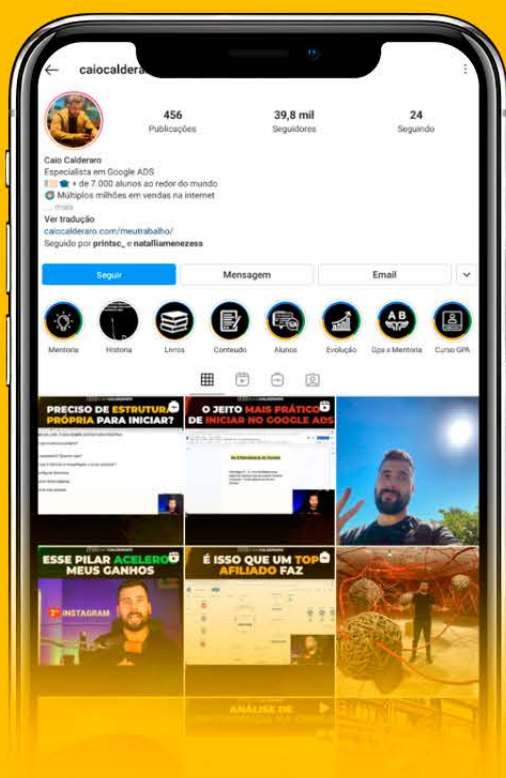


MONTANDO SEU INSTAGRAM ESTRATÉGICO



VAMOS TRABALHAR OS PILARES AQUI:

- 1. CRESCIMENTO**
- 2. ATRAÇÃO**
- 3. CONVERSÃO**

O que é ser um afiliado autoridade?

- **AUTORIDADE** – Quer aparecer como afiliado e criar uma marca no seu nome.

É mais fácil de vender quando você coloca o rosto e gera mais conexão e confiança nas pessoas.

Você está criando um branding em seu nome que é o seu negócio. Fica menos à mercê de materiais do produtor. Sua estrutura orgânica cresce mais rápido e dá mais tração.

AFILIADO ÁRBITRO – Quer apenas vender primeiro e posterior a isso ir aparecendo?

Tem que focar a maior parte da energia no tráfego pago. Dá para atingir muitos resultados dessa forma também. Porém, o foco vai ser na habilidade de fazer anúncios. Ou seja, nesse caso, a verba inicial é maior.

Como eu sempre falo, não dá para querer ter somente os ônus nas duas coisas.

Por exemplo: Querer **não** aparecer e **não** investir.

Definindo Nicho – Alguns pontos importantes

- Escolha um nicho onde consiga falar com mais facilidade.
- Onde você está aprendendo algo e consiga documentar.
- Onde consiga ensinar, tem experiência.
- Onde tem resultados.
- Onde gosta de falar e tem curiosidade em aprender.

Não são todos. É alguns desses pontos para você abrir um pouco a mente sobre o que poderia focar.

● **Definindo Produto**

- Produto de ticket menor (Até R\$100,00 valor final). Seja ele um E-BOOK ou um Curso Básico.
- Produto de ticket maior que R\$497 no valor final.

Os produtos têm que ser complementares. Assuntos e nichos iguais. Talvez um seja algo básico e o outro mais avançado.

Ou o primeiro é um assunto inicial, o outro é completo.

Exemplo:

Produto de entrada:

E-Book – Segredos da Lábia R\$71,00. – Comissão 35,00

Produto principal:

Curso Lover 2.0 367,0. – Comissão 200,0

Agora, estamos falando de definições de valores e tipo de produtos. Porém, eles têm que atender alguns requisitos.

- Um grau razoável (Mínimo 50%) – Porque não é um produto teste, é um produto validado onde você vai usar na sua estrutura toda. Tem que ser vendável.
- Ter materiais de anúncios: (Criativos, Públicos, ebook/aula/mini curso grátis. Isca Digital). Caso seja afiliado à autoridade, você pode fazer seus criativos ou isca digital também. Caso não, é obrigatório ter esse material.
- Ter suporte ao afiliado.
- Página de vendas boa, com copy boa.

• Instagram Estratégico

Vamos começar a construir nossa primeira semente de vendas.

Alguns requisitos:

- Afiliado autoridade usar o nome normal, usar **Caio Calderaro**.
- Usar um novo caso o pessoal seja de amigos, apesar que, o novo não vai ser apenas profissional. Vai ser **pessoal e profissional**. Lembrando que pessoas se conectam com pessoas.
- O novo vai ter pessoas mais engajadas que chegaram ali pelo motivo da mensagem ou pelo o que você apresenta.
- Destaques (Explicação do Produto, Resultados, curiosidades sobre você)
- Link da Bio
- **Biografia**

O seu marco principal. Ou uma linha deixando claro, ou alguns marcos importantes que gere uma autoridade instantânea.

Público-Alvo

Saber para quem você vai querer falar

1. Iniciantes
2. Pessoas mais novas
3. Gestores
4. Quem não sabe nada
5. Quem já conhece

Posicionamento

É saber quem você é ali e ser repetitivo com aquilo. Com sua história. De como você se posicionou. É uma afiliada do Google Ads?

- O que você defende? Qual seu posicionamento?
- Técnico
- Visão de mundo
- O que gosta de fazer?

