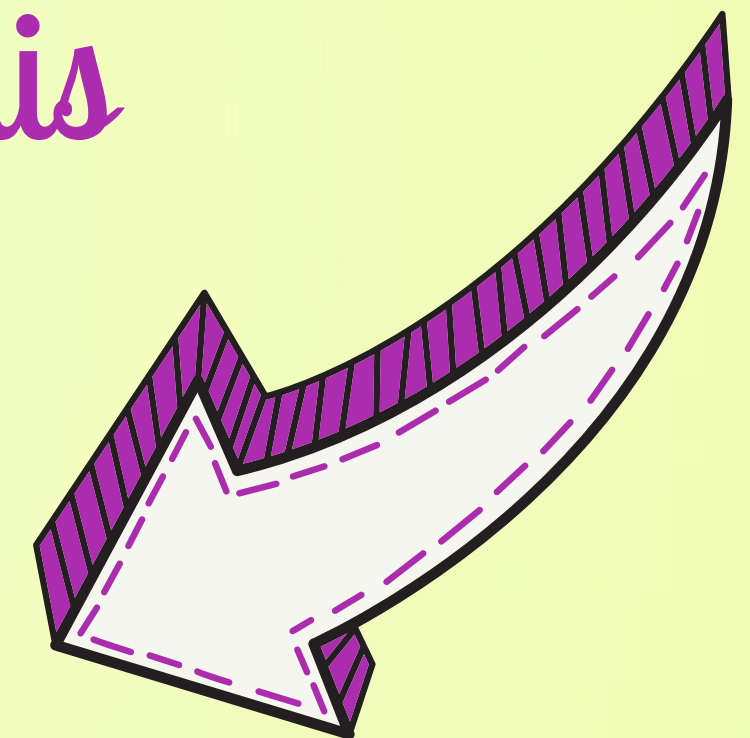
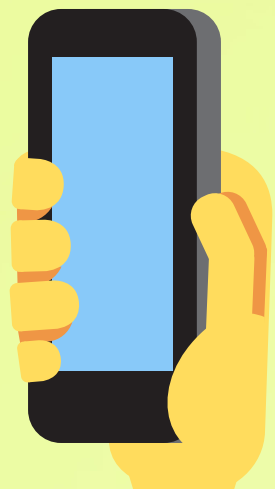


Sessão 3

Vendendo mais pelas redes sociais

- Criação de conteúdo inteligente.
- Marketing de conteúdo.
- Preços inbox.
- Nutrir relacionamento com o cliente.
- Levar para o direct. Fazer a venda por lá.
- direct: encantar o cliente e priorizar o atendimento. Não ser insistente. E ser firme nos gatilhos mentais. Explicar sobre gatilhos.





Stories

- se bem utilizada, pode ser a maior ferramenta de vendas do seu negócio.
- conteúdo: bastidores, dia a dia da empresa, novidades, promoções relâmpago, cupons de desconto.
- intuito: criação de autoridade e confiança é aqui!
- As pessoas veem no feio a VERDADE. Quanto menos perfeito, mais se vende. Tem que ser autenticidade.
- Ter um produto bom não é suficiente, você tem que fazer um bom marketing.
- usar as enquetes, caixas de perguntas, gif...
- analise as métricas do próprio instagram.

**Cronograma para
stories? Depende.
Roteiro? Depende.
Super produção? Nunca.
Ensinar a promover
pelos stories.**



Produtos que demandam consideração.

Funil de vendas
Nível de consciência
Jornada do consumidor

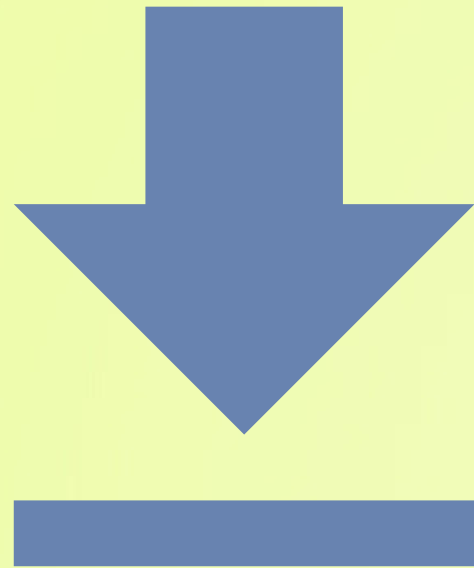


Relacionamento!



- sempre tentar migrar para o Whatsapp. Tirar do barulho
- link na bio.
- lista de transmissão.
- pós venda.

Aplicativos essenciais



- VSCO
- Lightroom
- Picsart
- Inshot
- Mojo
- Anúncios
- Gerenciador de páginas
- Unfold
- Meme generator
- Preview

Planejamento e Cronogramas

**entregar planejamento de marketing e
explicar estratégias detalhadamente.**