

Narrativas para vender



CARALEITORA.

Estou compartilhando com você uma das minhas maiores estratégias, que me fizeram transformar simples seguidoras em clientes onde faturei mais de 10 mil reais apenas com essas narrativas.

Você poderá usar e adaptar cada uma delas em qualquer rede social. Boas vendas!

Abraços, Lorena Mota.

COMO FUNCIONA

Comece a narrativa chamando atenção do seu público para um GRANDE problema pelo qual você sabe que ele possui. Em seguida, anote em um papel para desenvolver seu texto.

Em seguida, você se aprofundará mais nessa dor, contando algo vívido por você e pela sua cliente. Caso você tenha fotos para ilustrar esse momento, melhor ainda! Isso fará com que o leitor possa imergir mais ainda na história contada.

Quando você mostrar ao seu cliente que está espelhando a dor dele em você, ele sentirá identificação e esse sentimento é muito poderoso.

Veja como você está trabalhando neste tema:
ATENÇÃO - DOR - IDENTIFICAÇÃO.

Vamos ao exemplo abaixo.



NARRATIVA I

SENDO A BOA AMIGA

1

1- "*Preciso contar a vocês algo que nunca contei aqui, mas é necessário falar sobre isso*"

(Aqui você gera curiosidade e proximidade, o que é algo extremamente valioso para captar a atenção)

Nesse momento você adicionará uma enquete com (Pode contar ou Não precisa), sempre coloque a opção negativa, pois as pessoas precisam ter a sensação de escolha.

2- "*Quando eu comecei a empreender com o digital passei por uma situação muito chata, a pessoa que disse que estaria comigo no processo me abandonou. Mas eu tinha muito a perder se não continuasse então fui tentar sozinha*"

3- "*Eu fui fazendo diversos testes, estudando, aplicando e minhas vendas começaram a cair*"
(Mostrar prova social)

4- "Eu realmente aprendi muito nesse caminho, mas eu teria lucrado MUITO MAIS se alguém estivesse comigo me direcionando, e eu vejo que aqui tem muitas pessoas que precisam desse apoio"

5- "Por isso, que vou te dar de bandeja tudo que aprendi e que me fizeram ter esse resultado, e te garanto que você nunca estará sozinha assim como eu estive"

6- "Sei que começar é difícil, então aqui vai um PRESENTE para você, desconto de \$XXX por \$XXX somente essa semana para garantir junto ao material meu acompanhamento individual"



