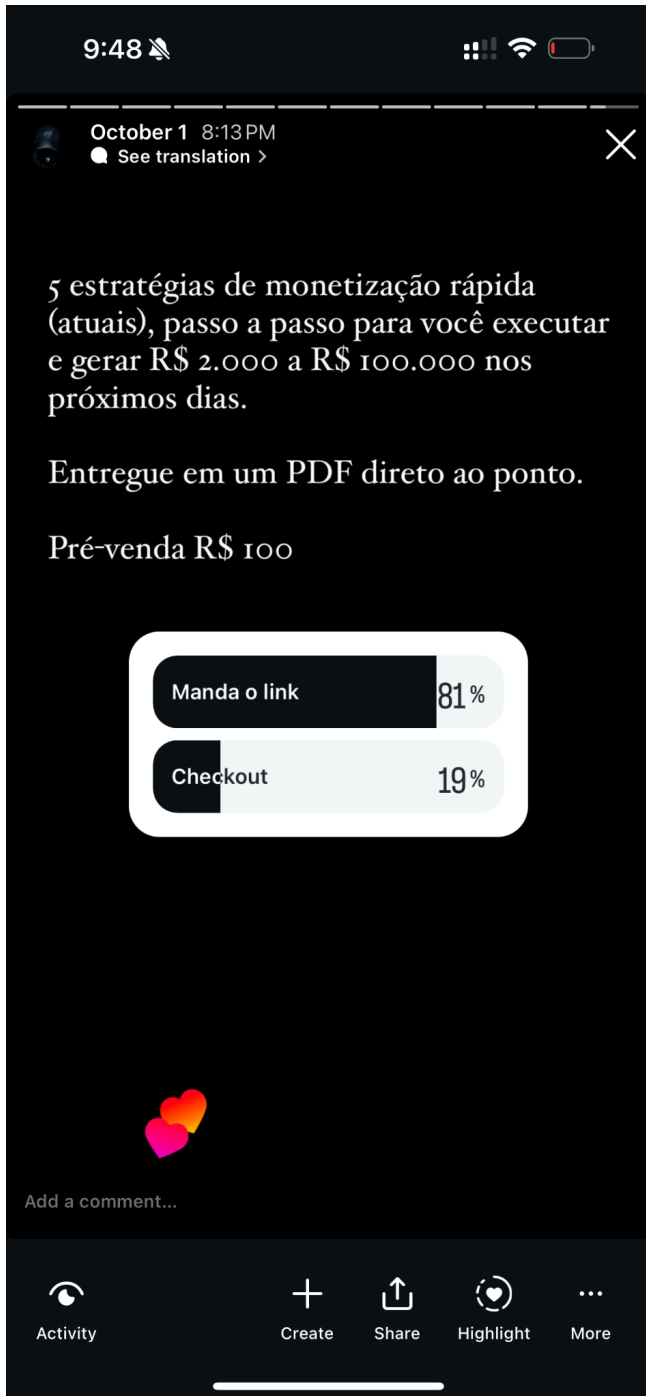
Uma sequência completa











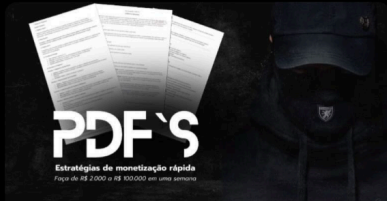
9:48



October 2 11:42 AM



PRÉ-VENDA NO AR



[PDF's] R\$ 2k a R\$ 100k/semana

PDF's com estratégias passo a passo para você monetizar qualquer audiência. Essas estratégias podem gerar grandes resultados

0%

- Acesso a 5 das minhas principais estratégias ATUAIS que geram de R\$2 mil a R\$100 mil por execução.
- É uma pré-venda. Os arquivos estarão disponíveis em 2 dias, no dia 4/10.
- O preço de pré-venda é R\$100, depois será R\$500.
- A pré-venda dura apenas 24h, começando agora.
- Adicionei 2 bônus pra te fazer feliz agora - Após a compra, você recebe um workshop sobre como vender consultoria de R\$2 mil e uma estratégia prática para aplicar imediatamente.



Envie "PDF" para pegar 📌

Add a comment...



Activity



Create



Share



Highlight



More