



Golden Story

RESUMO
MÓDULO 1

AULA 1

Welcome

Eu sei como é se sentir sozinha. Sentir que está falando com as paredes. Mas tudo isso, está prestes a mudar!

Mas depois de muitos testes, estratégias e validação, **eu consegui fazer com que a taxa de retenção dos meus stories subissem de 30% para 90% da audiência!**

Isso sem falar na quantidade de directos que eu recebo por dia. É tanto que eu mal consigo responder todas.

E é exatamente isso que eu irei te ensinar durante o curso: não apenas aumentar suas views como a grande maioria dos cursos de stories prometem. Mas sim, **fazer com que você venda através dele**. Com que você crie stories **hipnotizantes** que não dão outra saída ao espectador se não for ficar olhando e consumindo até o final. É isso que eu ensinarei a você!

Para ter um melhor aproveitamento do curso, estabeleça um compromisso comigo. Marque na sua agenda "compromisso com a Maia" e se coloque pronta para estudar.

Nenhum resultado cai do céu. Todo sucesso exige **trabalho duro, dedicação, disciplina e claro, muita execução**. Por isso você também encontrará exercícios práticos aqui dentro do curso!

AULA 2

Welcome

Afinal, para o que servem os *stories*?

É a ferramenta mais utilizada no Instagram.

Ele é lugar de conexão, mas também é lugar de vendas. Se o feed é a vitrine da sua loja, os stories são o momento do café. O momento da conversão, fidelização. Eles também são sobre histórias.

E como toda história, precisa de **um começo, um meio e um fim**. O ser humano é muito apegado a histórias porque gostamos de previsibilidade. Tudo aquilo que é muito desconhecido ou que foge do nosso comum, assusta. **E nossa tendência é fugir o quanto antes.**

Mas antes de começarmos, vamos desconstruir alguns mitos que você já viu por aí sobre os stories:

— "PRECISA ATINGIR 10% DA SUA AUDIÊNCIA"

Na realidade, não é necessário não. Eu mesma já vendi horrores atingindo apenas 8%, 6%... óbvio que quanto mais você atingir, melhor. Mas é difícil, quanto mais você crescer sua audiência, manter essa taxa. **E sendo sincera, não adianta você dobrar suas views sem converter em nada.**

A partir de agora, não quero que você metrifique o sucesso dos stories apenas com base nas views. Mas sim, em quantos directs te proporcionou e, principalmente, quantas vendas ou busca pelo seu serviço gerou. Essas sim são as métricas que você deve olhar com mais atenção.

Eu quero que você esqueça tudo o que sabe sobre stories. Na próxima aula, vamos desmistificar eles.

AULA 2

Welcome

→ O EXERCÍCIO DESSA AULA É:

- ✓ Analise quantos directos você costuma receber por dia.
- ✓ Foque durante 7 dias observando.
- ✓ Anote esses números!
- ✓ Todas as estratégias que você aplicar aqui, veja quais gerou mais respostas e quais não.
- ✓ Observe quais geram mais vendas, e vá registrando isso.

AULA 3

Por que é tão difícil dominar os stories?

Nós vivemos uma constante disputa por **atenção**.

É muita informação e conteúdo para consumir diariamente.

A atenção é o ativo **mais caro** hoje em dia. E por isso esse curso tem uma metodologia diferente de outros - o foco é na retenção. Ou seja, criar stories tão hipnotizantes ao ponto de sua audiência não conseguir parar de olhar.

A primeira coisa que você precisa saber é: as pessoas só irão consumir aquilo que for benéfico para elas.

Você tem exatos 8 segundos, todos os dias, para prender atenção.

Quando eu falo que o conteúdo começa desde o bom dia, é porque desde o primeiro story **já é sua chance de venda**.

AULA 3

Por que é tão difícil dominar os stories?

→ O EXERCÍCIO PRÁTICO DESSA AULA É:

Comente abaixo quais são os @ de perfis que conseguem prender sua atenção, e explique o porquê.

