

EXECUÇÃO DIGITAL

COM LUANA CAROLINA

MÉTODO **GUIA**

O PILAR FUNDAMENTAL

O pilar da compreensão. Entenda as regras do
jogo para enriquecer no digital.



VOCÊ ESTÁ AQUI



1. O Método GUIA (Introdução aos conceitos)

✓ Total de aulas (4 de 4)

-
- | | |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| O guia | Aula 1.1 - O Guia: Descobrindo o seu papel na produção de conteúdo
✓ Vídeo ★ 5,0 |
| O destino final | Aula 1.2 - O Destino Final: Crie narrativas que vendem
✓ Vídeo ★ 5,0 |
| A trajetória | Aula 1.3 - A Trajetória: Como se diferenciar da concorrência e criar um conteúdo que se destaque
✓ Vídeo ★ 5,0 |
| A ferramenta | Aula 1.4 - A Ferramenta: Como transformar seguidores em clientes
✓ Vídeo ★ 5,0 |
-

**O MÓDULO ONDE VOCÊ FIRMARÁ SUAS BASES
E APRENDERÁ OS CONCEITOS BÁSICOS**



OS FUNDAMENTOS DA METODOLOGIA

CONTEÚDOS

Aula 1.1 - O Guia: Descobrindo o seu papel na produção de conteúdo

Aula 1.2 - O Destino Final: Crie narrativas que vendem

Aula 1.3 - A Trajetória: Como se diferenciar da concorrência e criar um conteúdo autêntico

Aula 1.4 - A Ferramenta: Como transformar seguidores em clientes



Aula 1.1

O GUIA

Descobrindo seu papel na
produção de conteúdo



O QUE É O MÉTODO GUIA?

Esse resumo servirá para esclarecer o que é o método GUIA, o que é ser um GUIA e como tirar o máximo proveito dessa metodologia.

O método guia é um método para gerar esclarecimentos na produção de conteúdo para sua audiência. É só uma questão de tempo até colher os resultados utilizando essa metodologia.

Essa aula vai abrir sua mente e quebrará algumas objeções sobre os conceitos do mundo digital, como o medo de começar e a escolha do seu nicho de atuação. Tudo isso será explicado da melhor forma.



MÉTODO GUIA

EM PRIMEIRO LUGAR, DE ONDE VEIO ESSE MÉTODO GUIA?

Quando comecei a atuar na internet, passei a observar padrões muito específicos de pessoas que ganham muito dinheiro na internet, todas elas cumprem um papel, o de ser um guia para a audiência deles. Vejamos um exemplo, eu me tornei um guia para minha audiência, você que está lendo esse resumo me enxerga como uma guia.

Mas por qual motivo essas pessoas cumprem esse papel de guia?



Nós, seres humanos, sempre estaremos em busca de guias. Isso é fato. As pessoas que cumprem esse papel são guias que irão nos instruir a passar por um caminho que elas já passaram. Mas e então, ainda assim, por qual motivo ainda buscamos guias?

Queremos a experiência e a segurança de alguém que já conhece o caminho que nós queremos trilhar, logo, se alguém já passou pela trilha que eu quero seguir, as chances de eu errar e falhar por conta de algum obstáculo diminuem muito. As chances de eu tomar uma decisão errada vão ser quase nulas.

Quando começamos algo novo é normal sentirmos muito medo, isso acontece porque nunca fizemos isso antes, tão pouco temos referências de pessoas que fizeram.

Vejamos um exemplo: Dirigir já se torna uma tarefa automática por conta da experiência empírica do dia a dia, você já sabe instintivamente o caminho até o seu trabalho, sabe até os buracos que vão existir naquelas ruas, logo, quando você conhece o caminho e tem familiaridade, você sente segurança.

Anote essa palavra: **FAMILIARIDADE!**



Se você vai em uma praia e reconhece um vizinho ou uma pessoa que não está necessariamente tão próxima de você, é automático você sentir familiaridade com essa pessoa. Sentirá coragem até de deixar seus itens pessoais perto dessa pessoa. É como se você sentisse que ela jamais poderia lhe ferir ou roubar você. Quando se trata de um desconhecido, nunca sabemos o que esperar da pessoa.

