



AULA 6

Resumo

Valeska Brugge
@valeskabruzzi

◆ **ALGORITMO (00:18)**

O algoritmo é muito sentimental. Tudo que uma criança de 5 anos de idade não pode ouvir, não escreva. O algoritmo é tão inteligente que consegue ler também imagens. Tudo que possa soar como ofensivo e provocativo pode fazer seu alcance oscilar e até te colocar numa shadowban. Evite usar palavras voltadas para o público adulto.

◆ **LEADS (02:02)**

Quando fazemos um perfil na rede social estamos construindo a casa no terreno dos outros. Toda audiência conquistada pode ser perdida se, por acaso, você sofrer um cancelamento. Você está preparada para isso? Não deixe de captar leads, de criar sua lista de leads, pois se acontecer alguma coisa com o seu perfil, você tem a oportunidade de não começar do absoluto zero. Lista de leads é uma lista de pessoas que você tem o contato. Você passa a não depender apenas do Instagram para ter acesso a elas. Quando você começa a fazer uma base de leads, você passa a ter o controle dessa comunicação, você começa a ter um meio de encontrar seus seguidores para além do Instagram sem depender do algoritmo. Pense sempre em como manter um acesso direto aos seus seguidores: via e-mail, grupo, telegram, etc. Dê bons motivos para as pessoas entrarem na sua lista, ou seja, ofereça uma isca.

◆ **CONSTRUIR RELACIONAMENTO (12:56)**

Em rede social temos que socializar, construir relacionamentos, conversar e se interessar verdadeiramente pelas pessoas. Não esqueça que do outro lado da tela existem pessoas.

◆ **ISCA (06:22)**

Isca é um produto ou serviço que você entrega à sua audiência gratuitamente em troca de algum contato, por meio dos quais você possa acessar essas pessoas posteriormente. Pode ser, por exemplo, uma newsletter, um podcast, um curso gratuito de pré-lançamento, um e-book/apostila/caderno de aplicação ou qualquer outro conteúdo bom. Dê motivos para a audiência querer te dar o contato.

◆ E-MAIL E TELEFONE (10:00)

Sempre que você tiver algo legal para oferecer para as pessoas, peça o e-mail e/ou telefone em troca. Faça uma landing page, se necessário. Não deixe de captar dados dos seus clientes. Não dependa da boa vontade do algoritmo. Busque o serviço de e-mail marketing quando for falar com a sua audiência por e-mail, como por exemplo, o MailChimp.

◆ GATILHO DA RECIPROCIDADE (14:00)

Você ativa esse gatilho sempre que oferece um bom conteúdo. No processo de venda é legal ter a gratidão prévia do seu potencial cliente. Quando você oferece um conteúdo de valor as pessoas ficam mais gratas. Quanto mais você disponibiliza essas iniciativas gratuitas, mais tempo você passa com o seu potencial cliente. Você vende mais e melhor quando tem mais tempo com o cliente.

◆ OFERTA (15:38)

A venda começa muito antes da oferta. Você estará vendendo sempre que estiver na frente da câmera. É necessário também fazer a oferta. Veja de que forma você pode ativar o gatilho da reciprocidade, trazer as pessoas para mais perto de você, construir a venda de maneira suave para quando fizer a oferta o seu cliente estar pronto para a compra. Para fazer venda é preciso pedir a venda. Coloque o cliente no lugar de fazer a compra. Não basta mostrar para o cliente que seu produto é bonito. Não espere o seu cliente tomar a decisão, pedir preço ou link para pagamento. Na maioria das vezes, é preciso dar uma pressionada básica para ajudar o cliente tomar a decisão. Você na posição de vendedora é quem está com a autoridade. Se você é um profissional sério, que sabe o que está fazendo, que tem competência, atue na liderança e finalize a venda com seu cliente. Não tenha vergonha de pedir a venda, se coloque e se dê o valor que você tem.



100 PASSOS 5.0

Resumo Aula 6

AULAS COMPLEMENTARES

Conteúdo Avançado
#Aula4 - Gatilhos Mentais.

Módulo Desafio: seu produto
digital em 3 semanas

Módulo Canva

Valeska Brugge
@valeskabruzzi