

2021



# O SPRINT

FINAL

**RESUMO**

**AULA 3: AS 3 TÉCNICAS INFALÍVEIS PARA  
AUMENTAR O SEU ENGAJAMENTO**

@valeskabruzzi

### Post que chama a atenção:

Dialogue com os desejos ou os medos. Não use os dois ao mesmo tempo. Trabalhe apenas com um.

### Usar as palavras certas:

Existem algumas palavras que chamam mais a atenção do público.

- "Segredos";
- "Revelados";
- "Como fazer";
- "Estratégia para".

### Fazer como o BuzzFeed:

Criar listas numeradas. É uma leitura rápida e que atrai muito o público. Exemplos: Os 5 elementos que você deve evitar. Os 10 alimentos que mais engordam no mundo. Os 5 designers de sobancelha que estão em alta.

### Trilhas de aprendizado:

A trilha de aprendizado te permite aprofundar o assunto. Deixe sempre a antecipação do assunto seguinte. Isso é essencial para gerar curiosidade, fazendo a audiência ficar no aguardo da continuação.

**Crie boas narrativas.** Sempre se coloque no lugar da sua audiência e pense o que te faria voltar no perfil para continuar acompanhando a narrativa. Isso tornará seu perfil diferenciado.

Separe os 5 temas mais importantes para a criação das suas histórias (storytelling). Crie um nome e identidade para a série de posts, gerando sempre antecipação e curiosidade.

A criação da trilha de aprendizado te dará a oportunidade de construir assuntos mais densos e detalhados com a sua audiência e de demonstrar muito mais conhecimento, prendendo-a por mais tempo e contribuindo para a ampliação da sua autoridade.

## Funil de vendas:

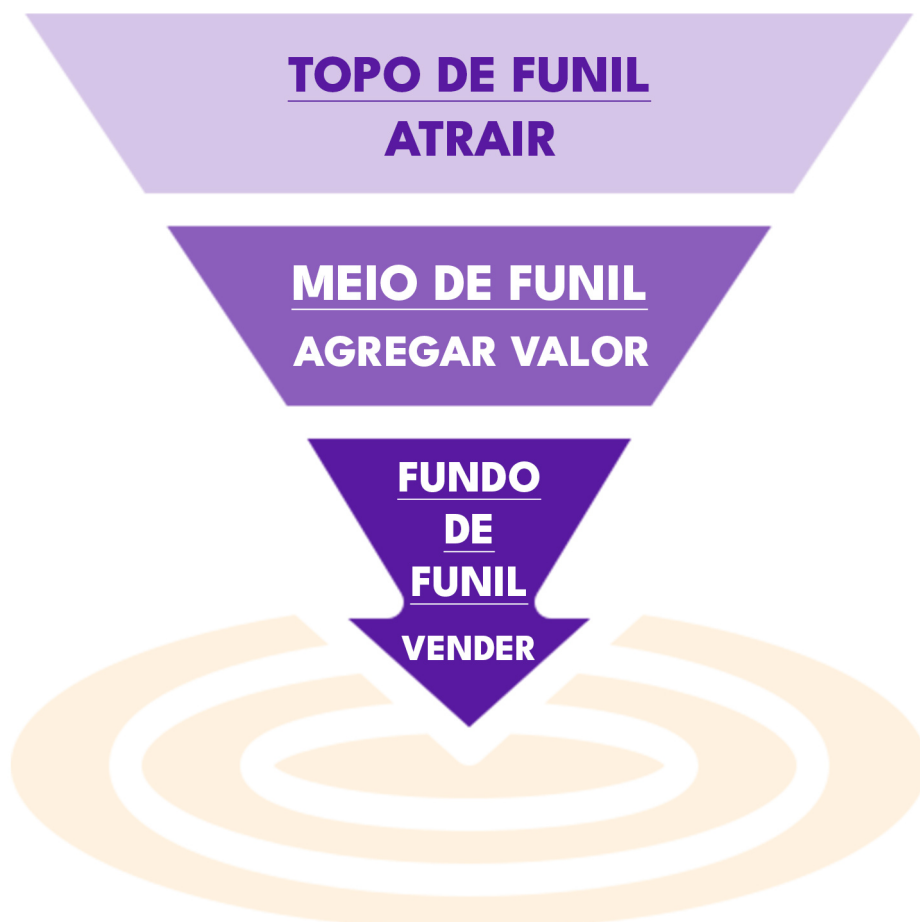
A ideia do funil é conduzir o cliente para a compra. A grande maioria das pessoas que chegam no seu perfil não chegam com cartão de crédito na mão.