Tudo que me traz familiaridade ou experiência me traz segurança.

Seus potenciais clientes só irão seguir você porque eles querem aprender algo com você, eles querem se sentir mais seguros.

Eles vão assistir seus conteúdos porque você é uma pessoa que trilhou o caminho que eles ainda não passaram. Sua metodologia vai tornar a trajetória deles mais fácil, vai facilitar a vida deles e evitará que cometam muitos erros.

As pessoas só seguem você porque querem diminuir as chances de errar na trajetória delas.



Mas, e seu eu não for bom em alguma coisa? E se eu estiver começando do zero?

Se você se acha insuficiente por não saber algo ou por achar que não sabe o suficiente para ser um guia, esse pensamento negativo vai por água abaixo agora.

O seu seguidor quer acesso ao básico, isso já é o suficiente para começar. Você só precisa dominar um pouquinho a mais que as outras pessoas. Se você é “meio bom”, você deve começar a ensinar. As pessoas já podem até lhe ver como uma autoridade e uma referência. Isso só acontece quando os teus seguidores lhe enxergam como um guia.

Você pode ajudá-lo com o básico que já sabe.

Um criador de conteúdo gera autoridade e se torna referência quando ele assume o papel de guia.



Quote

**«ASSUMA O SEU
PAPEL DE GUIA NA
VIDA DOS SEUS
SEGUIDORES»**

Luana Carolina



VAMOS APROFUNDAR UM POUCO OS CONCEITOS

Em primeiro lugar, vamos entender o que é um nicho e um subnicho.

Imagina a seguinte cena:

“Estou em um safari, pela primeira vez, fazendo a minha primeira excursão pela África Selvagem, e diante disso, eu me deparo com dois instrutores.

Instrutor 01 - Passou os últimos dez anos se dedicando com um guia do safari.

Instrutor 02 - As vezes é guia do safari, quando o instrutor 01 está de folga, mas seu trabalho principal é ser barman. Ele conhece o safari há menos de 2 anos.

A pergunta que eu faço para você agora é: Em quem você teria mais confiança de te guiar pela África Selvagem? Lembre-se que lá existem leões e muitos animais perigosos.

A resposta é bem óbvia, mas vale a reflexão. Você só irá confiar no instrutor 01, pois ele fez isso a vida toda e vive disso, ele fala do safari quase que 24 horas por dia.



Esse instrutor tem muita experiência com esse safari porque ele se dedica somente a esse trabalho, ele foca sua energia nesse mundo de excursões pela África Selvagem. Dessa forma, ele sabe exatamente tudo que pode acontecer no caminho.

Com esse exemplo, fica cada vez mais claro que você precisa de um nicho bem definido. Nicho é o assunto no qual você é guia, você pode atuar no nicho de “Nutrição” e seu subnicho ser “Nutrição esportiva para atletas de alta performance”.

Quanto mais você fala do seu nicho, mais forte sua mensagem ficará para sua audiência. Isso lhe gera autoridade nesse assunto, nesse nicho.

SEJA UM GUIA

Como assim ser um guia? Guia do que? Veja o meu exemplo, hoje eu ensino as pessoas a como criar conteúdo e fazer dinheiro com isso. Eu sou um guia disso.

Vejamos, eu faço academia, mas eu não passo o dia estudando sobre treinos e nem sou especialista nisso. Se por acaso eu lançasse um curso sobre treinos, talvez eu fracassasse em comparação com pessoas que só fazem isso, como personal trainers e coachs.



As pessoas vão comprar de quem tem mais experiência com o assunto e de quem passou a vida toda fazendo isso.

Logo, eu preciso ser guia de um nicho onde eu estou extremamente inserida. Eu não posso ser guia de algo que eu não conheço ou de algo que eu não vivo. É a minha experiência que vai ensinar alguém a chegar no destino final.

Se coloque em uma função de guia.

Pense.

Será que eu tenho um assunto onde eu me destaco no meu meio social? Um assunto onde as pessoas me procuram para saber? Será que tem algo na minha infância onde eu era muito boa?

Olhe para o seu passado e pergunte-se: No que eu me destacava?



Vamos mais afundo. Olhe o histórico de conteúdos que você consome, que vídeos você assiste? Que livros você lê? Qual assunto te desperta mais interesse?