AULA 4

A desconstrução dos stories

— Vamos a algumas crenças por aí que você **já deve quebrar:**

1	Você não precisa mostrar a cara todo dia. Existem maneiras de criar conexão sem precisar fazer isso.
2	Stories feios não retém. Aquilo que é belo atrai e retém muito mais a atenção.
3	Beleza e imagem pessoal interferem nos resultados. A sua imagem pessoal tem o poder de ser determinante para a forma pela qual sua audiência enxerga você. Eu mesma já cometi o erro de não me importar com a minha imagem, e isso me custou rios de dinheiro.
4	Você não deve fazer apenas enquetes. Enquetes são ótimas, mas se você fizer apenas isso, sem estratégia, todo dia, vai ficar chato pra caramba da sua audiência consumir.
5	Caixinha de perguntas todo dia é chato. O que eu recomendo? faça no máximo 2x por semana caixinha de perguntas. Elas são importantes mas em excesso pode sim se tornar chato dependendo da sua audiência.

AULA 4

A desconstrução dos stories

6	<p>Quanto mais específico, melhor.</p> <p>Quando você trabalha uma única temática durante uma sequência de stories, faz com que se crie uma linha de raciocínio e logo, prende mais a atenção.</p>
7	<p>Não crie stories soltos/aleatórios.</p> <p>O céu lindo não precisa aparecer todo dia nos seus stories. Quanto mais aleatório e sem objetivo, menos estratégica você se torna. Foque em criar sequências com objetivos.</p>
8	<p>É legal que for específico e você trazer algumas quebras pra não ficar tão padrão e mais dinâmico.</p> <p>Por exemplo: sequência analisando um caso. No meio da sequência, colocar algo do seu dia para gerar uma quebra de padrão.</p>
9	<p>Tenha uma organização/previsibilidade nos seus stories.</p> <p>Não precisa planejar tudo. Mas é importante ter uma organização prévia do que você irá postar semanalmente.</p>
10	<p>E o mais importante... é sobre rituais e repetição.</p> <p>E isso é o que veremos nas próximas aulas!</p>

AULA 4

A desconstrução dos stories

→ O EXERCÍCIO PRÁTICO DESSA AULA É:

Anote quais são os erros que você já identificou conforme o conteúdo dessa aula e comente abaixo quais deles você estava cometendo.



Golden Story

RESUMO
MÓDULO 2

AULA INTRODUTÓRIA

Agora que você entendeu um pouco mais sobre os stories, chegou o momento de colocar em prática!

A partir de agora você vai descobrir algumas estratégias que aplico diariamente nos meus stories.

Ficou com alguma dúvida? Se sim, comente abaixo.

AULA 1

Rituais

O ser humano é apegado à **previsibilidade**.
E aqui entra **a importância da repetição!**

Ela é a única forma de você conseguir, de fato, fixar na mente de quem te acompanha.

Todos os dias chegam seguidores novos ao nosso perfil. Se você só trouxe coisas novas, e não repetir nada, ele vai se sentir confuso.

Então a melhor coisa que você pode fazer é **criar algo ao qual as pessoas esperam para ver**.

Por isso eu gosto de ter **rituais**. No meu perfil, eu tenho o ritual de sempre mostrar meu café! Com os mesmos elementos e músicas.

Uso também o repost para reforçar esses rituais. E fazer com que seus seguidores te marquem, auxilia no **engajamento** e alcance orgânico.

Uma outra dica é dar nomes e/ou hashtags aos seus rituais.

AULA 1

Rituais

→ EXERCÍCIO PRÁTICO:

Pense em quais ações você realiza diariamente. Como algumas delas podem se tornar um ritual seu? E como elas podem se encaixar com o seu conteúdo?

AULA 2

Quebra de padrão

Ao criar um padrão, quando você quebra, **suas views tendem a aumentar.**

Isso porque ativa a curiosidade na mente do seu seguidor! E a curiosidade é um dos gatilhos mais poderosos atualmente.

Até porque tudo que ativa a curiosidade, retém mais atenção.

Para quebrar o padrão, primeiro é preciso criá-lo.

→ EXERCÍCIO PRÁTICO:

- ✓ Fazer um story mostrando uma caixa preta.
- ✓ Coloque a pergunta "querem ver o que tem dentro da caixa?"
- ✓ Prossegue seus stories com outros assuntos. Após 3 a 4 stories, retorne a caixa.

OBS: não importa qual será a narrativa que você construirá em torno da caixa, o objetivo é apenas gerar a curiosidade.

AULA 3

Ponta Solta

Você já sabe a importância de não deixar pontas soltas no seu perfil.

