

MODO COMPRA

O "modo compra" é aquele estado mental onde sua audiência não pensa duas vezes antes de agir. Eles estão prontos, sem hesitação. Esse estado não acontece por acaso. Ele é criado quando você combina ações estratégicas que despertam desejo, urgência e confiança. De repente, o que você oferece não é apenas uma opção — é a solução inevitável para o que eles precisam.

Existem 7 ações centrais para ativar o modo compra e detalharei cada uma neste treinamento

1. URGÊNCIA E ESCASSEZ

Esses são os gatilhos mais importantes do "modo compra".

Não utilizamos antecipação (ou seja, fazer o público esperar por algo), pois isso pode atrapalhar a conversão.

As ofertas devem ser rápidas, criadas e lançadas em tempo real.

A urgência e a escassez fazem com que a audiência sinta que precisa agir imediatamente.

Como Aplicar:

- **Ofertas Limitadas no Tempo:** Pré-venda de 24/48h com bônus exclusivo.
- **Bônus de velocidade com limitação:** Dê algo para quem toma a decisão primeiro - "Os 20 primeiros ganham uma call"

Exemplo prático:



2. NÃO FALE, DEMONSTRE

Você é o seu maior case de sucesso. Quando você demonstra na prática tudo o que fala, você não precisa de depoimentos ou provas sociais para convencer sua audiência.

Suas ações, seus resultados e o impacto que você gera são a prova viva do que você oferece. Quanto mais você vive o que prega, mais sua audiência verá valor real.

Como Aplicar:

- **Viva o que você ensina:** Mostre através das suas próprias conquistas e processos como as suas estratégias funcionam na prática.
- **Resultados Visíveis:** Publique constantemente seus próprios resultados e compartilhe sua jornada para que sua audiência veja a transformação em tempo real.

Exemplo prático:

- "Essa é a mesma estratégia que eu usei para alcançar [X] resultados. Eu mostro exatamente como faço, e você pode ver isso em cada passo que dou."

3. CONTEÚDO ENGAJADOR/ASPIRACIONAL

O conteúdo deve despertar desejo, mostrando à sua audiência o mundo e o estilo de vida que eles almejam.

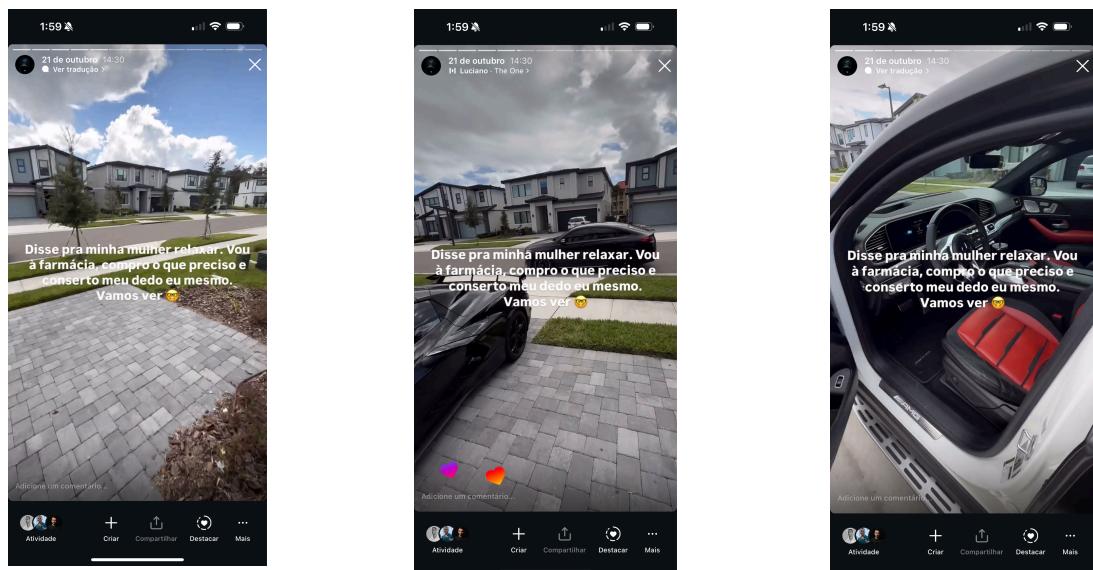
Conteúdos aspiracionais são poderosos, pois fazem com que a audiência se imagine vivendo aquela realidade.

A melhor forma de mostrar isso é nos stories. Sua realidade "normal" é o sonho de muita gente, acredite.

