

JORNADA 10K+
2021

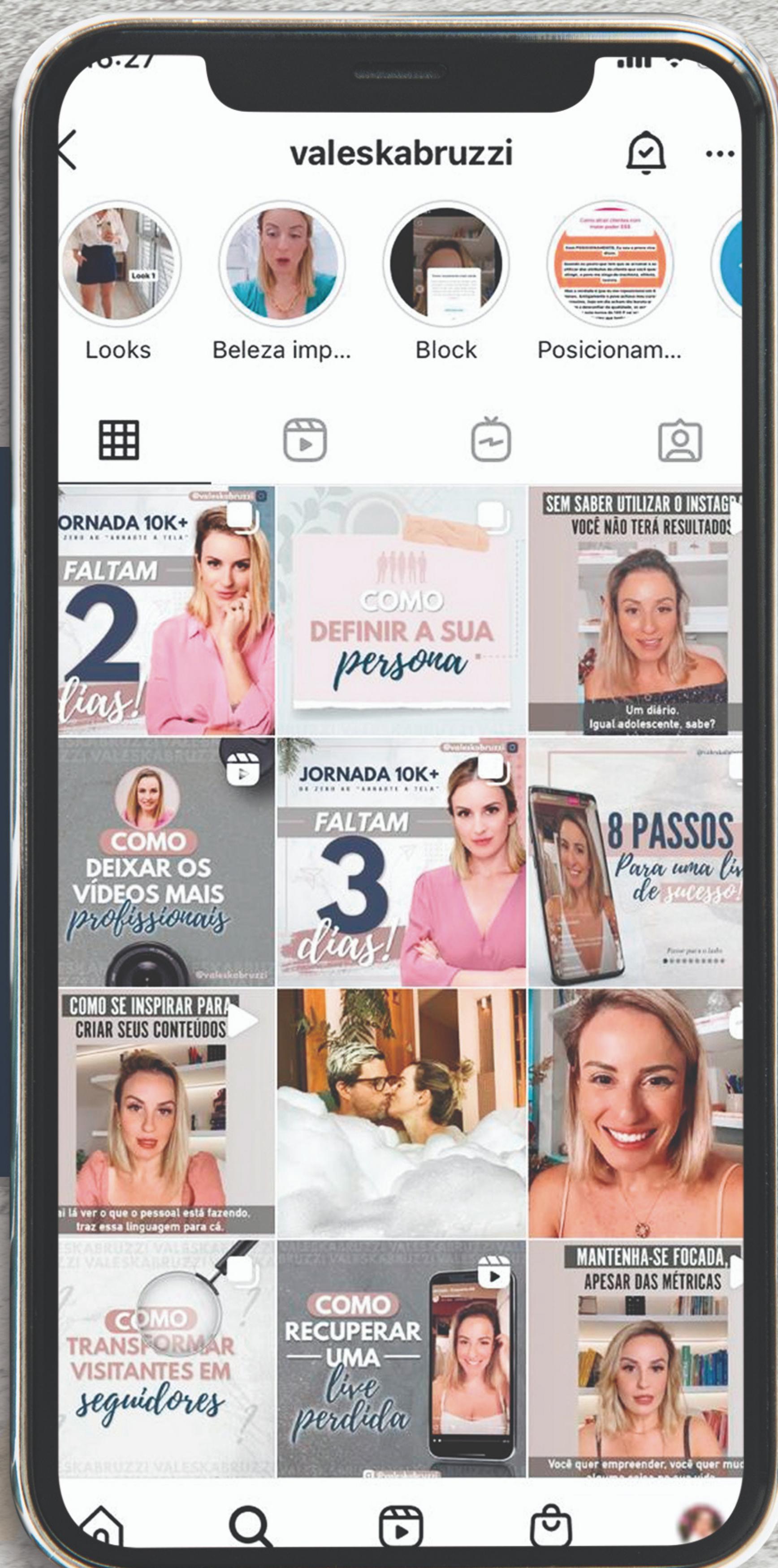
JORNADA 10K+

DO ZERO AO “ARRASTE A TELA”

CADERNO DE EXERCÍCIOS

AULA 02

GESTÃO ESTRATÉGICA



VALESKA BRUZZI

CADERNO DE EXERCÍCIOS • JORNADA 10K+

CADERNO DE EXERCÍCIOS

JORNADA 10K+

COMO CONQUISTAR SEU
ARRASTE A TELA E
FATURAR MAIS DE 10K/MÊS
COM SEU INSTAGRAM

VALESKA BRUZZI

Preparei este caderno com muito carinho para te ajudar a refletir, assimilar e aplicar o conteúdo que te apresentei na aula.