Mas, é interessante trazer isso para os stories - **usar ganchos**.

Esses "ganchos" são basicamente quando você inicia um assunto mas não finaliza ele no mesmo dia.

Exemplo prático:

STORY 1	STORY 2 E 3	STORY 4
Postou um boomerang segurando uma chave e escrito "sonho realizado! Finalmente aconteceu"	Fez outros stories mostrando coisas do dia a dia	Trouxe feedback de aluna

Aguarda fechar quase 24h
Aí retoma o assunto da chave!

Assim sua audiência fica **esperando** ansiosamente para saber sobre o que se tratava a chave, entende?

AULA 3

Ponta Solta

→ EXERCÍCIO PRÁTICO:

- ✓ Deixe uma ponta solta para depois fechá-la.
- ✓ Comece seus stories despertando interesse em algo que ocorreu recentemente com você - **mas não dê nenhum detalhe sobre.** Apenas joga no ar e deixa a audiência querer descobrir.

Dica: pense como se fosse os últimos segundos de qualquer série da Netflix. Sempre se cria uma tensão no final que só será resolvida no episódio seguinte.

AULA 4

Caça

É uma estratégia que tem como foco levar sua audiência de um lugar para o outro.

Afinal, a atenção da sua audiência vai para onde você direciona ela!

Para aplicar essa estratégia, é importante você ter a clareza de para onde quer levar sua audiência - é para o feed? página de vendas? outro perfil?

A partir daí, a caça se baseia no lugar que você quer atingir.

É como iniciar uma competição de caça aos ovos. E a competição está presente dia a dia nas nossas vidas, desde a pré-história, quando os homens das cavernas disputavam alimentos para garantir a sobrevivência.

AULA 4

Caça

→ EXERCÍCIO PRÁTICO:

- ① Inicie uma sequência sobre um tema do seu nicho. OBS: escolha um tema ao qual no final você conseguirá relacionar com o seu produto!
- ② Faça essa primeira sequência em 3 stories. Seja objetiva, curta e simples.
- ③ Logo em seguida, poste um reels (que esteja relacionado a temática) e coloque a legenda "agora volte ao story".
- ④ Reposte esse reels no seu story e escreva "clique, assista e veja como continuar na legenda desse reels".
- ⑤ Continue a sequência em mais 4 stories e finalize-a colocando um CTA para o seu produto.

AULA 4

Caça

IMPORTANTE:

Recomendo que traga um discurso mais motivacional em cima do reels. Por exemplo, tem uma profissional que eu sigo que fez essa mesma sequência. Ela aproveitou que tinha feito uma viagem, e relacionou a viagem com o trabalho dela. Mostrou que foi apenas graças a ele que ela conseguiu chegar onde sempre sonhou.

A ideia é fazer o seguidor transitar. Ir buscar uma resposta e/ou recompensa. Pode finalizar trazendo um cupom especial escondido em algum comentário também! Torna mais interessante ainda.

— Bora botar em *prática* agora?

AULA 5

Poder de dar poder

A melhor pessoa para criar conteúdo não é você. **É a sua audiência!**

Como fazer isso? Primeiro, **incentive o seu seguidor a responder**. Pegue uma dificuldade específica.

Exemplo:

Nicho — marketing

Dificuldade — imagem pessoal

Story — "por que você acha que a imagem pessoal é a sua maior dificuldade agora?"

E a partir daí, com as respostas que gerar, você utiliza os prints para gerar o conteúdo.

— Sempre que possível, deixe aparecer o nome ou foto do @ da pessoa que respondeu. Por que? **A maioria das pessoas gostam de se assistir em outros stories, principalmente quando é de alguém que admira.**

Agora, vamos para a hora boa...

AULA 5

Poder de dar poder

→ EXERCÍCIO PRÁTICO:

- ✓ **Faça um story com fundo neutro.** Pode ser com alguma cor da sua paleta. Mas apenas a cor! Coloque a pergunta:

"Por que você acha que não consegue atingir X resultado?"
(coloque o resultado com base no nicho que atua)

- ✓ Colete os directs que receber. Tire print e compartilhe.

DICA: você só precisa de alguém para iniciar a manada. Caso nenhum seguidor responda, peça para alguma amiga próxima. E constrói a sequência a partir daí.

