

# Imersão do zero ao Primeiro Flow

Copywriting conversacional

Jhenifer Lima

Copywriter e Psicóloga

@jhenifer4

# COPYWRITING CONVERSACIONAL

---

Seth Godin em 1999: A rede social privilegia a proximidade, o “marketing de permissão”.

Com automações conseguimos atingir o ápice da proximidade: o direct, o 1x1.

# Pra quem é o fluxo de manychat?

— — —

Pra qualquer pessoa que queira **vender** usando o instagram.

- Infoprodutores
- Prestadores de Serviço
- Negócio Local

O fluxo para todas essas pessoas é o mesmo, o que vai mudar é o CTA (call to action).

# INSTAGRAM É ENTRETENIMENTO.

**Nós estamos ocupando um espaço que inicialmente não foi feito pra gente.**

# Qual o diferencial dos FLUXOS de conversa que vendem?

— — —

- Geram entretenimento
- Geram identificação
- Geram “micro vitórias” antes mesmo da venda/evento
- Respeitam e dão autonomia para escolha



## APRENDIZADO QUE VEM DA PSICOLOGIA INFANTIL:

Você dá autonomia para uma criança limitando a possibilidade de escolhas.

Você não diz:

“Filho, o que você quer comer de almoço?”

E sim, “você quer comer batata OU arroz?”

E é aí que entram os  
“quick replies” no  
manychat ➡

E aí, tudo bom?

Antes de começar, me diga uma coisa:  
O seu negócio é...



NEGÓCIO FÍSICO

NEGÓCIO DIGITAL

PREST

Maravilha! 😎

Eu tenho vários cases de sucesso de  
pessoas que aplicaram o meu método  
em NEGÓCIO FÍSICO 🔥

Cara, eu acredito que por ligação ou  
por áudios no WhatsApp, eu consigo  
entender melhor o seu problema...

E assim apresentar uma melhor  
solução para o seu caso 😊

Você prefere falar por:



ÁUDIO NO WHATSAPP



LIGAÇÃO TELEFÔ

## QUICK REPLY (Resposta rápida)



É mais bonito e interativo

As opções somem depois que você escolhe

Dá autonomia e gamifica quando bem aplicado (uso de emojis)

Importante: você deve dar a opção do cliente NÃO querer.



É melhor ter a certeza que o cliente não tem interesse no produto oferecido do que acreditar que ele simplesmente “esqueceu” de continuar o fluxo ou “deixou pra lá”



E aeee Jhenifer, bora automatizar tudo no teu negócio?? Teu concorrente pode entrar antes de você na comunidade, hein...

Ah, acho que não



Tem certeza? Chegou no fim do funil e não vai nem no checkout?

BELEZA, BORA 🔥

Naaah, deixa quieto

Naaah, deixa quieto



Beleza então! Vejo você em breve 🤝 (ou seu concorrente 🙄)



Mensagem...



## E por quê?

Ainda que o cliente não tenha interesse na oferta que você acabou de fazer, ele ainda vai estar no SEU território.

Você já captou a principal dor do seu lead, a sua profissão, o e-mail e o whatsapp.

A partir de agora você pode usar esses dados ao seu favor em uma nova oferta sem gastar nada pra isso. Diferente de uma página de vendas (ou captura), por exemplo, que o lead fica “perdido” e você só consegue acessá-lo através do tráfego.

“E como eu levo o lead para o meu fluxo?”

— — —

**Tráfego Pago**

Nosso melhor criativo

## Qual o diferencial do criativo?

- ★ É um criativo disruptivo
- ★ É autêntico (Copy mínima viável)
- ★ E o principal, ele fala da transformação que a pessoa vai ter ao passar pelo fluxo: Transformação imediata

## Por isso aposte em:

- ★ Criativos autênticos que falem sobre a transformação que o próprio fluxo vai oferecer.
- ★ Um fluxo que ofereça ou uma micro vitória ou algo muito inovador.
- ★ E lembrem-se: Estamos em vantagem. Ninguém faz isso no mercado.

# E A CAPTAÇÃO ORGÂNICA PARA O FLUXO?

## 2 MANEIRAS:

**1-** Fazer post orgânico e stories pedindo para que seus seguidores digitem no direct a palavra gatilho.

**2-** “Disfarçar” o convite através de um **CONTÉUDO DE VALOR** ou **POST DE ENTRETENIMENTO** ➡

**Obs.:** Essa também pode ser uma ótima forma de captar leads pelo tráfego pago. A única diferença é que você estará usando imagem.

## ESCOLHA UMA CARTA



Comente o número da carta escolhida e veja a mágica acontecer no direct!



**E agora, como tirar meu fluxo do papel?**

## PASSOS PRÁTICOS PARA TIRAR SEU FLUXO DO PAPEL:

1- Decida onde você quer chegar com o seu funil: Quero fazer venda direta? Quero chamar para uma call? Quero captar leads para um lançamento? Quero distribuir conteúdo de valor? - Tudo é válido!

2- Defina a palavra gatilho e comece o seu fluxo se apresentando e confirmando se o lead tem desejo na informação que você tem a passar.

Faça uma breve apresentação do que está por vir e use o quick reply e emojis para confirmar o interesse!



3- Solicite ao lead a informação MAIS importante que você precisa dele: Nome? E-mail? Whatsapp? Você vai decidir o que é mais importante. Por aqui começamos com o nome porque trabalhamos com a HiperPersonalização.

4- Depois, use de 1 a 3 perguntas de qualificação: Ex.: Qual sua profissão? Qual sua maior dificuldade para xxxx? O que você espera conquistar com xxxx?

É interessante que as opções sejam feitas com o quick reply. Lembre-se: dê o poder de escolha mas mantenha o controle da conversa. Respostas abertas podem te atrapalhar.

5- Entregue um conteúdo interessante e enxuto. Mesmo que o seu conteúdo seja uma “venda direta” faça com que ele esteja gamificado e que a pessoa sinta que você pode ajudá-la.

Fazer um conteúdo personalizado para cada tipo de “dor” do cliente/lead é interessante nesse momento.

Obs.: Lembre sempre de mandar o texto separado por blocos. Não mande o texto todo de uma vez. Se puder, use o “delay” para ficar mais realista.

5- Use sempre “quick reply” para a pessoa interagir no meio do conteúdo. Mesmo que seja apenas um botão com uma expressão. Ex.: “Adorei 🥰”

6- Importante lembrar que quanto maior for seu fluxo, maior o potencial de perda do seu cliente/lead no meio do caminho.

Você vai ter essa perda e isso NÃO precisa ser um problema. Basta você entender se qualificar o lead é uma estratégia interessante.

**7- Lembre-se sempre que você está simulando uma CONVERSA. Para fazer uma venda direta pelo fluxo você deve estar atento para não “passar do ponto”.**

**O fluxo precisa ser uma conversa sobre o seu cliente/lead e a transformação que o produto pode oferecer pra ele.**

**Não foque apenas nos benefícios do seu produto. Faça que, com base nas escolhas da pessoa, ela mesma se venda pra você e não o contrário.**

8- Por fim, faça um CTA (call to action/chamada pra ação). Apenas nesse momento você deve usar o BOTÃO e não o quick reply. Para adicionar o botão clique em “+Botão Adicionar”.

Você pode mandar para onde quiser: para uma página de vendas, para uma conversa 1x1 no whatsapp, para uma chamada no zoom, grupo no whatsapp...

Publique e pronto! Está concluído seu primeiro fluxo! 🎉

Teste antes, coloque para rodar e analise os dados. Certamente esse será o primeiro de muitos fluxos que irão por vir!

**OBRIGADA!**