Você precisa se enxergar como os criadores de conteúdo que você admira. Talvez esses conteúdos te inspirem a descobrir no que você pode ser guia. Se você se interessou por um assunto e gosta dele, talvez seja um sinal.

Outras perguntas para se fazer durante essa jornada de autoconhecimento é:

Quantas pessoas estão dispostas a ter um guia nesse assunto?

Você tem um conhecimento acima da média sobre um tema, mas será que as pessoas procuram um guia para isso?

Tem alguém disposto a pagar para saber sobre esse assunto?

Anote todas essas coisas. Responda as perguntas.



EXERCÍCIO MENTAL

PERGUNTAS

1. Em que assunto você quer ser um guia?

2. Quantas pessoas estão dispostas a ter um guia nesse assunto?

TAREFAS

- a) Anote o seu nicho e o seu subnicho, tenha clareza sobre o assunto que quer ser um guia. Depois, pesquise referências sobre seu nicho.

- b) Com base nas respostas acima, anote os principais problemas que suas referências resolvem. Com essas respostas, você terá mais clareza de onde investir sua energia para se tornar um guia.



Aula 1.2

O DESTINO FINAL

Crie narrativas que vendem



As pessoas compram coisas e pagam por serviços porque querem chegar a algum lugar. Quando eu li isso pela primeira vez, eu olhei para minha própria vida. Se eu compro uma jóia, eu quero melhorar a minha imagem pessoal para gerar autoridade em algum meio social.

Quando eu faço conteúdo no Instagram, essa narrativa é um meio para que eu chegue em algum lugar, como:

- Liberdade financeira
- Liberdade geográfica
- Liberdade de tempo

Quando alguém compra na Studies, elas querem chegar a algum lugar. Elas querem ser mais produtivas e mais organizadas.

Quando eu contrato um serviço, eu almejo a mesma coisa, chegar em algum lugar. Por exemplo, se eu vou a um salão de beleza, eu tenho como objetivo final melhorar minha autoestima e ajustar minha imagem pessoal.

Ao compreender que as pessoas querem chegar a algum lugar fica mais fácil de vender o seu produto/serviço, você saberá usar a narrativa certa, as palavras certas e a descrição certa do seu produto. Fica mais fácil levar as pessoas a onde elas querem estar.



Além de ajudá-los a chegar no destino que querem, eles precisam saber para onde estão sendo levados, por qual caminho você está os guiando.

Eu errei muito nisso, talvez você também erre nesse ponto do método guia. O caminho e o destino final precisa estar muito claro para o seu seguidor.

Hoje tem muita gente fazendo muito dinheiro na internet e existe um padrão em todas elas, é muito claro a vantagem que vamos ter ao acompanhar elas quando observamos como elas criam conteúdo. Você sabe onde vai chegar. Isso está muito claro no conteúdo que elas criam.

Exemplo: Se eu acompanhar o Ícaro de Carvalho todos os dias eu vou acabar me tornando parecido com ele ao colocar em prática o que ele ensina, eu posso até chegar aos resultados que ele chegou. As pessoas acompanham ele visando o destino final, isso está claro no conteúdo de valor que ele gera.

Tenha a habilidade de perceber padrões na internet.

Todo criador de conteúdo precisa deixar claro o destino final para seus seguidores, eles precisam saber o que vão ganhar por acompanhar você.



Os seus conteúdos se conectam para levar seus seguidores na mesma direção para o destino final, ou eles são soltos no seu feed?

Todo o conteúdo do seu feed tem que estar convergindo para o destino final, que é a sua promessa.

A pessoa que me acompanha espera:

- Ser mais produtiva;
- Ter mais autoridade;
- Ter mais resultados na criação de conteúdo.

Use sua energia para criar conteúdos que irão convergir para o mesmo destino final, tudo precisa estar conectado na mesma narrativa.

Pense no guia do safari, existe um caminho certo para chegar no destino final. Entretanto, se o guia não for muito claro por qual caminho seguir, ele vai acabar falando coisas que não importam tanto para encontrar o caminho correto. Ele pode te levar em lugares aleatórios e sem te mostrar o destino final. Contudo, você tem altas expectativas de que ele lhe leve até o leão, mas tudo que ele lhe mostrou foi a girafa. O seu desejo não foi atendido, a girafa pouco importa se o seu objetivo era ver o leão.