AULA 6

Quadro de ideias

Bora falar sobre uma das estratégias que mais aplico: **quadro de ideias!** É basicamente quando você estipula uma data/horário onde você irá trazer sugestões e gerar ideias para a sua audiência. Isso estimula a interatividade do seu público.

Geralmente feito através da caixinha de perguntas.

Pode ser aplicado para diversos nichos, como:

MANICURE	LOJA DE ROUPAS
"Me diga 1 palavra que resuma sua personalidade e eu te dou ideias de unhas"	"1 evento 1 look"
TATUAGEM	IMAGEM PESSOAL
"1 palavra que defina sua personalidade 1 ideia de tattoo"	"Uma percepção um look"

Use e abuse da sua criatividade ao criar quadros! E para fixá-los na cabeça do seu cliente, **utiliza da repetição.**

Coloque os dias fixos que ocorrem nesses quadros! E caprichem no visual.

AULA 6

Quadro de ideias

→ EXERCÍCIO PRÁTICO:

Essa semana, defina qual será o quadro de ideias ao qual você irá realizar. Ao invés de usar caixinhas, peça para a sua audiência responder o story.

Defina também quais serão os dias em que você irá realizar esse quadro.

AULA 7

Movimentos

O ser humano é por natureza um ser dependente. Nós estamos sempre buscando nos enturmar e sentir que fazemos parte de algo muito maior do que nós. Por isso a importância de criar uma comunidade!

E qual o melhor passo para criar uma comunidade? **Iniciando um movimento!**

Com um movimento, seus seguidores têm pelo o que te acompanhar, tem o que aprender apenas com você.

Esse movimento pode ser através de um ritual, de uma hashtag ou até mesmo de um desafio!

Lembre-se: a única coisa que diferencia você dos seus concorrentes é a sua história e aquilo que você defende, as bandeiras ao qual você levanta.

Crie movimentos e seja a porta-voz da sua comunidade.

COMO FAZER ISSO?

— Tenham um objetivo em comum, exemplo: ser a tia rica e gostosa / ser contra caixinha de perguntas / defender que tudo têm um preço

Quando se deixa claro quais são os seus valores, o que você defende e não tem medo de repetir você acaba gerando esse movimento.

AULA 7

Movimentos

→ EXERCÍCIO PRÁTICO:

① RESPONDA AS SEGUINTE DÚVIDAS:

No que você acredita?

Quais são os seus valores inegociáveis?

O que você não abre mão?

Quais as bandeiras que levanta?

AULA 7

Movimentos

Que comunidade você gostaria de liderar?

- 02 DEPOIS DE RESPONDER, CRIE UMA HASHTAG QUE REPRESENTA EM UMA FRASE CURTA AQUILO QUE VOCÊ RESPONDEU ACIMA.

- 03 COMPARTILHE DIARIAMENTE NOS STORIES!

- 04 ESTIMULE SEUS SEGUIDORES A FAZEREM E MARCAREM.



Golden Story

RESUMO
MÓDULO 3

AULA INTRODUTÓRIA

A partir de agora iremos falar sobre uma das estratégias que mais aplico:
storiesaula!

São fáceis de aplicar e se encaixam em qualquer nicho.

Pega o caderno e a caneta! ***Vamos começar mais um módulo agora.***

AULA 1

O que é

É uma estratégia que se baseia na troca.

Basicamente, para liberar um conteúdo, a sua audiência precisa **bater uma meta de reações no stories.**

Cada reação conta como uma **resposta.** Cada resposta conta mais para o algoritmo.

E também ensina ao seu público, de forma inconsciente, de que tudo tem um preço - **até mesmo o seu conteúdo gratuito.**

Uma das vantagens dessa estratégia é que você não precisa aparecer todo dia. Pode (e até recomendo) ser feito em formato de texto com imagens ao fundo para tornar mais visual.

Também pode ser feito em vídeo. **Mas a vantagem é justamente não precisar colocar sua cara todo santo dia nos stories.**

A meta (ou preço) pode ser feita através de: **reações, respostas ao direct, comentários ou palavras-chaves.**

Aproveite também para sempre ofertar seu produto entre essas sequências!

AULA 1

O que é

→ EXERCÍCIO PRÁTICO:

- 1 Comece a anotar um possível tema para a sua storiesaula.

- 2 Comente abaixo qual é o seu nicho e o tema que está pensando em abordar.