Este caderno de exercícios deve ser impresso, preenchido, lido, relido e interpretado várias vezes. Como uma pedra angular do seu negócio, volte nesse caderno sempre que possível, pois **lembre-se: você não pode se afastar das suas bases.**

Ah, e muito importante:

Digitar não é o mesmo que escrever. Eu preciso que você **ESCREVA** para que as conexões sejam feitas por aí, tudo bem? Durante o preenchimento das informações, não tenha pressa. Escreva, apague, escreva de novo. **Então, não se afobe.**



Faça os exercícios assim que acabar a aula, pois você estará com tudo fresquinho na sua cabeça e, se tiver alguma dúvida, mande lá na nossa **Comunidade no Facebook** que eu e minha equipe estaremos respondendo a cada uma!

COMUNIDADE JORNADA 10K+

**“EU QUERO
QUE TODAS
VOCÊS SEJAM
INCRIVELMENTE
BEM SUCEDIDAS
FINANCEIRAMENTE.
ENTÃO, SEM
MAIS DELONGAS,
MÃOS À OBRA.
BONS ESTUDOS!”**



VALESKA BRUZZI

PERFIL PESSOAL VERSUS PROFISSIONAL E O QUE POSTAR OU NÃO NO SEU PERFIL

1. As pessoas que te conhecem (família, amigos, vizinhos) sabem exatamente com o que você trabalha?
2. Qual a função do seu perfil pessoal?
3. Qual a função do seu perfil profissional?
4. O que te impede hoje de ter um único perfil, onde você trabalharia seu conteúdo profissional e pessoal?

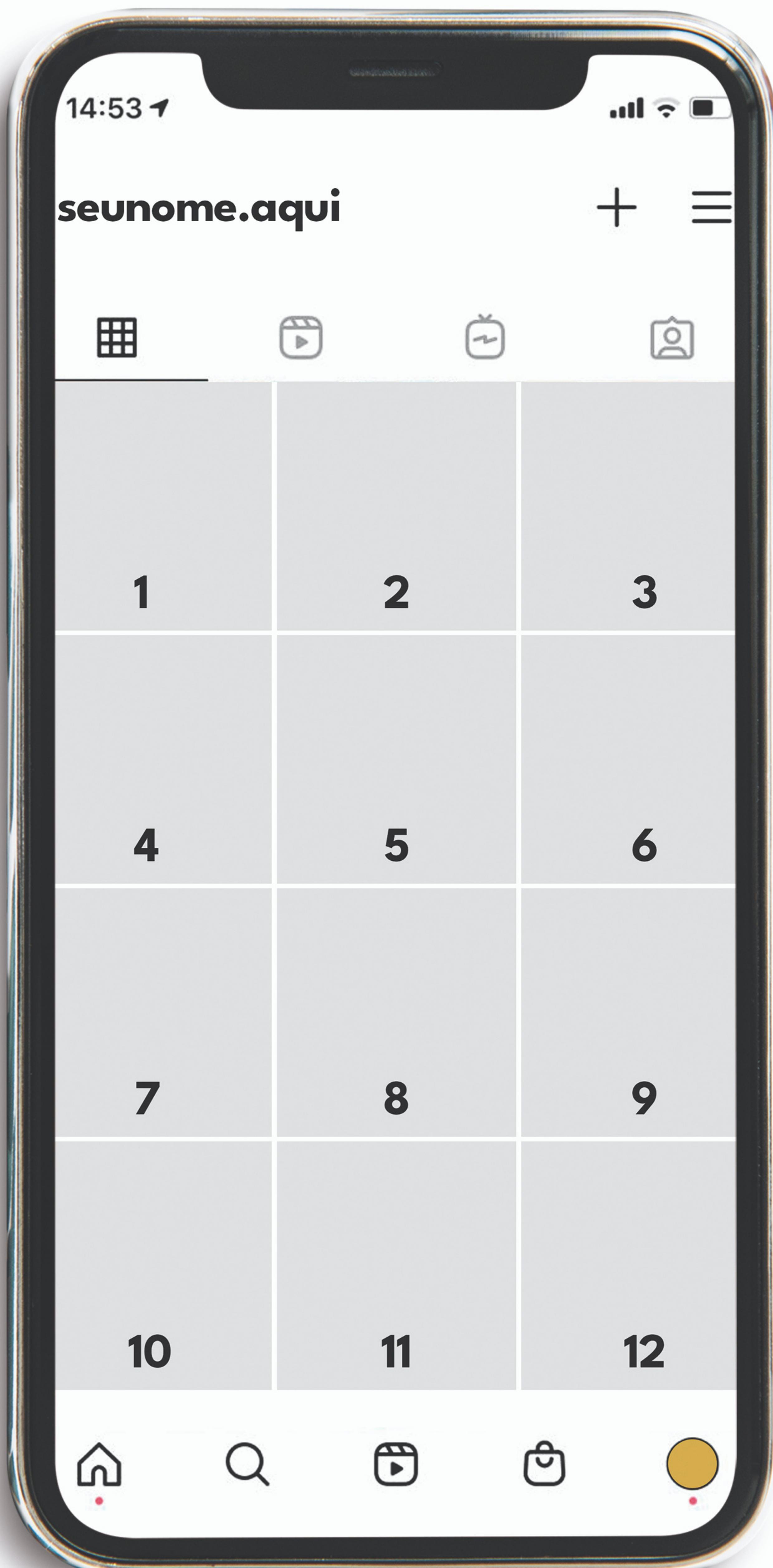
5. Quem são as pessoas que você imagina que te julgariam?