Se não soubermos o nosso destino final, vamos acabar criando conteúdos que não levam a lugar algum e os nossos seguidores não irão usar.

Pense, se eu quero ganhar músculos, vou escolher um guia que me ajude a ganhar massa magra. De nada adianta eu acompanhar alguém que só me fale sobre sapatos e velocidades na esteira, isso não vai me fazer chegar no meu objetivo final.

O nosso maior erro é criar conteúdos que o nosso seguidor não se importa.

Existem vários destinos finais onde esse conteúdo sobre sapatos e esteiras podem importar, mas não é no destino final de ganhar massa magra.

Existem vários caminhos para você se vestir bem, seu destino final é esse. Agora pergunte-se, você quer se vestir bem para o que? Um advogado se veste de uma forma, um gerente de um bar se veste de outra maneira.

Qual o seu foco? Você precisa saber disso.

Tempo e energia são escassos, não podemos perder tempo com caminhos que não vão servir de nada.



Lapide seu conteúdo para explicar como chegar no destino final.

Ex: Meu nicho é ensinar a como fazer um bolo de festa para casamento

Se eu ensinar a fazer um bolo caseiro a minha audiência vai ficar um pouco perdida. Eles necessitam ver minha explicação e meus conteúdos sobre como fazer bolos mais sofisticados, logo, o conteúdo do bolo caseiro pode falhar na trilha para o destino final.

Todo conteúdo que você criar precisa externalizar como ele vai ajudar seu seguidor a chegar no destino final.

Como descobrir onde eles querem chegar?

- Pergunte (Caixinha de perguntas)
- Observe (Leia comentários)
- Perceba o que dá mais resultado nos seus conteúdos (Comentários, respostas etc)

São nesses pontos que você descobre para onde sua audiência está olhando, para onde eles querem ir.



Se você não tem audiência, observe esses pontos nas pessoas que você tem como referência. Leia os comentários dos conteúdos que ela criou, veja as perguntas das caixinhas de perguntas dela, veja sobre o que ela está falando e acompanhe de forma observadora tudo que sua referência externaliza.

Observe os padrões das pessoas que tem muito resultado, o que elas falam? O que elas fazem?

Pergunte-se, quando o seu seguidor chega no seu perfil, será que entendeu o que você quer ensinar a ele? Será que ele te vê como um guia para chegar no resultado final dele?

Nada pode ser confuso, tudo precisa andar em extrema harmonia. Se minha função é instruir, preciso mostrar coisas que levem minha audiência do ponto A ao ponto B.

A internet é uma via de mão dupla, se você não der o que o seu seguidor precisa, ele não será seu cliente.



Quote

**«Você pode conseguir
qualquer coisa que queira
na vida se você ajudar o
suficiente outras pessoas
a conseguirem o que elas
querem»**

Zig Ziglar



EXERCÍCIO MENTAL

PERGUNTAS

1. O que meu seguidor precisa para se tornar meu cliente?
2. Onde meu seguidor quer chegar? Qual o destino final dele?

TAREFAS

- a) Anote suas referências, leia os comentários dos seus vídeos e observe o que eles respondem em suas caixinhas de perguntas.
- b) Com base nas respostas acima, onde os seguidores das suas referências querem chegar? Quais as suas maiores dificuldades?



Aula 1.3

TRAJETÓRIA

Como se diferenciar da concorrência
e criar um conteúdo autêntico



Nessa aula vamos encaixar algumas peças do quebra-cabeça, é onde a sua chave pode virar.

Quem é guia?

Ser guia é guiar alguém em algo para algum lugar.

Para chegar a algum lugar, existem inúmeros caminhos. Na vida real, se eu quero ir para à praia, existem várias estradas que me levam até lá, algumas com alguns desvios e outras com engarrafamento mais pesado. Mas todas levam para o mesmo destino.

Se eu quero emagrecer, existem “n” dietas para seguir. Existem “n” receitas para fazer.

Você pode ser guia nesses exemplos acima.

Aqui está todo o segredo do método guia. Você vai acabar com essa checklist sabendo o que postar, esse é o real método do conteúdo infinito.