No **topo de funil** você vai criar um conteúdo que dialogue com as pessoas que não querem te contratar hoje ou com quem nunca pensou em te contratar. Os conteúdos de topo de funil, em geral, são criados com memes, vídeos, reels, posts que são compartilháveis, etc.

**Meio de funil** é onde você amplia a consciência do seu público e agrega muito valor ensinando sobre o seu nicho.

Se você não trabalhar bastante o meio de funil, não vai conseguir vender. É no meio do funil que a mágica acontece e você conduz a sua audiência para o **fundo do funil**.

**Exemplo:** Últimas peças, está acabando, clique aqui para comprar, valor da consulta, como te contratar, etc.



# TÉCNICAS PARA AUMENTAR O ENGAJAMENTO

## 1. Stories:

Toda vez que o Instagram surgir com uma atualização nova, use. Faça pelo menos 10 stories por dia.

- Ferramentas de interação: use todas que forem possíveis conectar com o assunto que você está trabalhando;
- Faça sequências curtas: 3 stories, no máximo, falando no mesmo cenário;
- Fale rápido: não enrole muito. Mostre que tem o raciocínio rápido para não deixar o seguidor entediado;
- Fazer perguntas: Faça perguntas sinceras. Procure saber sobre as pessoas. Quanto mais você conhecer a sua audiência, mais ela vai engajar, mais ela vai participar, mais você vai poder crescer com ela e vender para ela;
- Antecipe os próximos passos: use e abuse do storytelling para despertar curiosidade;
- Caixinha de perguntas: No começo, talvez as pessoas não participem da sua caixinha e não há problema nenhum em você se mandar perguntas. Faça uma lista das perguntas que as pessoas mais fazem para você e as leve para as caixinhas.

## 2. Feed:

Obter engajamento no feed é mais difícil que nos stories, pois muitas pessoas se sentem desconfortáveis de contribuir publicamente. O seu conteúdo tem que ser atraente, tem que despertar o desejo das pessoas quererem se comunicar com você.

- Conteúdo bom demais para ser grátis: faça sua audiência pensar “se o gratuito é assim, imagina o pago”;
- Conteúdo que gera discussões: se posicione sobre as questões técnicas da sua área, não tenha medo. Todos os nichos tem assuntos polêmicos. Dê motivos para as pessoas se manifestarem ;
- CTA ajustada: faça a chamada para a ação que tenha tudo a ver com o post que você fez;

# TÉCNICAS PARA AUMENTAR O ENGAJAMENTO

- Responda os comentários com perguntas: isso aumenta a possibilidade de você ter cada vez mais comentários nos seus posts e o algoritmo passa a te entregar mais para as pessoas;  
Instigue a curiosidade das pessoas: faça posts tentadores e apelativos;
- Deixe claro para a sua audiência que a interação importa: peça a contribuição da sua audiência, deixe-a saber que isso é importante para você;
- Postagens "bobas": após um post bobo que só serviu para dar engajamento, na sequência coloque um post bom para o algoritmo promovê-lo mais. Uma postagem puxa a outra.

## 3. Formação de grupos de apoio:

Eu não defendo a formação de grupos de engajamento, exceto quando é um pequeno grupo de 4 ou 5 pessoas que estão realmente dispostas a se apoiarem, buscando aprender, crescer e engajar.



# O SPRINT

## FINAL

DÚVIDAS?

Pergunte na nossa  
comunidade no  
Facebook  
[clikando aqui.](#)

@valeskabruzzi