AULA 2

Escolha do tema

Afinal, qual tema escolher para as minhas storiesaulas?

→ **Esse tema pode vir através de:**

- ✓ Algum insight/ideia que você teve
- ✓ Um conteúdo que você consumiu
- ✓ Trends e/ou assuntos do momento

E a minha forma preferida... **Através de dúvidas que você recebe!**

Se você não recebe dúvidas com frequência, pode analisar quais dúvidas seus concorrentes recebem na caixinha de perguntas. E utilizá-las ao seu favor.

Caso sua persona seja você de antigamente, pode anotar as dúvidas que você mesmo tinha e usá-las como tema.

AULA 2

Escolha do tema

→ EXERCÍCIO PRÁTICO:

- 1 Você irá realizar uma pesquisa de público. **Com base nas respostas, você irá anotar no mínimo 5 temas para suas próximas storiesaula.** Essa pesquisa deve ser feita através da caixinha de perguntas. **Ao todo serão 5 caixinhas!** Abaixo irei deixar o que deve estar escrito em cada uma + o objetivo por trás delas.

CAIXINHA 1

O que você mais gosta aqui no meu perfil?

Essa caixinha ajuda a entender os gostos, interesses e preferências do seu público. Muitas vezes te dando grandes insights de quais caminhos seguir e como trazer conteúdos que eles mais curtem!

CAIXINHA 2

O que você gostaria de ver mais no meu perfil?

Enquanto a caixinha de interesses te mostra o que você já faz e sua audiência curte, nessa você vai descobrir o que você AINDA NÃO faz mas que eles gostariam muito de ver você fazendo/falando. Nesse caso, vão surgir muitas ideias novas aí para você testar e colocar em prática!

AULA 2

Escolha do tema

CAIXINHA 3

Se você pudesse me descrever em 3 palavras, quais seriam?

Serve para te mostrar a percepção que o seu público tem sobre você. É ótimo para você perceber se está se comunicando da forma certa e passando a imagem que você quer passar!

CAIXINHA 4

O que te faz se identificar e querer acompanhar um perfil aqui no Instagram?

Nessa você consegue entender os principais critérios do público para se engajar com pessoas/marcas. As respostas podem te ajudar a criar conteúdos que gerem identificação com o público de vocês.

CAIXINHA 5

Quais outros perfis semelhantes ao meu você também acompanha?

O foco aqui é descobrir quem seu público gosta e se identifica no mercado! É ótimo para estudar o seu mercado e concorrentes. Ver o que eles estão fazendo!

Faça essa pesquisa o quanto antes! Tire print de todas as respostas antes dos stories fechar as 24h e guarde esses prints. Faça essa pesquisa a cada 1 ou 2 meses.

AULA 3

Definição de metas

Para que nossa storiesaula ocorra, ela precisa ter uma meta a ser batida.

O interessante é você ir diferenciando a quantidade de metas.

Lembrando também que as metas não precisam ser apenas através de reações, mas pode ser também com base nos comentários em uma postagem, a seguidora que mais reagir ou até descobrir qual palavra-chave. Existem maneiras de trazer metas diferentes, não foque em apenas uma para não ficar chato.

AULA 3

Definição de metas

→ EXERCÍCIO PRÁTICO:

- 1 Inicie uma sequência.
- 2 Poste uma foto no feed.
- 3 Coloque uma meta nos stories de comentários que os seus seguidores precisam bater para você continuar a sequência que está fazendo.
- 4 Aguarde a meta bater.

Caso não bater, não traga o conteúdo. Não esqueça de reforçar a importância da meta ser batida para liberar o conteúdo.

**Afinal, tudo tem um preço.
Incluindo seu conteúdo gratuito.**

AULA 4

Texto fracionado

Uma das formas de aumentar a retenção, é não colocando textos inteiros. Mas ir fracionando ele! Ou seja, colocando em blocos que vão se complementando.

Link com exemplo visual

<https://www.instagram.com/stories/highlights/17942037523666146/>

AULA 4

Texto fracionado

→ EXERCÍCIO PRÁTICO:

- 1 Faça uma sequência escrita com imagens ao fundo. Ela não pode ultrapassar de 15 stories e o texto precisa estar em blocos.
- 2 No dia seguinte, faça uma sequência também de no máximo 15 stories porém com você falando e aparecendo.