Intuição.

Esse processo virá automático para você, o conteúdo será óbvio. Você vai pensar intuitivamente sobre o que postar e o que entregar para sua audiência.

Para ter resultados reais, é preciso seguir uma metodologia e segui-la até o fim.

O que eu fazia quando não tinha resultados? Eu seguia por vários caminhos, seguia várias metodologias e nunca cheguei em nenhum lugar por nunca ter seguido-as até o fim.

Quando você não define uma trajetória, fica muito difícil chegar ao destino final. Você vai acabar dando voltas, retornos e desvios sem nunca chegar ao objetivo final. O caminho é a “metodologia” que você segue.

Fazer esses desvios fará com que você leve muito mais tempo para fazer qualquer coisa na sua vida. Tempo e energia são escassos demais para gastar dessa forma.

Qual o problema de não escolher uma só metodologia?

Você vai demorar mais para chegar no seu resultado.



Fortaleça suas bases com um único caminho para chegar ao seu destino final. Não devemos largar o processo no meio do caminho, isso faz a gente gastar mais energia e mais tempo para recomeçar em outro projeto ou metodologia.

Como um guia, se você não deixar claro que existe uma trajetória a ser percorrida e que você já percorreu, que você já sabe o que vai encontrar no caminho, o seu seguidor não vai ter como medir seus resultados. Ele nunca vai saber se está tendo resultado ou não. Seja a referência dele, você precisa deixar claro que existe uma metodologia e um caminho para ele seguir.

Todo guia tem muita convicção da trajetória que ele fornece para o seguidor dele.

Por quê?

Porque ele já percorreu esse caminho, ele sabe o que vai encontrar pela trilha.

O guia sabe cada buraco da rodovia, cada lombada e cada obstáculo nessa trajetória. Você precisa mostrar a seu seguidor que a sua trajetória funcionou para você chegar onde quis chegar. Você sabe exatamente o que fazer em cada problema que encontrar nesse caminho.



A trilha que seu seguidor vai fazer estará repleta da sua experiência.

E o conteúdo infinito? Como fazer?

Você vai falar todo dia sobre o trajeto.

Se você é um personal trainer, você vai falar todo dia sobre a sua trajetória. Mostre a pessoa que você era antes de percorrer o caminho que você fez, faça seus seguidores sabrem que você sabe resolver os problemas que surgiram no meio da sua trajetória.

Você vai agir como um professor:

“Oi seguidor ****, você precisa fazer isso se quiser chegar onde eu cheguei, tem ** buracos na rodovia e o pedágio custa *** reais.”

Se o seu seguidor não souber nadar, você terá que ensiná-lo.

Exemplo: “Ah não tenho dinheiro para comprar equipamento de filmagem”

Mostre como você fez para conseguir equipamentos de gravação mesmo sem grana e em pouco tempo.



Isso funciona.

Nunca mais vai faltar conteúdo para você. Se você falar da sua trajetória, existem inúmeros assuntos para falar, diversos obstáculos para enfrentar e vários seguidores implorando para saber mais sobre como chegar onde você chegou.

Se você venceu seus monstros, você como guia deve ensinar o seu seguidor a vencer da forma que você venceu.

Não fale de coisas que nunca foram um problema.

Direcione o seu seguidor.

Respeite-o e mostre qual o melhor caminho a seguir.

Aplique isso de forma lapidada: Seja um guia, defina seu destino final, fale a trajetória até esse destino.

Use sua memória como ferramenta de produção de conteúdo. Use o seu passado para raciocinar.

O que eu passei? Como eu superei? O que eu fiz para superar as decisões erradas?



A sua autenticidade virá daí, o seu caminho é único, logo, ele será naturalmente autêntico. Você estará falando de você próprio.

Conteúdo técnico não é o suficiente, não foram só as partes técnicas que levaram você até o alto patamar. Você já sentiu vergonha, você já quis desistir. Os teus seguidores passam pelas mesmas coisas que você, você vai ajudá-las a superar tudo isso.

Gere micro provas de que o seu caminho é o melhor, faça isso todo santo dia. Ajude-o a resolver os micro problemas da sua trajetória. Dessa forma, ele irá colocar em prática o que você disse e ainda vai aumentar a confiança dele com você.