EU:

Posicionamento: Especialista em Google Ads

Estou trocando meu posicionamento para Especialista em Gerar Resultados para Afiliados.

- Gosto de Japa (deixo claro meus gostos)
- Academia
- Viajar
- Ler

O que eu defendo:

- Confiar no processo
- Plantar sementes
- Campo de batalha
- Afiliados que ensinam o que aprende
- Honrar quem veio primeiro

Visão de mundo:

- Todo mundo que tem um sonho, consegue realizar
- Que Deus está acima de tudo
- Primeiro ser e depois ter
- Construção de uma vida que valha pena

Comunicação

Comunicação de acordo com seu posicionamento e dores e desejos do público.

Hoje eu sou especialista do Google Ads, minha comunicação toda está para isso.

Erro de comunicação faz as pessoas não saberem o que você quer passar. Tem que ser claro e repetitivo nisso.

• Criação de Conteúdo

Alimentação e Recepção de Base

- Stories todos os dias, mínimo 20 lâminas (storie). É **aqui que está o dinheiro no instagram.**
- Intercalar horários = 12:00 postar 10 lâminas e 21:00h mais 10.

É só uma ideia dos horários onde a maioria está on. Mas não é uma regra, pode postar em 5 horários diferentes. Em 1 horário só. Vai adaptar conforme sua rotina.

Não se trave a isso.

Tipos de conteúdo:

1. Respondendo Box
2. Vida
3. Memes
4. Seu dia a dia
5. Exemplos
6. Insights
7. Modelagem

- **Crescimento**

- Feed tem que ter no mínimo 10 posts postados. É bom publicar pelo menos 3 por semana.

E os posts no feed que vai trabalhar seu crescimento orgânico, através de compartilhamentos e tudo mais.

Intercalando:

- Quem é você (Foto sua mesmo, normal, não precisa ser a melhor foto da vida. Não é isso que você quer ver no instagram das pessoas. Lembrando que instagram é algo humano, não tente se desconectar com isso.
- O que você faz (Algo relacionado a seu trabalho, escritório, metas, sua vida profissional. Eu preciso entrar no seu ig e já saber quem você é .
- Seu estilo de vida (gosta de cantar, foto cantando, gosta de treinar, foto treinando, hobbies.) Não importa qual seja.

- Conteúdo – Tudo que leva a sua roma, direcionado ao que você vende. A pessoa quer um destino, você dar passos
- Pessoas querem saber quem é você, o que faz, fala, come, para ver se quem você é conecta com ela. É um jeito de você segmentar seus seguidores. Atrair quem você quer.

Vai ter aula de conteúdo, de legendas, de estrutura de copi e modelos no canva.

- **Box de Perguntas**

Diariamente – Caso não haja audiência, faça você mesmo as perguntas no início.

O poder disso. Aqui você sabe tudo que audiência quer.

- **Geração de Desejos**

- Depoimentos (Resultados) Qualquer micro resultado gera desejo.
- Mostrar o curso por dentro
- Atualizações

- **Engajamento**

Usar as ferramentas do insta:

Enquetes

Reels

Responder TODOS INBOX E COMENTÁRIOS

Caio, Por que não começar com tráfego pago primeiro depois ir para orgânico?

O pago ia ser mais rápido tudo isso.

No entanto, quando se pensa em estrutura, é melhor gastar dinheiro com os pilares alinhados.

Exemplo: Investir em anúncios, leads, campanhas e mandar para uma estrutura despreparada você estaria deixando dinheiro na mesa.

Venderia muito. O tráfego direto vende muito. Porém, o mesmo tráfego direto com um instagram pronto vende muito mais com o tempo.

Porque várias pessoas que não compraram naquele momento, ficarão ali para te acompanhar e comprar depois.

O contrário não. **Perde** todo o tráfego dos não compradores

ATIVIDADES DA QUINZENA DO INSTAGRAM

Chegou a hora desconfortável, se comprometer com o processo.

Assistir uma mentoria é gostoso. Não tem ação. Mas isso não muda seu jogo por si só, o que vai levar onde você quer é aplicar no dia a dia.

Até a data da próxima mentoria vamos acompanhar essas tarefas.

- ☐ Criar seu instagram para o novo projeto caso ainda não tenha.
- ☐ Colocar os 10 conteúdos. Quem já tem, alimentar com os pilares que eu ensinei. 60% conteúdo roma, 30% pessoal 10% humor, memes (topo).
- ☐ Procurar pessoas do seu nicho e seguir pelo menos 5 das maiores referências e acompanhar suas estratégias. Se comunicar nos comentários nesses perfis. **Fazer o comentário do dia.**
- ☐ Fazer storie elogiando uma referência não tão relevante pensando em um repost (2X POR SEMANA)

- ☐ Abrir box de perguntas **todos os dias**.
- ☐ Responder no mínimo 10 perguntas por dia intercalando horários diferentes. (Se não tem audiência perguntando ainda, pergunte você)
- ☐ Fazer 3 storie por dia mostrando o rosto, mostrar algo no dia a dia todos os dias (Família, filhos, cachorro, comendo, algo pessoal, música)

Tarefa: Quero que vocês contem quantos seguidores começaram agora e quantos vão ter a até a próxima mentoria.