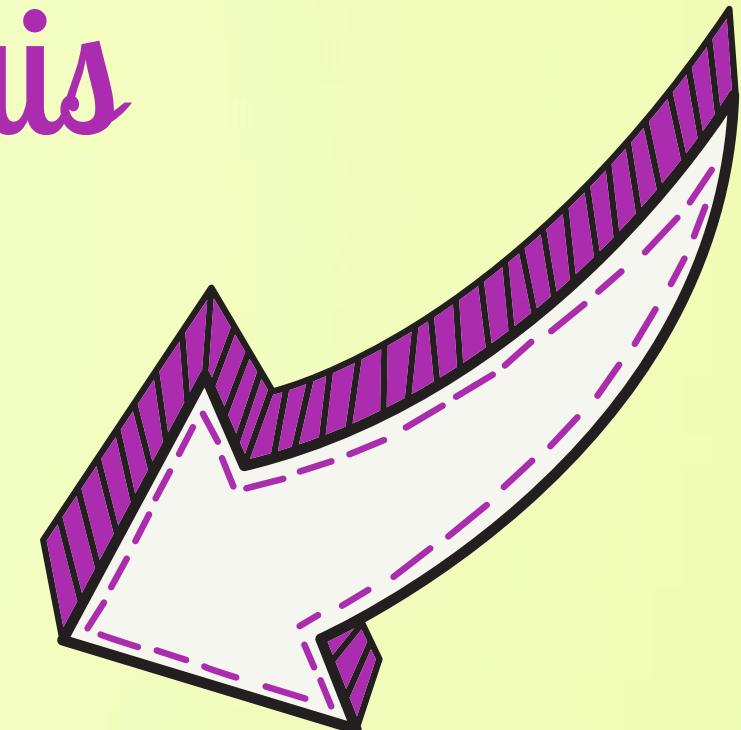
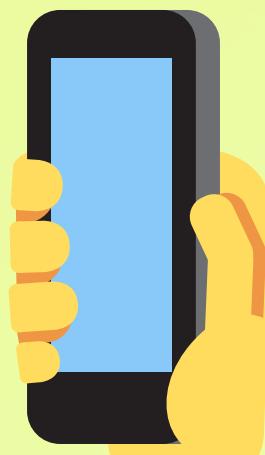


# Sessão 3

## *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

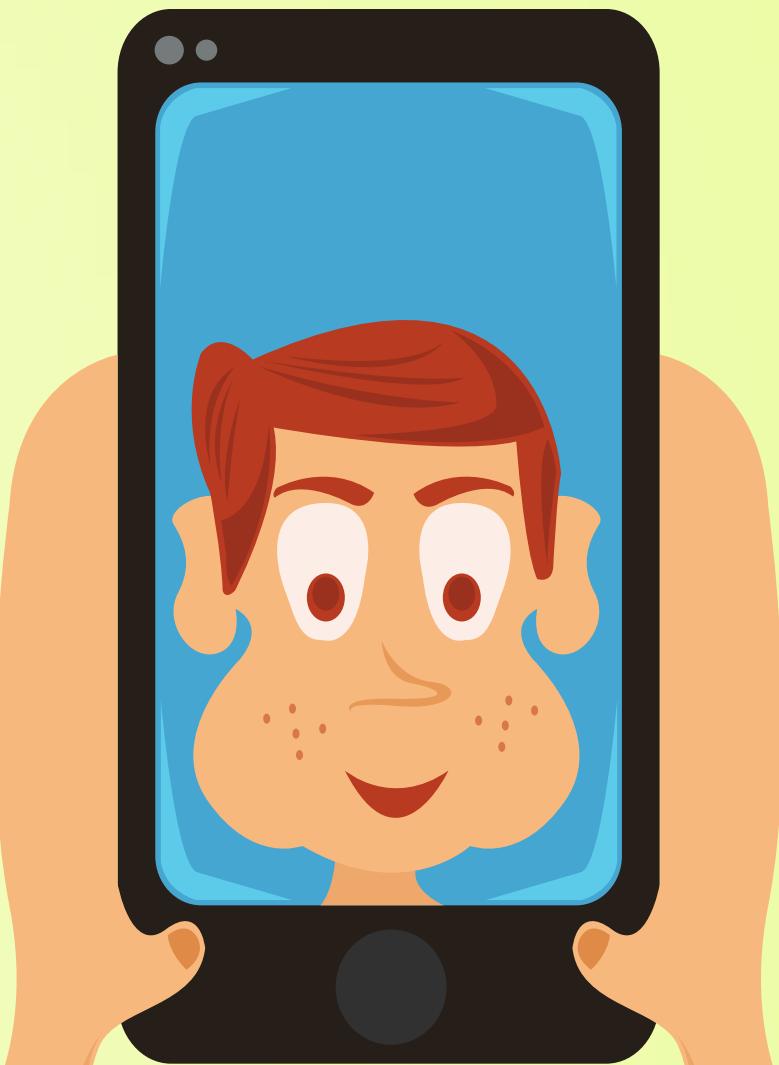
- se bem utilizada, pode ser a maior ferramenta de vendas do seu negócio.
- conteúdo: bastidores, dia a dia da empresa, novidades, promoções relâmpago, cupons de desconto.
- intuito: criação de autoridade e confiança é aqui!
- As pessoas veem no feio a VERDADE. Quanto menos perfeito, mais se vende. Tem 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 proprio instagram.

**Cronograma para  
stories? Depende.**

**Roteiro? Depende.**

**Super produção? Nunca.**

**Ensinar a promover  
pelos Stories.**

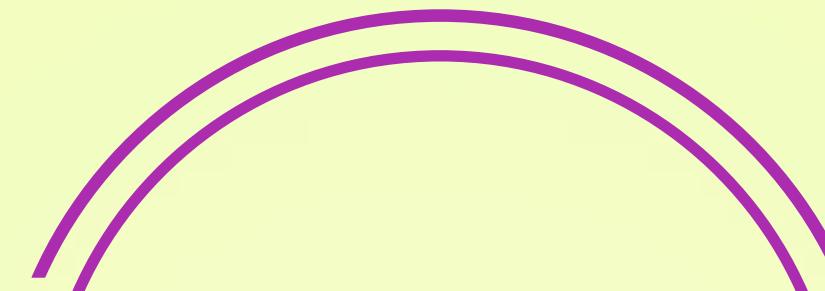


**Produtos que demandam consideração.**

**Funil de vendas**

**Nível de consciência**

**Jornada do consumidor**



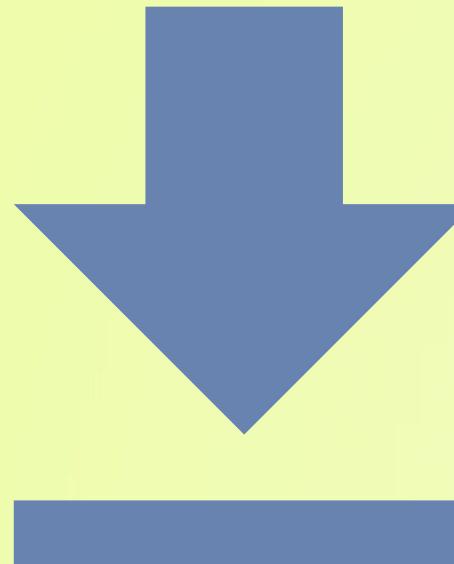
**Relacionamento!**





- 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.**