Compare qual será o resultado de ambas. E como sua audiência se comporta ao consumir (se interação mais, como reage etc) e depois compartilhe os resultados aqui nos comentários.

AULA 5

Garantia de aplicação

Como garantir que meus seguidores atinjam a meta?

- Primeiro, coloque metas possíveis de serem alcançáveis.
- Segundo, forneça recompensas! Não apenas a storiesaula, mas alguma bonificação que seja interessante para sua audiência.

AULA 5

Garantia de aplicação

→ EXERCÍCIO PRÁTICO:

- ① Coloque um story com o seguinte texto: "eu tenho 5 formas de [tema da storiesaula] para revelar a você! Mas, para liberar esse conteúdo, esse story aqui precisa bater 50 reações com [emoji que escolher]."
- ② No segundo story escreva: "e para a que mais reagir, eu irei encaminhar um pdf onde vou abrir o jogo sobre [tema que complementa a storiesaula]."
- ③ Faça esse formato de stories pelo menos 1x na semana durante um mês e depois compartilhe seus resultados com a gente :)

AULA 6

Adaptação a nichos

Uma dica para você que ainda não sabe qual será o tema da sua storiesaula, existe um site onde você pode buscar quais são as principais dúvidas que as pessoas mais buscam sobre seu nicho!

Clique abaixo para aplicar

<https://answerthepublic.com>

AULA 6

Adaptação a nichos

→ EXERCÍCIO PRÁTICO:

- ① Acesse o link **<https://answerthepublic.com>**
- ② Coloque uma palavra-chave relacionada ao seu nicho
- ③ Altere para seu país
- ④ Altere para sua linguagem
- ⑤ Clique em buscar
- ⑥ Anote quais são as dúvidas mais interessantes para você aplicar depois

ATENÇÃO: caso não consiga ou tenha dificuldade em utilizar o Answer The Public, abaixo tem uma vídeo-aula com passo a passo:

<https://vimeo.com/640925708>



Golden Story

RESUMO
MÓDULO 4

AULA INTRODUTÓRIA

O nosso foco agora será em **VENDAS**.

Nesse módulo, você irá descobrir algumas das principais estratégias que aplico na hora de vender o meu produto.

Pronta?

AULA 1

Antecipação

Antes de lançar qualquer filme, vai sendo lançando pequenos spoilers - como fotos dos bastidores, pôsteres do filme, trailers, entrevistas e por aí vai.

Quando é lançada uma coleção nova de produtos, ocorre a mesma coisa.

Isso se chama antecipar o desejo - fazer com que o cliente queira comprar algo que ainda vai existir/atualizar.

E a antecipação é a estratégia que mais utilizo para gerar desejo no meu produto.

Como que eu faço isso nos meus stories?

Eu trabalho com infoprodutos, ou seja, a venda de cursos e mentorias! E através desses infoprodutos, eu trabalho com o formato de lançamentos. Ou seja, nem todos os meus produtos estão disponíveis para venda sempre que você quiser.

Eles funcionam com abertura de turmas! E dessa forma se torna mais fácil fazer a antecipação. Eu defino uma data, e realizo ações de antecipação nos stories.

AULA 1

Antecipação

Mas ok, quais são essas ações?

- ✓ Cronômetro com a data
- ✓ Música específica com o cronômetro toda vez que coloco ele para fixar mais na mente do meu cliente (ele vai ouvir e logo lembrar do produto)
- ✓ Trago todo dia algum feedback de aluna
- ✓ Crio sequências temáticas (que logo você vai descobrir o que são) e no final coloco lembrete ou link pro meu produto

Quanto tempo de antecipação? Eu gosto de 20 a 15 dias.

Quanto mais antecipação, mais tempo você dá ao seguidor de se programar e comprar seu produto na data que você abrir.

Ou se você não tem infoprodutos, fornece serviço ou tem produto físico, uma ação que você pode fazer é promo relâmpago ou atualização do seu trabalho (nova linha, novo formato etc)

Basicamente é criar expectativa sobre o que você irá vender.

Aqui entra também a importância do storytelling! Mas a melhor forma mesmo de fazer antecipação é através de um bom conteúdo tanto nos stories quanto no feed.