NARRATIVA 2

FALANDO VERDADES

2

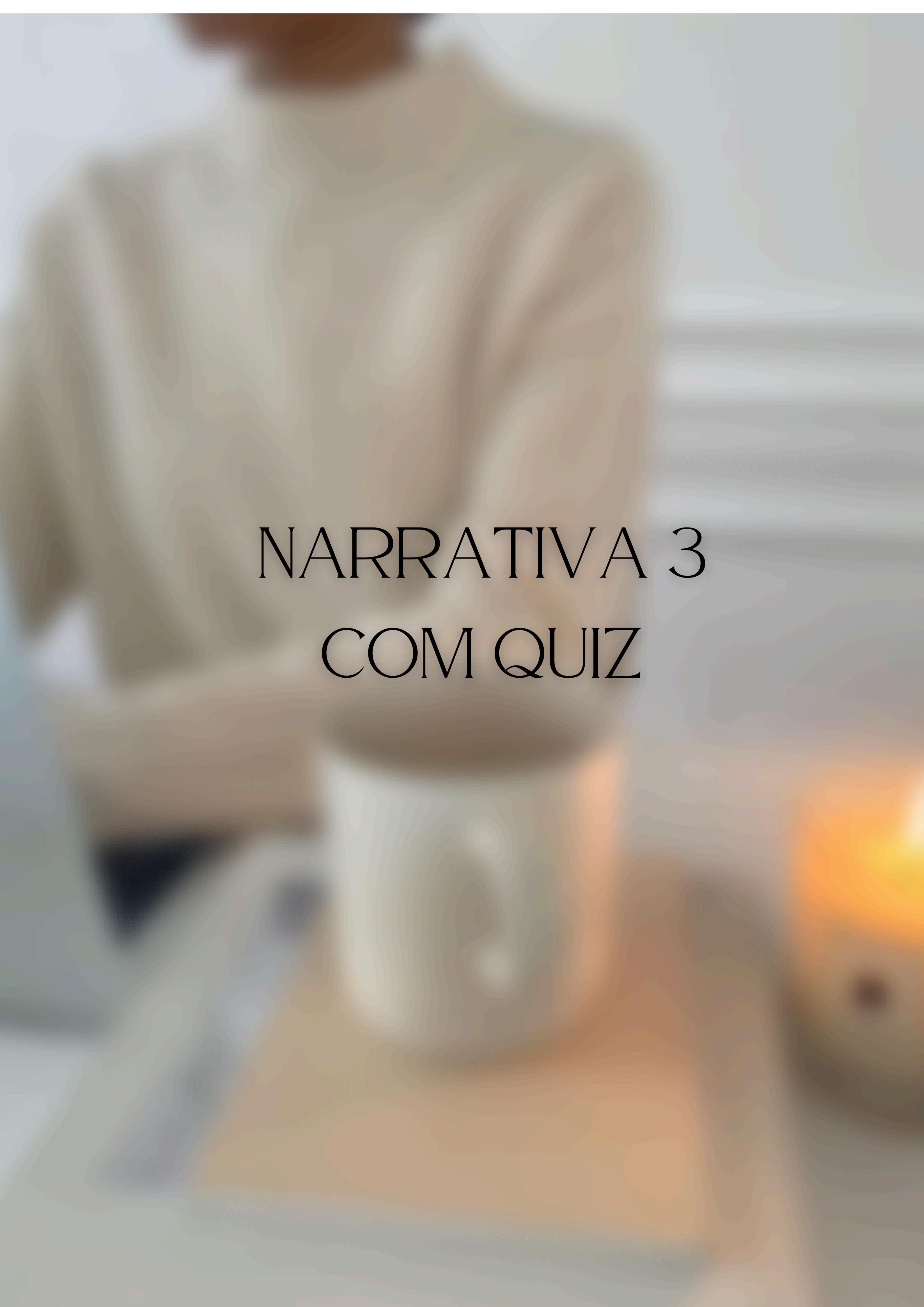
- 1- "Vou falar algo aqui que muitas pessoas não tem coragem de falar sobre, para isso quero X reações para começar a soltar verdades"
- 2- "Eu realmente não acredito que a única forma de vender é aparecendo"
- 3- "Eu não acredito que para ter bons resultados você já precise ser famosa"
- 4- "Não acho que pra você ser uma profissional reconhecida e que GANHA bem precisa estar o tempo inteiro aparecendo nas redes sociais.

(Adicione o que você acredita, princípios, valores, mostrando seu posicionamento. DICA: Para uma maior interação adicione enquetes para que as pessoas coloquem se elas concordam ou não).

- 5- "Agora vou te falar o que eu ACREDITO de verdade"
(Momento perfeito para se posicionar acionando todas as qualidades do seu produto e como sua cliente poderá ter resultados com ele).

6- "Se você também concorda comigo e está se sentido CANSADA, CHATEADA, E COM OVERDOSE DE INFORMAÇÕES, eu posso simplificar todo o seu caminho"

7. "Aqui ([link](#)) eu posso te mostrar de forma bem simples como você poderá atingir seus objetivos de forma prática sem todo esse blá blá blá que te falaram que você precisa seguir.



NARRATIVA 3

COM QUIZ

3

1- Nesses stories você começará com um quiz nos Stories, de conhecimentos acerca do seu nicho. O ponto é que sua audiência adora provar sua inteligência e essa será a chave para você envolvê-los.

2- É importante que você defina um tema para o seu quiz, para levar seu seguidor onde você deseja. Crie de 5 a 7 stories de perguntas e respostas.

