

100 PASSOS  5.0

# AULA 1

---

## Resumo

*Valeska Bruzzi*  
@valeskabruzzi

## ◆ VOCÊ TEM QUE APARECER? (0:28)

O meu conselho profissional é que você sempre apareça. É possível fazer conteúdo sem que você apareça diretamente, porém não é o ideal, pois o Instagram é uma rede social que privilegia a face humana. O algoritmo vai sempre privilegiar a face para fazer a entrega de conteúdo, pois os seres humanos preferem e dão mais atenção quando tem uma pessoa do outro lado. Se você não se sentir à vontade, tente humanizar a sua marca de uma outra forma, colocando uma social media, um sócio ou um funcionário para fazer esse papel por você. Se você tiver vários sócios, pode inclusive, criar uma programação de cada dia um aparecer, ou estabeleça alguns dias na semana para isso acontecer e nos outros dias capriche em conteúdos mostrando clientes, funcionários e bastidores.

## ◆ VENÇA SUA TIMIDEZ (2:52)

Não se deixe vencer pela timidez. A timidez não vai te levar muito longe. Seja presente, se coloque. A timidez, muita das vezes, é o nosso ego gritando alto demais, pois você está tão preocupada com a sua aparência, com o que as pessoas vão pensar de você, com a sua reputação, que acaba colocando os seus valores acima de quem pode se beneficiar com a sua presença. Pense no benefício que você pode trazer para seu cliente, de que maneira você pode ajudar e ser útil para ele. Você sabe que aparecendo vai favorecer que o algoritmo entregue mais tudo que produzir. Sendo assim, por que não aparecer? Apareça! Vença sua timidez! É difícil mesmo. No começo você vai se sentir ridícula, vai se sentir desconfortável, vai talvez ter que gravar várias vezes, mas tenha calma. Quanto menos seguidores você tiver nesse começo, melhor. Assim você fica mais à vontade para treinar, experienciar, errar. Faz parte, todo mundo passa por isso. Se preocupe com quem está recebendo seu conteúdo. O que você tem a oferecer para as pessoas é bom e vale a pena? Vale a pena pagar esse preço da exposição para ajudar o seu cliente? Se sim, deixe a sua timidez para trás.

## ◆ CUIDADO COM OS FILTROS (05:18)

Não tem problema usar filtro, porém verifique a resolução que o seu celular entrega nos stories, pois a qualidade baixa ainda mais. Se o seu celular não entrega uma resolução alta, deixe os filtros de lado, use o mínimo possível. Não utilize filtro para se esconder, utilize-o como elemento narrativo, para fazer brincadeiras e piadas internas. Passe a acompanhar pelos stories as pessoas que você segue e veja se os filtros usados te impactam positivamente ou negativamente. O filtro deve ser para te ajudar a se sentir mais à vontade e apresentável.



## ◆ **IMAGEM PESSOAL (7:54)**

Não apareça de qualquer jeito nos seus stories. Quando estamos diante da câmera estamos na frente de possíveis clientes, por isso é preciso ter cuidado. Precisa estar sempre bem arrumada? Não. Mas, sempre que você tiver um pouco mais abatida, se sentindo feia, cansada, cabelo zoadado, sujo, não mostre. A menos que você tenha uma narrativa que caiba se mostrar assim e, logo em seguida, se mostrar bem bonita. Por que agir assim? Porque devemos cristalizar na cabeça do seguidor a imagem de autoridade. As pessoas não compram de quem não respeitam, de quem não sentem admiração e de quem não sentem confiança. Quantas vezes você compra muito mais por causa de quem está indicando do que do produto em si? Tenha essa imagem de autoridade. Saiba se adequar e encaixar nos stories os momentos para cada situação. Use seus stories para alavancar-se profissionalmente, para mostrar que você é uma profissional boa e isso é construído pelo seu visual, pela sua aparência. As pessoas não param para aprender com alguém que parece "menor" que elas. Fomos ensinados a julgar pela aparência por diversos motivos, entre eles, se privar de diversos perigos. As pessoas seguem o comportamento de manada e foram educadas, quase que geneticamente, a seguir o que os seus olhos veem. Quando você vai ao mercado comprar maçãs, mesmo sendo o mesmo preço, você não escolhe a mais bonita? Na vida a gente procede assim, encarando o que é belo ao que tem mais ordem e transmite mais paz. Aposte na beleza. Ela é um ato de caridade com o outro, seja gentil com o seu cliente e entregue beleza para ele. Presencialmente, também entregue o seu melhor, ainda que esteja cansada e com preguiça. É preciso se ver de uma maneira poderosa para levar a sério o lugar onde você quer chegar.

## ◆ **AUTENTICIDADE (13:52)**

É ótimo aparecer sempre bem arrumada. Entretanto, de vez em quando, mostre alguma coisa que não seja tão elaborada também. Mostre o seu lado mais autêntico. Divida um pouco da sua vida pessoal. Se mostre sem filtro, pois isso conecta bastante. O seguidor se sente mais próximo quando percebe que somos como ele, que somos humanos, que nem sempre estamos com a melhor cara do mundo e está tudo bem. No entanto, não se esqueça de deixar carimbado na cabeça da sua audiência a imagem da profissional de sucesso, a imagem da pessoa que tem um produto/serviço que resolve problemas. Se você vende, você resolve um problema. Tudo que você oferece para o mundo e ele se mostra disposto a pagar algo em troca é porque você está resolvendo alguma questão.