AULA 2

Antecipação

→ EXERCÍCIO PRÁTICO:

- ① Aplique as 3 primeiras ações que eu citei.
- ② Comece compartilhando feedback de aluna/cliente.
- ③ E após coloque um cronômetro com data da abertura de novas turmas e/ou data da promo que irá realizar.
- ④ Use sempre a mesma música quando colocar o cronômetro para ajudar a fixar na mente do seu cliente.
- ⑤ Sempre que possível, traga pequenos spoilers.

AULA 2

Prova social

Imagine esses dois cenários:

- ANA: uma fotógrafa que vive falando o quanto o trabalho dela é bom.
- JOANA: também fotógrafa, que compartilha diariamente feedbacks de clientes.

De qual delas você compraria?

Óbvio que na segunda opção. Afinal, confiamos muito mais no marketing boca a boca.

Por isso, compartilhar feedbacks constantemente é fundamental para gerar desejo sobre o seu produto.

DICA: tenha um modelo de feedback que posta sempre nos stories. Esse é um exemplo de como eu aplico:



FEEDBACK GOLDEN STORY

- Sempre com vídeo no fundo sem música
- Hashtag do produto
- Link com nome e ação da aluna / exemplo: "quero aumentar as views como a luana"

AULA 2

Prova social



FEEDBACK WONDER

- Fundo preto e branco
- Hashtags #souwonder
- Reforço do que quero chamar atenção no texto



FEEDBACK SEJA MENTORA

- Em vídeo de no máximo 1 minuto
- Com legenda
- Hashtag do produto
- Marcação da aluna

AULA 2

Prova social

Ter esse "padrão" no momento de compartilhar o feedback ajuda a diferenciar cada produto e também fixar na mente de quem acompanha.

Na aba "materiais" aqui dessa aula terá o modelo de feedback para você baixar :)

→ EXERCÍCIO PRÁTICO:

- 1 Baixe o modelo de feedback
- 2 Aplique com suas alunas/clientes
- 3 Coleta os feedbacks que receber (tire print deles)
- 4 Coloque em uma pasta no seu celular
- 5 Poste um por dia, todos os dias

AULA 3

Ancoragem de preço

Ancorar o seu preço nada mais é do que elevar a percepção de valor sobre o seu produto.

Como fazer isso na prática? EIS AQUI UM EXEMPLO:

- ✓ Abra uma caixinha de perguntas
- ✓ Mande para si mesma "O que eu encontro dentro do NOME DO PRODUTO/SERVIÇO?"
- ✓ Responda a essa caixinha com 4 stories contando em detalhes, passo a passo, de tudo o que a pessoa irá encontrar dentro do seu produto
- ✓ Após esses stories, abra uma nova caixinha escrito "Agora que viu o que vem dentro, quando você acha que custa o NOME DO PRODUTO?"
- ✓ Compartilhe as respostas que apareçam um preço maior. Digamos que você cobre R\$300 reais. Compartilhe as respostas que aparecem R\$500, R\$1 mil, R\$5 mil e por aí vai
- ✓ Coloque "vocês acharam que o preço era algum desses! Mas na realidade, para você entrar/adquirir no NOME DO PRODUTO, tudo o que irá precisar é R\$xxx!
- ✓ Compare com algo do cotidiano (preço de uma pizza, preço de uma massagem, o que você gasta com sushi no fim do mês etc)

AULA 3

Ancoragem de preço

→ EXERCÍCIO PRÁTICO:

- ① Realize o passo a passo do exemplo que foi dado anteriormente
- ② Marque secretamente o @maiasnts
- ③ Me conte nos comentários depois como foi a reação do público!

AULA 4

Sequências temáticas

Uma das melhores formas de reter mais a atenção.

É quando você inicia desde o primeiro story, e finaliza até o último, com um único tema/assunto.

Quando aplicar uma sequência temática, foque em deixar primeiro seus stories zerar, ou seja, passar das 24h.

Evite apagar stories. Não é bom para o algoritmo e pode prejudicar sua entrega.

Referente ao tema... Eu indico mesclar cultura pop, tendências, assuntos em alta e relacionar eles com o seu nicho.

Faça sua seguidora se sentir imersa naquele conteúdo. Faça perguntas, quizz, coloque enquetes... Misture as ferramentas para tornar a sequência mais dinâmica. Não esqueça de abusar de imagens e vídeos também!