Ex: O que deverá ser feito na abordagem com um cliente? O que é necessário para atrair alguém para comprar de você? Qual item é indispensável para todo empreendedor?

DICA: Em toda pergunta coloque algo que seja crucial pro que você quer vender ao seu público.

3- Ao final do Quiz desenvolva uma narrativa onde você mostre a sua audiência que eles ainda não tem o que é preciso.

EX: Nesse QUIZ, você aprendeu que é necessário entender o QUE e o PORQUE você deveria realizar tal coisa para TRIPLICAR SUAS VENDAS.

4- Ou seja, NÃO ADIANTA você saber responder uma dessas questões se não sabe como as outras funcionam. TUDO É LIGADO, e se você não executar esses estágios da forma correta você corre um enorme perigo de ficar ESTAGNADO.

5- Mas, a partir de hoje você não precisa mais ter medo porque você vai aprender tudo e fazer DA FORMA QUE DEVE SER FEITO para aumentar o seu faturamento.

6- Garanto que se você executar o que está nesse material você terá os resultados que almeja. Um passo a passo simples de ser feito, e que, com constância vai te elevar para o próximo nível.

NARRATIVA 4

IMAGINANDO SITUAÇÃO



4

Preste muita atenção que esse roteiro MUITAS vendas e inclusive me tornou TOP AFILIADA de um produto, fazendo com que meu cliente imaginasse como funciona.

Ao invés de explicar de forma TÉCNICA, faça seu cliente entender com uma história.

1- *Imagine que você foi ao cinema com seus amigos, e vai ao shopping apenas pretendendo fazer isso. Mas você passa na frente de uma vitrine e vê uma bolsa que se apaixonou, e entrou na loja para perguntar o valor.*

2- *Ao perguntar o valor para o atendente ele diz que a bolsa é valor X, e que é a ULTIMA no estoque, e que no dia seguinte não vai mais estar ali.*

3- *Então você resolve levar a bolsa, pois percebeu pela URGÊNCIA e OFERTA IRRESISTÍVEL que era uma oportunidade.*

4- *Percebe que a pessoa não entra nas redes sociais em busca de algo para comprar? Ela busca entretenimento como você foi buscar no cinema.*

5- Mas nesse caminho, foi surpreendida com uma oferta irresistível. É assim que você vai vender em qualquer rede social.

6- É isso que você precisa aprender para vender. Como captar clientes, como produzir uma oferta irresistível e como fechar a venda. E é assim que você vai conseguir ver notificações de vendas todos os dias no seu celular.

7- Clique aqui para vender todos os dias, ou me chame no direct pra tirar mais dúvidas.



NARRATIVA 5

STORYAULA

5

Essa estratégia além de te trazer AUDIÊNCIA E ENGAJAMENTO, vai te fazer vender e com certeza é uma das minhas preferidas.

O que você vai fazer é oferecer aos seus seguidores pílulas de conhecimento. Ensine verdadeiramente com um passo a passo a forma certa de fazer algo que você sabe que sua audiência gostaria.

Antes de publicar fale que você irá fazer uma revelação que ninguém mostrou na internet de forma gratuita e você fará, para isso peça determinada quantidade de reações.

Em seguida, quando seus seguidores baterem a meta, comece a ensiná-los de forma escrita e enumerando os stories.

Lembre-se de ser bem sucinto de não despejar muitos textos de vez comece separando em estrofes.

1- Comece falando de mentalidade. Essa parte é muito importante, pois antes de tudo você precisa incentivar o seu leitor e mostrar que ele é capaz de fazer qualquer coisa. Isso faz parte de transformar o seu cliente no *HERÓI*. E é isso que os faz comprar pela emoção.

2- Comece os ensinamentos enumerando em pelo menos 5 passos mostrando com imagens para ilustrar como eles deverão fazer.

3- Seja agressivo no título, por exemplo, não seja tão literal, é importante colocar algo que chame atenção.