## ◆ **SUA NARRATIVA (16:16)**

Trabalhe a sua narrativa. Conte a sua história mostrando por que você resolveu fazer o que faz? Quais foram as principais dificuldades que viveu nesse caminho? Quem acreditou em você e quem não acreditou? As pessoas te apoiaram? Quais os medos que teve? Quais os perrengues que enfrentou? Chegou a duvidar que chegaria aonde chegou? Conte, dramatize. Você pode fazer através dos stories falando, ou através de uma sequência de textos com imagem, ou misturando as duas formas (vídeo e texto). Mostre fotos do passado até os dias atuais para ajudar na construção da sua narrativa. Não basta contar sua história uma única vez e salvar nos destaques. Ainda que esteja nos destaques as pessoas não veem. Então, de tempos em tempos, se você tiver chegada de novos seguidores, repita a sua história mostrando as suas origens e de onde veio. Isso gera conexão e as pessoas têm a oportunidade de te ver como alguém que elas podem se identificar, gerando um carinho e torcendo por você por estar acompanhando e passando a fazer parte da sua história.

## ◆ **ONDE APARECER? (19:32)**

Apareça sempre em tudo: stories, feed, reels, live. Explore tudo o que a plataforma oferece. Se descubra, se permita ocupar todos os espaços. Utilize todas as ferramentas e possibilidades. Não fixe em uma maneira só de aparecer. Use tudo, até para descobrir onde você se sente mais à vontade.

## ◆ **FREQUÊNCIA DOS STORIES (20:53)**

Faça stories todos os dias. Reservar um dia da semana para não aparecer pode até ser válido, mas avise a sua audiência. Tem o caminho de ter um perfil bombado, que cresce muito, que tem muita audiência e engajamento e tem o caminho de você ter um perfil bacana, que atenda os seus critérios de saúde mental e dentro do que você pode oferecer para o algoritmo do Instagram. Faça a sua escolha consciente da sua decisão. É preciso ter previsibilidade, a audiência gosta de saber quando as coisas vão acontecer e fica preparada. Mantenha o que você se propôs a fazer. Mantenha os mesmos horários, pois isso fica fixado na cabeça da sua audiência.



## ◆ **DISTRIBUIÇÃO DOS STORIES AO LONGO DO DIA (24:15)**

Eu recomendo que você faça stories todos os dias, pelo menos 10 por dia (4 de manhã, 3 de tarde, 3 de noite). Desta forma, sua bolinha do story estará sempre em movimento. Não precisa aparecer em todos, o mais importante é você ter consistência, fazer bem feito e sempre na mesma hora do dia. Faça a sua audiência esperar por você, eduque-a. Não se esqueça de que quem é visto, é lembrado.

## ◆ **PRODUZIR CONTEÚDO (28:21)**

É essencial fazer conteúdo, pois ninguém está no Instagram para comprar. Crie um bom conteúdo, ensine, encante, eduque, gere entretenimento e na hora de vender, venda também. O que atrai o usuário da rede social é o entretenimento e não a compra. Faça conteúdo de meio, topo e fundo de funil.

## ◆ **CONTE SEUS BASTIDORES (31:25)**

Mostre seus bastidores, estoque, pedidos, treinamento de equipe, consultório, decoração, equipamentos, cursos, livros, comida, funcionários, etc. Deixe a audiência participar das suas escolhas. Crie uma narrativa que seja interessante para o seu seguidor. As pessoas são curiosas e adoram saber da vida alheia. Além disso, elas gostam de saber o que está por trás da imagem de autoridade que você vai criar. É nos bastidores que você vai mostrar como isso se constrói e de que maneira se torna a cada dia essa profissional tão incrível que se mostra sendo quando faz seus conteúdos e lives. Você também pode dividir a sua tarefa de criar conteúdo com sua equipe/funcionários que se sentem à vontade para aparecer.

## ◆ **PROPORÇÃO 80/20 (36:15)**

Siga a proporção 80/20. 80% do seu conteúdo você usa para falar do seu grande tema, seu tema principal e 20% do seu conteúdo para mostrar o que você se sente à vontade da sua vida pessoal. O objetivo é a humanização, pois quando você humaniza, você se aproxima, conquista a confiança e amplia a sua capacidade de vender. Não inverta a ordem dessa proporção. Crie na cabeça do seguidor uma imagem de autoridade que, muitas das vezes, nem você consegue ver em si mesma. Se veja como autoridade, se veja como uma excelente profissional e internalize essa imagem na mente da sua audiência.

## Resumo Aula 1

### BOAS-VINDAS:

Checklist.  
Calendário de Postagens.  
Planilha de Derivação de Conteúdo.  
E-book Ideias de Conteúdo.

### PERFIS CITADOS:

@fernandadiazzer  
@ricademarre  
@eupaulaabreu

### MATERIAL DE APOIO:

Caderno de Exercícios - Parte 01.

### AULAS COMPLEMENTARES [MÓDULO AVANÇADO]:

#Aula3 - Introdução ao Storytelling.  
#Aula34 - Funil de Vendas.  
#Aula54 - Storytelling: aplicação prática.

Valeska Bruzzi

@valeskabruzzi