

RESUMO DE AULA

COMO TER MUITAS RESPOSTAS NA SUA CAIXINHA DE PERGUNTAS

O recurso “caixinha de perguntas” já está disponível no Instagram há bastante tempo. No início era usado de forma pouco profissional.

► **Se ninguém te faz perguntas ainda, não tem problema você mesmo enviar.**

Se você vai mandar perguntas para você mesmo, faça de uma maneira mais discreta, mantendo uma comunicação natural. A ideia é que você comece enviando as perguntas para que outras pessoas se sintam à vontade para enviar também. Estipule um prazo de uma semana, fazendo todos os dias, de forma leve, suave, mostrando como se dança e fazendo com que mais pessoas interajam.

A caixinha de perguntas, além de ser uma fonte inesgotável de conteúdo, é também uma excelente forma de comunicação com o seu público. **Então, tem que colocar caixinha de perguntas todos os dias.** O compromisso é aplicar por sete meses, todos os dias, sem desistir e sem reclamar.

Existia um mito há um tempo atrás que o Instagram derrubava o engajamento de quem mandava perguntas para sua própria caixinha. Até hoje ninguém comprovou. Se você se sentir mais segura, crie um perfil fake e mande perguntas desse perfil para você.

► **Você também pode ter o seu micro grupo de engajamento:**

um grupo de três ou quatro pessoas que tenha o mesmo interesse que você. Esse mini grupo pode se ajudar, uma manda pergunta para outra, mas tem que ser pessoas que acompanham de fato o conteúdo uma da outra e que sigam minha metodologia e, desta forma, consigam mandar perguntas e sugestões com real interesse, pois quem está de fora consegue ter novas ideias, numa perspectiva diferente da que você poderia abordar.

► **Você precisa ter uma narrativa, um storytelling, uma maneira simplificada de contar uma história.**

Se você não gerar uma dúvida, não criar uma narrativa, não envolver a pessoa na sua história, ela não vai parar para te fazer perguntas. Organize seu calendário editorial e vai desenvolvendo o assunto. Inicie os stories com um vídeo seu contando uma história, utilize enquetes, gere curiosidade e leve a sua audiência para caixinha de perguntas. Fazer isso num perfil institucional é muito mais difícil, por isso eu não acredito em funil de vendas feito em perfil institucional, pois as pessoas não se conectam, parece SAC de empresa. Toda essa estratégia eu recomendo que você faça no seu perfil pessoal, ainda que você tenha um perfil institucional.

► **A sua caixinha tem que resolver problemas da sua audiência.**

Ensine sobre o que você sabe, ajude verdadeiramente as pessoas. Isso fará sua audiência crescer a cada dia. Conforme você vai explicando, a pessoa vai formando a opinião dela e no final ela também quer ser ouvida. Na internet é mais gostoso quando você cria conteúdo junto com sua audiência e deixa o seu seguidor participar, deixa ele ser o narrador, o cocriador com você. Escute a sua audiência.

Quando começar a ter muitas perguntas, comece a dosar as respostas da sua caixinha e não responda somente perguntas técnicas. Responda perguntas de todos os níveis de conhecimento do seu público.

► **Sempre que você quiser que sua audiência divida algo pessoal com você, comece você a dividir algo antes.**

Mostre para sua audiência por que vale a pena participar do seu conteúdo e o que ela ganha com isso. O que ela ganha parando o que ela está fazendo para te enviar uma pergunta? No mínimo, tem que ser participar da criação do seu conteúdo e receber uma ajuda de volta. Tenha em mente que a caixinha está ali para gerar valor para sua audiência, responder uma dúvida, fazer as pessoas pensarem que elas precisam do seu produto/serviço, fazerem com que as pessoas queiram interagir com você e te ajude a desenvolver seu conteúdo.

Mandar caixinha de perguntas ou seu próprio post para as pessoas no direct é inconveniente e muito invasivo. Não faça isso! É pouco elegante usar este tipo de estratégia.

► **No começo, ainda que você faça tudo direitinho, terão dias que ninguém responderá.**

É para isso que vai servir você se mandar algumas perguntas interessantes, onde você possa demonstrar nas respostas o seu conhecimento. Tenha seu calendário editorial e não esgote suas ideias todas em um dia só. Quebre o assunto e a cada dia fale um pouco sobre ele.

► **Como fazer as perguntas continuarem chegando, de maneira constante e progressiva, cada vez mais?**

Isso vai depender da resposta que você dá. A resposta não deve ser dada para quem te perguntou. Responda para toda a sua audiência. Pense no que a sua audiência vai ganhar com sua resposta e dê a resposta mais completa possível. Com respostas boas, com densidade, com conteúdo, será natural mais e mais perguntas aparecerem na sua caixinha. Quando você revelar do que é capaz e do que está disposta a oferecer, vai chover perguntas.

► **Quando você começar a fazer caixinhas, não é preciso ter perguntas que direcione para vendas.**

No começo, você está esquentando a sua audiência, criando um relacionamento, deixando rolar, fluir, fazendo amizade com a sua audiência. Não se preocupe em direcionar suas respostas para que o cliente compre. O importante é ampliar primeiro o relacionamento.