Como Aplicar:

- **Storytelling de Lifestyle:** Use histórias envolventes que mostrem a identidade aspiracional do cliente e o estilo de vida que ele deseja alcançar. "Mostrar sem mostrar"

Exemplo prático:



4. COMUNICAÇÃO AUTORITÁRIA E FOD&*-SE

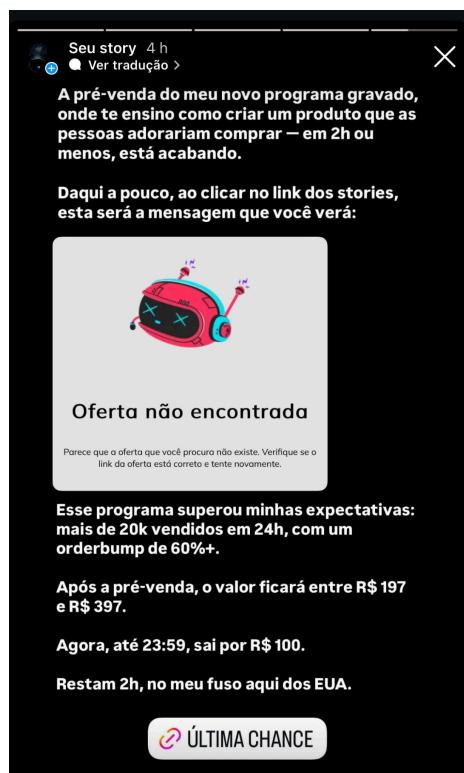
Posicionar-se como uma autoridade no seu nicho com uma comunicação firme e diretiva.

Comunicar-se de maneira autoritária e direta reforça sua posição como a voz confiável e a solução definitiva para os problemas da sua audiência. Sua postura e linguagem devem ser claras e inquestionáveis, transmitindo segurança e experiência.

Como Aplicar:

- **Tom de voz diretivo:** "Faça isso", "Esse é o caminho"
- **Fod&*-se:** O lead dorme com o problema, não eu. Você comprar ou não, tanto faz.

Exemplo prático:



5. FAÇA ELES VISUALIZAREM

Crie conteúdos e ofertas onde eles se vejam executando.

Uma oferta visível é aquela que ele pense "Ok, eu posso fazer isso"

Como Aplicar:

- **Fale do processo:** Então você só precisa fazer xyz

Exemplo prático:



Link conteúdo:

https://www.instagram.com/p/DBcZwlMSAsk/?utm_source=ig_web_copy_link

6. MOVIMENTO É TUDO

Objetivo: Criar CTAs que incentivem sua audiência a agir constantemente.

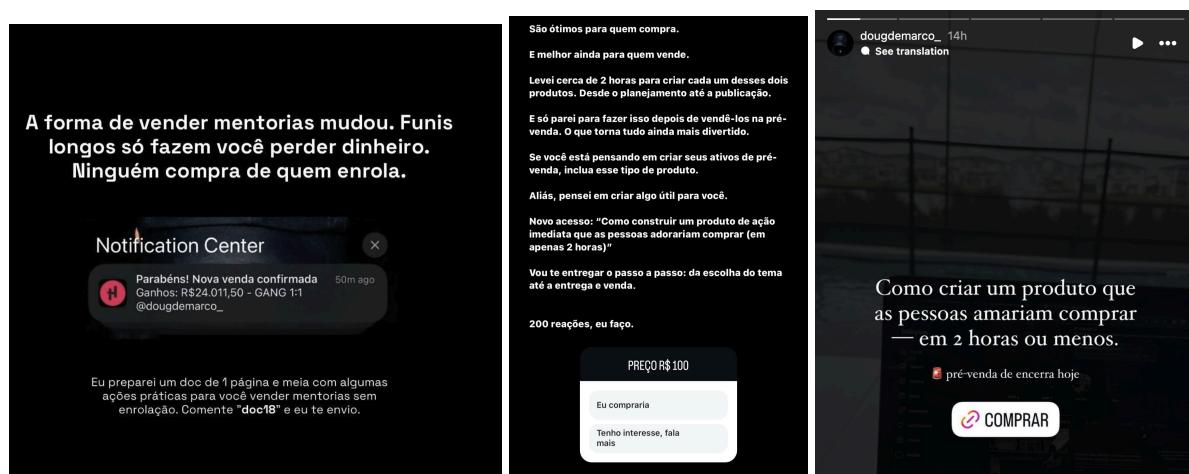
Você precisa sempre incentivar sua audiência a tomar uma ação, por menor que seja, como clicar em uma enquete, curtir ou comentar. Isso mantém o cliente em movimento

"Um cliente em movimento tende a continuar em movimento."

Como Aplicar:

- **Seja Claro e Direto:** Use comandos simples como “Comprar agora”, “Clique abaixo”, “Comente [palavra]”.

Exemplo prático:



7. SIMPLES E APLICÁVEL

Ser conhecido como alguém que oferece valor imediato e soluções práticas.

Quanto mais simples e aplicáveis forem suas orientações, mais sua audiência o verá como alguém que entrega valor real.

Quando as pessoas conseguem aplicar facilmente o que você ensina, elas se conectam mais com você e sua marca.

Como Aplicar:

- **Ensine de Forma Simples:** Ofereça soluções simples que podem ser implementadas imediatamente.
- **Quick win:** Compartilhe coisas que possam ser aplicadas no mesmo dia.

Exemplo prático:

Esse conteúdo!!