



Aula 31/10/2023

Black Friday para social media



Todo mundo de olho na Black Friday

Apesar de ser uma época super concorrida, pois toda empresa está fazendo algum tipo de oferta e os anúncios (tráfego pago) ficam mais caros, a Black Friday é uma ótima época para aumentar suas vendas e fazer um caixa rápido.

As pessoas estão dispostas a gastar: se não for com você, vai ser com outra empresa. Então bora criar uma oferta e colocar dinheiro no bolso!



Cuidados

Antes de definir o que você vai colocar em promoção, preciso que você tenha clareza sobre 2 pontos:

- Promoção tem que ter hora pra começar e terminar, senão vira o novo preço.
- A oferta tem que ter clareza, tanto para os clientes novos não "abusarem" quanto para os antigos não se sentirem prejudicados.

Agora sim, vamos ver algumas opções de produtos para colocar em promoção ou para você lançar!

Novos produtos

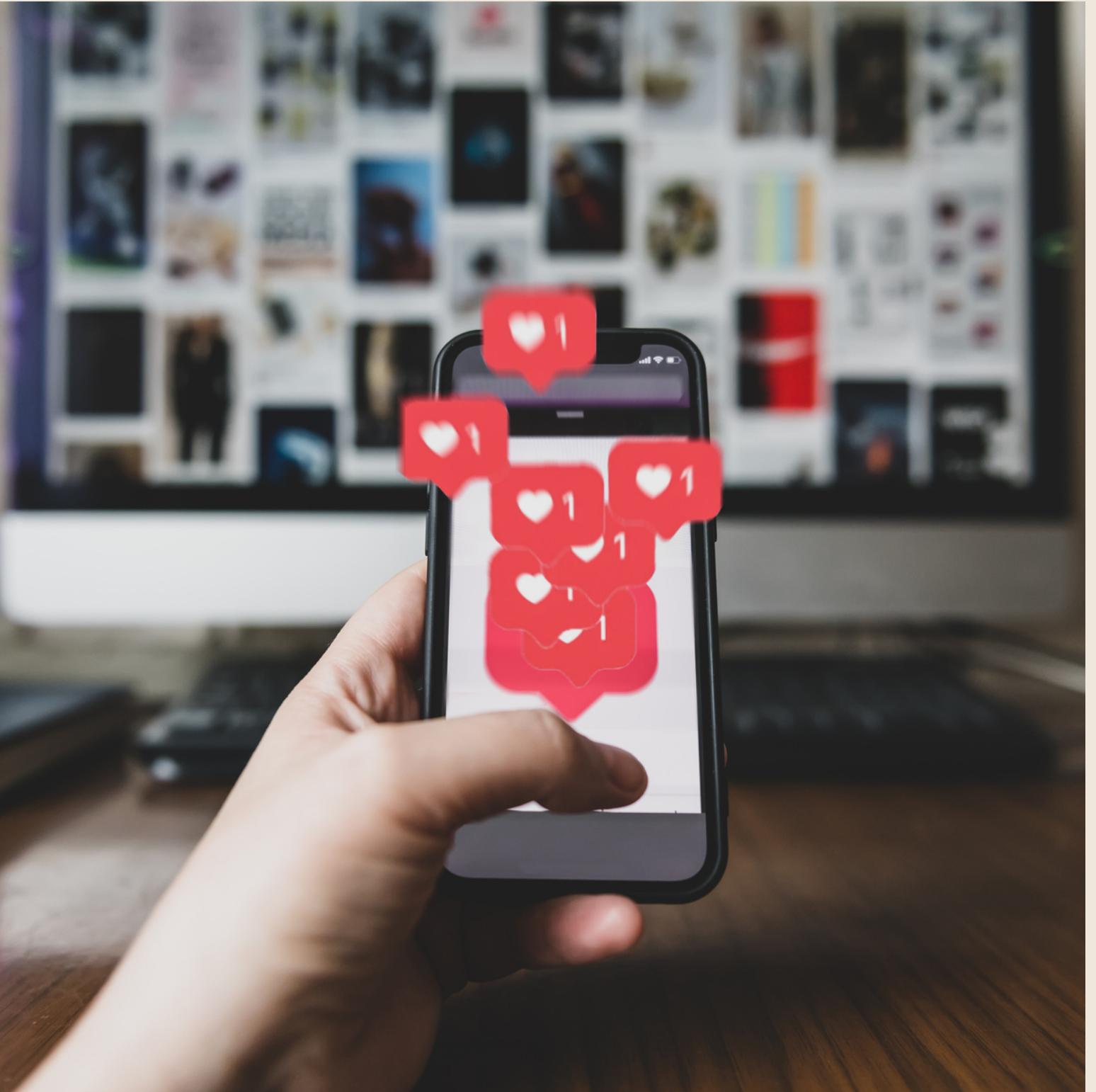
Apesar da ideia de criar um novo produto parecer mais difícil, eu considero ela mais fácil por conta da comunicação. É simples de entender que um produto lançou agora e está com preço promocional.

É mais difícil e pode ser um tiro no pé explicar porquê o seu pacote está na promoção.