No final, coloque sempre o link no último story para chamar a audiência para o seu produto/serviço.

***O exemplo citado tem no módulo Desmembrando Stories**

AULA 4

Sequências temáticas

→ EXERCÍCIO PRÁTICO:

- 1 Escolha um tema que pode ser interessante para sua audiência
- 2 Espere seus stories zerar para dar início
- 3 Utilize um assunto do momento e mescle com seu nicho
- 4 Faça no máximo 20 stories
- 5 Utilize todas as ferramentas (caixinha, enquetes e quiz)
- 6 Oferte seu trabalho ao final
- 7 Compartilhe os resultados com a gente nos comentários

AULA 5

Vender sem ser chata

Por que vender sempre precisa ser visto como algo chato?

Já parou pra pensar que isso é uma crença ao qual você alimenta para si? E para a sua audiência?

Quem quer comprar de você, quer saber que você está vendendo. Até porque, **a verdade vende.**

Não finja não vender. Crie um produto/serviço ao qual você se orgulhe. Que seja tão bom ao ponto de você não precisar fingir que não está vendendo.

Ok, mas como vender sem ficar panfletando o tempo inteiro?

Aplique a estratégia 80-20.

80% do seu conteúdo devem ser mais estratégicos e intencionais. Enquanto 20% precisa ser o seu fod@se.

Ou seja, você irá aproveitar esses 20% para postar o que quiser. Fotos, vídeos, opinião, visão sobre algo...

Quando eu viajo ou vou conhecer um lugar diferente, gosto de mostrar os ambientes, trazer insights e compartilhar o que acho bonito.

Além de me deixar mais livre para criar, essas imagens ajudam a reforçar o meu branding.

AULA 5

Vender sem ser chata

→ EXERCÍCIO PRÁTICO:

- ① Traga algo da sua vida pessoal (como um sonho que realizou, uma meta que bateu, um lugar que conheceu ou uma experiência que viveu)
- ② Crie de 5 a 10 stories contando sobre isso. Mas sem pensar em estratégia. Apenas seja você e use suas palavras. Vá criando conforme seu sentimento, seu estado de espírito naquele momento. Deixe que a história flua em você.
- ③ No final dessa sequência, relacione essa história que acabou de contar (ou mostrar) com o seu produto.
- ④ Coloque o link de compra/agendamento em somente 1 story. O último, de preferência.
- ⑤ Deixe fechar 24h dessa sequência antes de iniciar outra. No dia seguinte, traga os prints dos directs que recebeu para gerar prova social. E demonstrar que a sequência da sua vida pessoal causou emoção no público.

AULA 6

Senso de comunidade

Para criar uma comunidade, você precisa estar atenta e realizando essas 05 ações:

- 1) Ter um objetivo e uma causa a atingir** (como ser uma mulher mais ambiciosa, não depender de ninguém, ser reconhecida, ser ouvida e ser bem paga por aquilo que faz. Que todas as mulheres consigam sentir e viver isso)
- 2) Não ser uma chefe, mas sim uma líder** (ou seja, aquela que inspira, motiva, movimenta... Líderes são por natureza pessoas carismáticas e inovadoras. São comprometidas e curiosas. Não se colocam como superiores, mas como igual. Elas escutam sua tribo)
- 3) Dê nome a sua tribo!** (como mulheres ambiciosas, os cactos da Juliette... Quando se dá um nome a esse lugar, as pessoas aspiram participar e estar presente dentro dessa comunidade)
- 4) Faça quem estiver de fora se sentir excluído** (traga feedbacks, bastidores da sua comunidade, faça com quem ainda não está dentro querer estar. Mostre como é a sua comunidade. Quem está nela. E o que vocês fazem que diferenciam das outras comunidades)
- 5) Tenha códigos internos** (podem ser palavras-chaves, nomes, cores... elementos que somente quem está dentro da comunidade irá entender)

AULA 6

Senso de comunidade

→ EXERCÍCIO PRÁTICO:

- ① Crie um nome para a sua tribo
- ② Comece a chamar repetidamente, durante 2 semanas sem parar, sua audiência por esse nome ao qual você criou
- ③ Depois dessas 2 semanas, faça pequenas pausas
- ④ Fale sobre esse nome de 2 a 3 vezes na semana
- ⑤ Mantenha a constância desse nome