EX:

COMO SER AFILIADO NA AMAZON
COMO COLOCAR \$2000 NO BOLSO COM A
AMAZON ✓

4- Em seguida mostre formas práticas de como seu seguidor poderá executar essa estratégia, e ao longo do caminho é importante que você vá adicionando provas sociais do produto que quer vender.

5- Ao final, mostre que o que você ensinou é realmente algo de valor, porém se essa pessoa quer escalar seus ganhos é importante que ela entre para sua equipe ou compre o que você está ofertando com um link no final dos stories.

NARRATIVA 6

CONTANDO O "SEGREDO"

6

1- Nos ultimos dias uma seguidora me questionou como fazer XXXXXX e eu preciso compartilhar com vocês algo que eu descobri. Reage esse story se você quer saber.

2- Bom, primeiro veja se você se identifica com essa história. (Aqui você poderá colocar o print da sua seguidora ou simplesmente discorrer uma história, ao final coloque uma enquete para sua audiência votar).

3- Eu sei que estar nessa situação é complicada, pois eu mesma já estive nela. Porém o que eu descobri esses dias me deixou perplexa... Como eu não havia notado isso antes?

4- Acontece, que o erro não está em fazer coisa x, e sim a FORMA que você está executando.

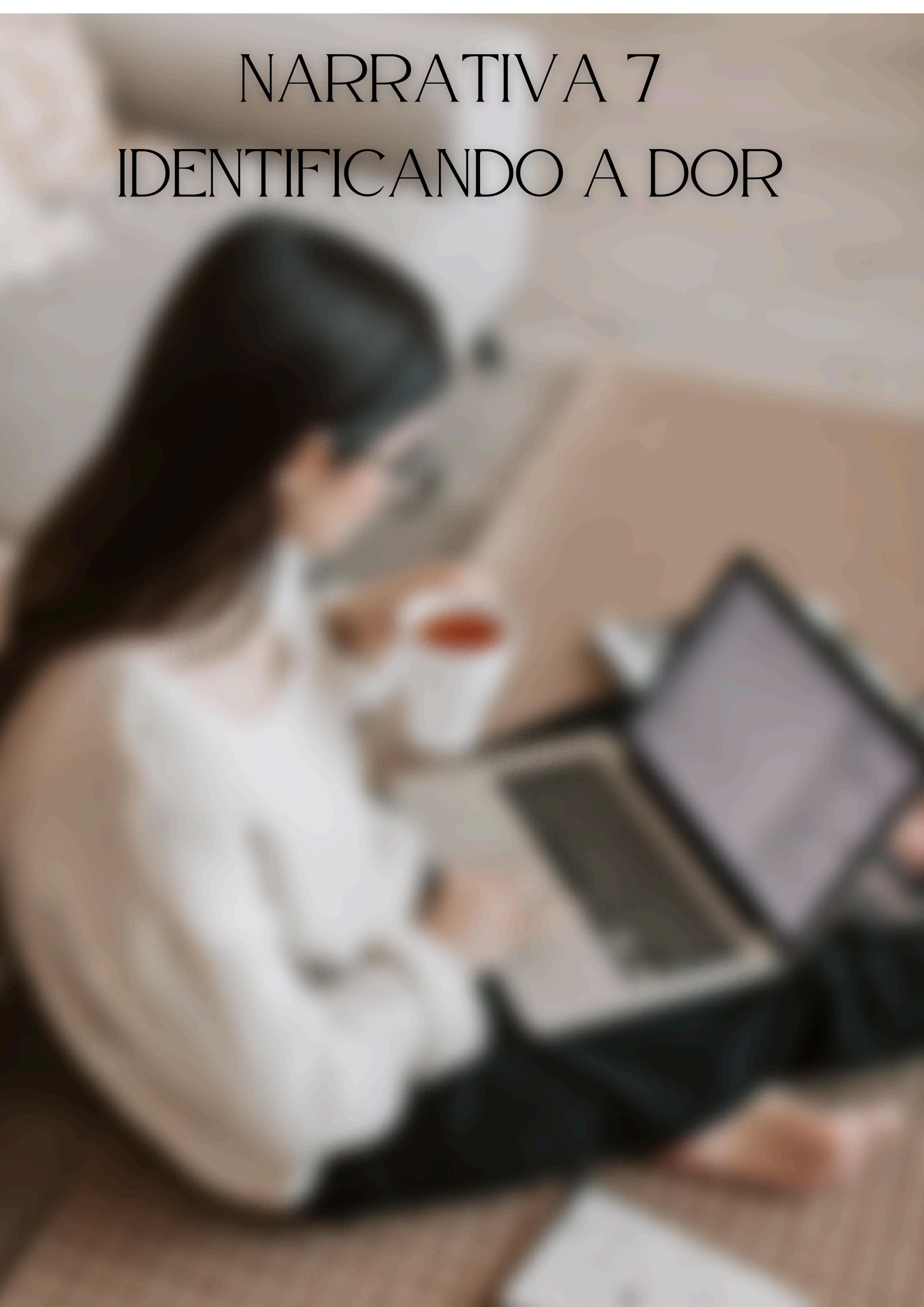
5- Mas calma, você não vai estar mais patinando depois do que eu vou te mostrar. Isso vai te fazer...