Vale a reflexão sobre qual opção se adequa melhor com a sua personalidade.

Ideias de produtos

- Pacote de gestão completa;
- Templates para campanha de Black Friday;
- Sequências de stories de venda;
- Consultoria;
- Aulas dos mais diversos temas: organização, estratégia de vendas, prospecção...
- Ferramenta de organização. Exemplo: Trello.



Promoção do pacote

Essa é a mais polêmica, mas eu fiz em 2021 e deu MUITO bom. Vou explicar o passo a passo para que seja uma ótima estratégia e não criar intriga com quem paga preço cheio.

- Você vai colocar o preço simbólico de alguma data. Exemplo: o primeiro preço que eu cobrei ou última chance de comprar por esse preço (reajuste em 2024).
- A oferta é válida somente para clientes.
- O cliente pode comprar apenas 1 pacote e precisa usar no perfil dele.

Como isso acontece em Novembro, você gera um pico de renovações de pessoas que, provavelmente, iam cancelar o seu serviço no final do ano.

Eu fiz isso em 2021, como falei, e tive 13 vendas. Faturamento de R\$2.561 em 48 horas, o que era bem expressivo para a fase que eu estava da carreira (10 meses de profissão).

Aulas

Lançar uma aula sobre um tema que estão te perguntando bastante é ótimo também, pois você para de postergar e aproveita a demanda reprimida para ganhar dinheiro!

Eu viralizei uma pesca em balde, fiz uma live sobre pesca em balde pra galera que chegou no meu perfil e alguns dias depois lancei a masterclass (aula de 3 horas) de pesca em balde. Cobrei R\$47 e vendi 24 unidades. Faturamento de R\$950 (taxas descontadas) em 24 horas (deixei o carrinho aberto só no dia 26/11).

Se ainda não tem um tema com demanda reprimida, pergunte para a sua audiência (no story mesmo) sobre o quê elas querem aprender.

Material de organização

Seu público-alvo é empreendedor e, pela minha experiência, gostaria de organizar melhor a sua rotina, certo? Por isso, inclusive, te acompanham e desejam contratar uma social media.

Pois é, mas por que não oferecer algo além da gestão para eles? Essa estratégia de produtos mais simples e baratos é ótima para começar o relacionamento de cliente x marca. Afinal, após a primeira compra, o seguidor passa para o próximo nível.

É super importante você ter esse produto de entrada para separar quem não compraria de você e quem compra, quem te vê como autoridade.

Ideias: planilha (a maravilhosa não pode ser vendida, ok?), Trello, Notion...

Template de Canva

As empresas querem divulgar as campanhas, mas podem não ter tempo, nem mão de obra, para criar designs bem elaborados. Se ela não tem orçamento para te contratar, ou se não vai dar tempo de criar conteúdo já pra época da Black, ou se simplesmente ela não quer uma SM, o template de Canva resolve esse problema!

Você desenvolve um pack editável com diversas opções de posts prontos para cada marca incluir seu produto.



Sequência de stories

Na mesma linha de raciocínio, a sequência de stories ajuda as empresas a aumentarem suas vendas. Caso você ainda não faça isso, pode fazer um lançamento com preço promocional.

Caso já faça, crie um pacote com X quantidade por um preço promocional.

Recomendo stories bem interativos (busque por campanhas de venda interativa no TikTok) e uma sequência por dia de promoção que a empresa vai fazer.

Sugestão de preço: a partir de R\$15 cada sequência (entregue prontinha, feita nos stories, em vez só do roteiro). Aumente o preço conforme a quantidade diminui.

Consultoria

Se você ainda não tem, tá na hora de lançar! Crie uma sequência de stories bem maravilhosa para apresentá-la e lance por um preço promocional. A minha primeira eu vendi por R\$300 e tinha 3 encontros (100 reais a hora).

Hoje, ele está R\$597 a hora.

Para precificar a sua, recomendo que use a calculadora de hora disponível no módulo "Contabilidade".

Se você já vende, abra algumas vagas (recomendo até 10) por um preço promocional.

Perfil profissional

Mesma ideia do repost: tenha um perfil preparado para receber os novos clientes!

Não adianta querer vender agora se você sumiu dos stories o ano inteiro e não trouxe conteúdo útil para o seu público.

A reciprocidade não é só um gatilho, é regra: a pessoa precisa te conhecer e ter tido algum mini resultado com o seu conteúdo para comprar de você.



Antes do fim do ano

Se você ainda não tem um perfil profissional, comece hoje mesmo (não espere passar o feriado) a criar conteúdo para conseguir vender o quanto antes.

Faça alguma oferta e analise os resultados! Se ninguém comprar, tudo bem. Isso já diz muita coisa e serve como aprendizado para melhorar a próxima oferta.

Aguarde a próxima data comemorativa para lançar uma promoção e vá aquecendo a sua audiência enquanto isso.

Desafio da semana

- Definir a sua oferta de Black Friday.
- Postar no feed e stories todos os dias até o dia da oferta.

Data da Black Friday 2023: 24/11.

