

100 PASSOS  5.0

AULA 7

Resumo

Valeska Brugge
@valeskabruzzi

◆ BUSQUE VENDER PARA OS MESMOS CLIENTES (01:31)

Quantos clientes você tem hoje? Você está fazendo um bom atendimento? Está informando as novidades? Está entrando em contato para saber se esses clientes precisam de algo? Antes de ficar desesperada com cliente novo, pense nas pessoas que já passaram o cartão pela primeira vez com você. Revender para o mesmo cliente é infinitamente mais fácil do que vender pela primeira vez. Vender pela primeira vez tem um custo de aquisição, demora um tempo até o cliente decidir passar o cartão. Esteja aberta a feedbacks com a intenção genuína de melhorar. De que maneira você pode agradar os seus clientes atuais? Você está dando atenção que seu cliente merece ou está no foco desesperado por audiência? Seus clientes são prioridade, honre-os. Foque nos clientes.

◆ INSIRA O CLIENTE NA SUA RÉGUA DE RELACIONAMENTO (07:04)

Não trate a venda como algo que você fez e acabou. Continue insistindo num relacionamento para que o cliente volte, para que ele te indique e faça outras movimentações dentro da sua esteira de produtos. Presenteie, agrade, mostre que você se lembra dele.

◆ UPSELL (08:49)

É um produto mais personalizado, mais exclusivo, com um acompanhamento mais de perto, com maior proximidade e mais caro. Tem momentos que o cliente quer pagar mais caro e ter o melhor que você oferece. Busque ter um produto high ticket. O que você pode oferecer para os seus melhores clientes? De que maneira você pode tratá-los? Não deixe de oferecer só porque você acha que custa muito caro. Vença a barreira do preço e pare de ter medo de cobrar o quanto você acha que é devido.

◆ DOWNSELL (10:16)

O downsell é quando (após a negativa do seu cliente que quer o seu produto, mas não tem o dinheiro para pagar), você oferece uma outra alternativa a ele, um degrau mais baixo de produto, de preço inferior, que vai ajudá-lo em uma parte do problema dele e fazê-lo entrar em sua régua de relacionamento para, quando tiver a oportunidade, fazer parte do seu produto principal.

◆ REPOSTS (14:38)

O repost é uma ótima forma de ter mais pessoas tendo acesso a você. Não marque várias pessoas no mesmo post, pois você não será repostada. Procure fazer um post bonito, bem alinhado, iluminado, num ambiente limpo, arejado, pois é priorizado pelas pessoas que te repostam. Marque de forma estratégica, pois o repost faz a pessoa sair do seu perfil. Faça repost de perfis que tenham relação com seu nicho para atrair o público certo. Importante também estar com a casa arrumada para receber as pessoas que chegam no seu perfil ou o repost não valerá de nada.

◆ REPOST ÚTIL (16:43)

Uma das maneiras mais fáceis de crescer organicamente é quando alguém maior que você ou até do mesmo tamanho te reposta, pois aquele conteúdo aparece não só para as pessoas que te viram, mas também para a base de seguidores da pessoa que te repostou. Quanto menor a conta, mais chance de ser repostada. Seja inteligente, gere curiosidade para quem assistir ter vontade de visitar o seu perfil. Se você gerar valor e prova social para a pessoa, maior a possibilidade de ser repostada. Fale bem dela, mas dê um jeito de falar bem de você também. Dessa forma, você mostra para toda a audiência da pessoa que te repostou o seu valor também.

◆ COMENTÁRIOS RELEVANTES (21:25)

Outra forma de crescer organicamente é fazendo comentários relevantes e impactantes em perfis grandes. Escreva algo interessante, de uma maneira elegante e inteligente, usando a mesma estratégia do repost útil, para que as pessoas tenham curiosidade de visitar o seu perfil para saber mais sobre você. Se você for uma das primeiras a comentar, melhor ainda, pois a chance do seu comentário ficar destacado é maior. Ative as notificações de perfis que você deseja aplicar essa estratégia para assim que a pessoa postar algo, imediatamente você ir lá e fazer o seu comentário relevante.

◆ TRÁFEGO PAGO (23:53)

Não ignore o tráfego pago. Nele há estratégias importantes, inclusive para aumentar o número de seguidores. Faça sua imagem rodar. Se puder investir, invista. Faz toda a diferença. Mas, não saia investindo sem estratégia para não jogar dinheiro fora.

◆ REPOSTAR SEGUIDORES (25:07)

Não reposte todo mundo que te marcar, por mais que dê vontade, pois a audiência pula seus stories e faz com que o algoritmo reduza o seu alcance. Selecione os melhores, aqueles que trazem algum benefício para a sua marca.

◆ RESPONDER OS COMENTÁRIOS DAS PUBLICAÇÕES (27:55)

Responda sempre os comentários que chegarem. No que a pessoa respondeu a sua postagem, responda com uma pergunta, para pelo menos gerar mais uma resposta. Trate bem e atenda com carinho os seguidores que você já tem. Tudo isso vai pontuando com o algoritmo.

◆ POSTAGENS TEXTUAIS (31:11)

As postagens do seu perfil precisam combinar com a imagem que você deseja transparecer e o público que você quer atingir. Além de cuidar da harmonia e beleza do seu feed, cuide também das artes que você for postar, mantendo sempre uma identidade visual nas suas artes.

◆ **BRANDING E POSICIONAMENTO (33:56)**

Qual a imagem pública que você quer construir? Cuidado com o que aparece atrás de você na hora de se filmar ou tirar uma foto. Não apareça de pijama e cabelo sujo. As pessoas estão sempre olhando e reparando em tudo. Preste atenção no seu segundo plano e não deixe vazar nada que você não queira que apareça. Construa a sua imagem no Instagram de acordo com a maneira que você quer ser vista pelos seus seguidores. Quais são as palavras que você quer que falem sobre você? A maneira como você se apresenta fisicamente vai ter tudo a ver com a mensagem, oferta, produto e público que você quer atrair. Cuide da beleza de tudo que você oferece para a manutenção do seu branding e posicionamento de imagem. A beleza faz muita diferença e importa. Seja uma pessoa bem asseada, bem organizada e que transmita essa ordem interior também por meio do seu exterior.

◆ **IMPORTÂNCIA DO ÁUDIO E IMAGEM DO SEU CELULAR (37:02)**

Cuide da qualidade do áudio e imagem do seu celular. Atualize o celular, sempre que possível, pois é sua ferramenta de trabalho. Instagram é parte do seu trabalho. Leve-o a sério.



100 PASSOS 5.0



100 PASSOS 5.0

Resumo Aula 7

MATERIAIS DE APOIO:

Caderno de Exercícios - Parte 06

AULAS COMPLEMENTARES

Módulo Avançado

- #Aula 24 - Como liderar seu movimento.
- #Aula 29 - Como montar desafios para engajar sua audiência.

Desafio: seu produto digital em 3 semanas

Desafio: Dona de loja

Tráfego Pago

Canva

INDICAÇÃO DE LIVRO

Capital Erótico, de Catherine Hakim.

Valeska Brugge
@valeskabruzzi