6- Economizar tempo, encurtar o caminho, crescer mais rápido e bater as metas que você tanto sonha. É importante também adicionar provas sociais das pessoas que já adquiriram o produto.

7- LIBERE AGORA O ACESSO AO XXXXXXXX.
Adquirindo hoje você também terá esses bônus (discorra).

NARRATIVA 7

IDENTIFICANDO A DOR



7

- 1- *Para que você consiga vender todos os dias você PRECISA ENTENDER ISSO.*
- 2- *Se você não está conseguindo vender, é porque não está conseguindo atingir a dor mais profunda do seu cliente. Ou seja, para que você venda é necessário mostrar a ele a NECESSIDADE dele resolver aquele problema imediatamente.*
- 3- *Você sabe como fazer isso? (Adicionar enquete para seu público responder)*
- 4- *Se você respondeu não, você percebe que há algo MUITO GRAVE que com certeza está impedindo seus resultados.*
- 5- *Essa é a razão pelas quais a pessoa não enxerga o porque que ela deverá comprar, e muitas pessoas ainda te dizem que o produto está caro... isso acontece com você? Reage aqui.*

6- Para que seu produto não pareça mais caro, é porque você não está sabendo como colocar o produto como uma NECESSIDADE, e para isso você precisa preencher alguns requisitos.

7- Exclusividade; Escassez; Dor; Desejo. Mas seus problemas acabam hoje se você tomar uma decisão.

*8- Seus clientes nunca mais vão reclamar do preço e estarão 100% prontos para passar o cartão ou te pagar no pix. Destrave agora o resultado que você merece clicando aqui e se tornando aluna.
(Adicionar link de compra).*

NARRATIVA 8

CASE DE SUCESSO

8

Nesse roteiro você fará um case de sucesso do produto que você está ofertando com um storytelling.

Você poderá utilizar uma história de um aluno, uma história sua, história de alguém famoso e mostrar como fulano conseguiu atingir algo em X passos.

Antes de começar os stories, é importante que vocêobre reações do seu público pois você irá ensinilos como fazer algo a partir de uma história.

1- Hoje vou contar pra vocês um case sucesso que fez fulano de tal sair do absoluto zero para atingir seu objetivo em apenas alguns meses. X reações aqui para que eu mostre como!

2- Fulano já era formado, mas como a remuneração que recebia no seu emprego não condizia com o quanto ele estudava e trabalhava, não se conformou e buscou outras fontes de renda.

3- Fulano era muito sonhador, queria viver o extraordinário e com o que ele vivia seria impossível realizar seus sonhos. Tu também tem vontade de viver o extraordinário? (Adicionar enquete: Quero viver meus sonhos / já me conformei com minha vida).

