



2022

@valeskabruzzi

(RE)COMECE

RESUMO - AULA 2

GESTÃO ESTRATÉGICA DO SEU PERFIL



Objetivo: Aprender a gerir seu perfil de maneira estratégica, rápida e eficiente, fazendo com que seja parte da sua rotina de trabalho.

Níveis de consciência do cliente

O cliente que já está com o cartão na mão pronto para comprar possui um elevado nível de consciência e tem a decisão de comprar com você ou não, ou seja, é ele quem decide. É um cliente/lead caro para conseguir. Existe uma grande quantidade de pessoas que ainda está com um baixíssimo nível de consciência, isto é, ainda não sabem que você existe e que precisam do seu produto/serviço. Esse cliente é mais fácil de capturar para o seu funil de vendas.

Montagem de Funil de Vendas

As pessoas de nível de consciência mais baixo chegam através do seu conteúdo de **topo de funil**, ou seja, é um conteúdo mais raso. Ele é feito para atrair clientes novos. Você não está fazendo vendas.

Características: conteúdos compartilháveis, utilizando hashtags, localização, usando sempre CTA (Call to Action/chamada para ação). Exemplos de postagens: Fofoca, memes, indiretas, signos, temas polêmicos, assuntos do momento, datas comemorativas.

No **meio do funil** você amadurece o nível de consciência do seguidor, trazendo um conteúdo mais profundo. Nesse momento você vai gerar muito conteúdo de valor, ensinando, mostrando sua autoridade, seu conhecimento e seus resultados. Você faz a pessoa entender que precisa do seu produto/serviço.

O **fundo de funil** é o conteúdo de vendas. A intenção é ofertar o seu produto/serviço. Quem só faz fundo de funil não gera valor e não cria relacionamento.

Repost Útil

O repost útil é uma das maneiras mais fáceis de crescer organicamente, é quando alguém maior que você 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 respostou.

Procure fazer um post bonito, bem alinhado, criativo, gerando valor para a pessoa e também para você.

Cuidado com repost útil de perfil que não tem a ver com o que você fala, pois ou não vem ninguém para o seu perfil ou vem um público que não tem a ver com o seu nicho.

Não marque várias pessoas no mesmo post, pois você não será repostado.

É importante estar pronta, com a casa arrumada para receber as pessoas que chegam no seu perfil ou de nada vai adiantar o repost. Tenha um perfil claro, com o que você faz, que transformação promove na vida das pessoas e como te contratar.

Linha Editorial

Seu perfil é como se fosse uma revista. Nele você deve ter:

- **Tema principal:** é o seu tema base, aquele que você fala todos os dias.
- **Tema auxiliar:** é o tema que te ajuda a sustentar o tema principal para não ficar cansativo.
- **Tema pessoal:** é o momento do cafzinho. É onde você vai exercer o seu carisma, sua simpatia, a sua humanidade.

Calendário Editorial

O Instagram não é um extra, não é um bônus, ele tem que ser parte do seu trabalho. Todo profissional que negligencia o marketing está fadado ao fracasso.

- Separe um momento do seu dia para preencher no seu calendário;
- Distribua as ideias de conteúdo pelos dias da semana/mês;
- Leve em consideração o funil de vendas e espaços de respiro/humanização;
- Mapeie as datas comemorativas e datas relevantes;
- Registre seus períodos de férias/afastamento.

[CLIQUE AQUI PARA BAIXAR SEU CALENDÁRIO](#)

Ferramentas:

Ferramentas que te ajudarão a montar o seu fluxo editorial:

- Bloco de notas/google drive: é onde você vai escrever todas as suas ideias de posts. O google drive é ótimo para quando você trabalha com uma equipe, pois todos tem acesso ao documento e podem contribuir na escrita do conteúdo;
- Trello: é gratuito e existem vários tutoriais ensinando a usá-lo. Com ele você consegue organizar suas ideias e postagens.;
- Excel (montagem do calendário): ótimo para montar planilhas;
- Programação no Estúdio de Criação do Facebook: Organize e agende o que você vai postar a cada dia. É o único que é aprovado pelo Instagram.

(RE)COMECE

COM VALESKA BRUZZI

DÚVIDAS?

Pergunte na nossa
comunidade no
Facebook
clicando aqui.

@valeskabruzzi