6. Quais seriam os julgamentos?

7. Que tipo de postagem você acha que seus clientes não gostariam de ver ou não despertaria admiração?

8. Que obstáculos profissionais você já superou e poderia compartilhar com sua audiência para gerar conexão?

9. Se coloque no lugar de uma cliente imaginária e responda: o que ela acharia de cada um dos seus últimos 12 posts do seu feed (pessoais e profissionais)?



- CLIENTE AMOU
- CLIENTE ACHOU BOM
- CLIENTE ACHOU MÉDIO
- CLIENTE ACHOU RUIM
- CLIENTE PENSOU "AFF"

ANOTAÇÕES

PERSONA

Chegou a hora de definir quem é a sua persona, aquela pessoa que você quer atrair para o seu perfil e que seria o seu cliente ideal.

Para isso, a seguir teremos várias perguntas que vão te auxiliar a formar quem é a sua persona. Bora?

PERGUNTAS PESSOAIS

Idade:

Gênero:

Estado civil:

Tem filhos?

Onde mora?

Grau de Escolaridade:

Profissão:

Poder Aquisitivo:

Acredita em alguma crença?

Quais são os seus valores?

Quais são as metas de vida?

Quais são as suas dificuldades e problemas?

Qual é o seu maior sonho?

INFORMAÇÕES COMPORTAMENTAIS

O que costuma fazer durante o dia?

É criativo?

Quais lugares mais gosta de frequentar?

Por onde ele se comunica/consume conteúdo?

Com qual frequência consulta essas redes?

O que gosta de fazer nas horas vagas?

É impulsivo?

Quais são os seus principais interesses?

É comunicativo?

Quais as principais páginas, sites e blogs que segue?

Quais assuntos o interessa?

PADRÕES DE COMPRA

Onde costuma fazer compras?

Prefere loja física ou online?

Com qual frequência realiza compras?

Costuma realizar pesquisas antes de fazer compras?

Costuma fazer pesquisa de preço?

Quem influencia a sua decisão de compra?

Quais fatores leva em consideração antes de comprar?

Agora que você já respondeu todas as perguntas acima, você provavelmente já tem uma ideia mais clara de quem é a sua persona, certo? A ideia é transformar esse "personagem" no mais real possível e, para isso, é necessário que você descreva essa persona como se estivesse falando de alguém que você conhece.

EXEMPLO

Diego, 30 anos: é workaholic, casado, tem 2 filhos pequenos e é dono de uma casa de tintas.

Ele tem um perfil analítico e focado em números, obcecado com novidades e inovações, quer sempre qualificar seu time, não tem muito tempo e sua agenda é apertada.

Ele gostaria de aumentar seu faturamento através do marketing e, por isso, criou um perfil no Instagram.

Seus principais obstáculos: são a falta de orçamento para investir em uma agência; o excesso de tarefas e a dificuldade de gestão de tempo; a pouca mão de obra disponível para colocar em prática todas as suas ideias.

Por isso, nas horas vagas ele consome conteúdo de diversos especialistas no Marketing através do Instagram e tenta colocar em prática todas as dicas em seu perfil.

Adora jogar futebol aos domingos com os amigos e sempre almoça com a família em seguida.

DESCREVA SUA PERSONA

Chegou a sua vez de descrever com detalhes a sua persona. Pense em todas as características, padrões de consumo, hobbies, crenças, enfim... Toda informação vale!

SEJA O MAIS DETALHISTA POSSÍVEL!



MÉTODO EFICAZ PARA CONQUISTAR MAIS SEGUIDORES NO SEU PERFIL

1. Quais são os 5 perfis de nichos próximos ao seu que, se te repotassem, te ajudariam a conquistar mais seguidores?

2. Como você poderia gerar valor para que esses perfis queiram te repostar? Em outras palavras: o que você poderia dizer para deixar a pessoa envaidecida e levar as pessoas da audiência dela a quererem saber mais sobre você?

3. O que você precisa fazer no seu feed, bio e stories para que, quando você conseguir esse repost, as pessoas que forem até o seu perfil se tornem suas seguidoras?

4. Qual é o seu objetivo com o seu Instagram?

5. Alguém da sua área já conquistou esse mesmo objetivo no próprio Instagram?

6. Que passo você pode dar hoje para tornar esse sonho realidade?

ANOTAÇÕES

JORNADA 10K+
JORNADA 10K+



DÚVIDAS?

PERGUNTE NA
NOSSA COMUNIDADE
CLICANDO AQUI:

[COMUNIDADE JORNADA 10K+](#)

JORNADA 10K+
JORNADA 10K+
VALESKA BRUZZI