4- Ele começou aplicando passo X para atingir a sua meta, afinal, ele sabia que se continuasse agindo da mesma forma jamais teria resultados diferentes.

5- Em seguida, fulano já sabia que para atingir sua meta naquele mês, teria que atender pelo menos X pessoas e converter X% de vendas. Mas ele fez mais... (Quer saber como? -Adicionar botão de reagir).

6- (Nesse stories coloque pelo menos 6 pontos obrigatórios como: "fulano foi persistente, criou uma oferta imperdível, utilizou gatilhos para potencializar etc")

7- Por isso, vou te oferecer a mesma oportunidade que fulano teve. Esses resultados são fruto do conhecimento que ele adquiriu e aplicou. Essa não é a realidade que está longe de você, na verdade, está vêm na sua frente.

(QUERO ESSES RESULTADOS HOJE).

A blurry, out-of-focus photograph of a person sitting at a table, viewed from behind. The person is wearing a light-colored shirt and dark trousers. They are looking down at a laptop computer which is open on the table in front of them. The background is a soft, out-of-focus indoor setting.

NARRATIVA 9

NOVO CAMINHO

9

1- Se você já teve resultado antes com o marketing digital e sente que não possui mais, tem um motivo, e já adianto... **Não é culpa sua.**

2- A verdade é que você está executando estratégias antigas, fazendo CCD chamando gente que você nem conhece pra vender algo... As pessoas já conhecem essa história e não, não funciona mais.

3- Você ainda está seguindo os outros esperando que eles te sigam de volta, e quando eles te seguem eles nem visualizam seus stories e nem interagem com nada.

4- Isso foi o que te ensinaram antes, e por um momento até funcionou pra você. Mas hoje não mais. Hoje existe uma palavra que você precisa incluir no seu vocabulário, chamada:

QUALIFICAÇÃO.

5- Antes de plantar, você precisa preparar bem o terreno, se não fizer isso, o plantio será inútil e a colheita será nula.

6- Ou seja, você precisa encontrar seguidores altamente qualificados para vender para eles, e tenha certeza que seus resultados voltarão a ser uma realidade. Lembra a delícia que era acordar com a tela do seu celular assim? (PRINT de comissões, vendas...)

7- Eu quero que tu volte a ter esses resultados te mostrando o novo caminho para fazer isso voltar a ser uma realidade para você. E pra te incentivar, você receberá um desconto de XXX clicando nesse link abaixo. AS VAGAS SÃO LIMITADAS!



NARRATIVA 10

O FUNIL

10

- 1- *Esse é você (inserir foto de pessoa patinando) patintando, patinando... e vai ficar assim até quando?*
- 2- *Eu sei que você está se empenhando na sua produção de conteúdo, e eu também sei que você passa horas do seu dia colocando a maior expectativa nele.*
- 3- *Mas tem algo que você não está fazendo: Entender o porque você está postando este conteúdo que está fazendo.*
- 4- *Muitas pessoas acham que apenas fazer posts de forma aleatória irá atrair clientes, mas isso não é verdade, isso só te faz perder tempo e deixar dinheiro na mesa.*
- 5- *O conteúdo deve ser criado com base em funil de vendas, cada um devendo ocupar o TOPO, MEIO E FUNDO.*

6- Você está produzindo seu conteúdo com base no funil de vendas? (Adicionar enquete de sim ou não).

7- Então agora você irá produzir. Entenda que cada etapa do funil é importante para que seu cliente se sinta atraído por comprar de você. Ele precisa:

- Te conhecer
- Saber teus princípios
- Seu posicionamento
- Resultados
- E se entreter também

8- Se você ainda não faz isso está cometendo um erro grave que está impedindo de ver notificações de vendas na sua tela.

9- Mas calma, isso poderá ser consertado. E pra te incentivar, você receberá um desconto de XXX clicando nesse link abaixo. AS VAGAS SÃO LIMITADAS!

BOAS VENDAS!

