



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 lançado 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 directos 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