Seja útil. Você precisa provar que é útil.



Aula 1.4

FERRAMENTA

Como transformar seguidores em clientes



Criar cursos, vender produtos ou vender metodologias são apenas ferramentas para levar os seus seguidores ao destino final. Elas são apenas um meio.

Você não precisa criar algo do zero, as pessoas naturalmente buscam por guias que as levem para onde elas querem ir. Logo, se você tem um conhecimento acima da média, outras pessoas se interessarão pelo que você tem a falar. Você precisa se portar como um guia e se tratar como um.

As pessoas não querem errar, elas vão comprar tempo de você.

Adote uma postura de guia e pergunte-se, “eu estou guiando essa pessoa em que?”, “Qual o destino final?”. Se eu guio uma pessoa, eu estou guiando-a para algum lugar.

Você só tem seguidores fiés quando eles veem vantagem em seguir você.

Eles querem ser levados para algum lugar, isso não significa somente a venda de um curso, as pessoas desejam status social, desejam estar em um estado de espírito diferente e desejam ter liberdade financeira.

É aí que entra a criação de um conteúdo de valor para sua audiência.



O que é gerar conteúdo de valor?

Gerar conteúdo de valor é você entregar algo que leve a pessoa para algum lugar. Se ela queria aprender a fazer um post para rede social no “Canva” e você a ensinou, isso já gerou um valor enorme para ela.

Vejamos outro exemplo, por que eu sigo mulheres que falam sobre maquiagem? O meu destino final é me sentir mais bonita, pode elevar minha autoestima e ainda trazer outros benefícios para meu dia.

Existem inúmeros caminhos para chegar no mesmo lugar, mas quem vai por vários caminhos demora para ter resultados.

Quando você fala somente de um caminho, os seus seguidores enxergam um sentido lógico nisso. Se você fala todo dia desse assunto e se você conhece bem essa trajetória, o seu seguidor aumenta o seu nível de consciência sobre você. Primeiramente ele precisa entender o que você é, é daí que ele te escolhe como um guia e até se pergunta “Para onde ele vai me levar?”

O dinheiro está presente quando você consegue criar uma metodologia a partir dessa trajetória. Seu conteúdo precisa seguir um padrão lógico, ele precisa estar organizado no seu perfil. Você pode falar de vários assuntos diferentes, mas naturalmente o seu seguidor vai querer alguma coisa mais organizada.

Você começa a mostrar provas sociais de que o seu método é o melhor caminho para chegar ao destino final, dessa maneira você ganha a confiança do seu seguidor, ele começará a ver você como um guia e pagará para ter acesso ao seu conteúdo de forma compactada e organizada em uma ordem lógica.

Eles querem facilidade.

Você precisa gerar muito conteúdo de valor nas suas redes sociais, quanto melhor for esse conteúdo mais as pessoas estão dispostas a pagar para ter acesso ao seu método.

Pregue o destino final e destrua os obstáculos da sua trajetória. Faça com que seus seguidores testem e provem seus métodos.

O destino final dele será a transformação que você gera.



Mostre que você facilita a vida das pessoas.

Eles devem pensar “Se eu cheguei até aqui com o gratuito, imagina com o pago?”, o seu seguidor vai sentir que deve algo a você.

Ele vai sentir prazer em retribuir você. Ele vai fazer questão de pagar você.

Para isso, você precisa entregar qualidade, essa troca será reciproca. Ele será seu seguidor fiel e você será o melhor guia que ele poderá ter.

Seja um explicador de alta performance, aprenda a ensinar o seu método, existem muitos guias ruins por aí, use isso como combustível para tornar o seu método o melhor no mercado.

Se você se torna um bom explicador, seu conteúdo sobe de nível. As pessoas só conseguem fazer aquilo que elas entendem, elas colocarão em prática o que você diz e terão resultados. Ninguém pode duvidar dos resultados.

Transborde conteúdo de valor e não sinta medo de vender. Ensine melhor que todo mundo. O seu seguidor tem pressa, ele quer resultados agora.



Quote

**«Bom você se
torna»**

Luana Carolina

EXECUÇÃO DIGITAL

COM LUANA CAROLINA