



STORIES
PARA
ENRIQUECER

RESUMOS

AULA INICIAL

BOAS-VINDAS

Seja muito bem-vindo ao curso **Stories Para Enriquecer!**

Meu nome é Luana Carolina, tenho 21 anos, trabalho na internet desde os 16 anos, mas crio conteúdo desde os 12.

Estou no Instagram desde que ele existe. Na época não existiam stories, IGTV, nada disso. Eram apenas fotos no feed. Porém, nos últimos 2 anos, muita coisa mudou, e uma delas foi o surgimento dos stories.

Hoje, não tem como você estar no Instagram, querer crescer sua conta e transformar seguidores em clientes sem aparecer nos stories.

Mas não se preocupe porque, neste curso, eu vou te ensinar todas as estratégias que realmente funcionam, não aqueles “hacks” (atalhos) bobos para dobrar visualizações. **Porque não adianta ter muitas visualizações se os seguidores não engajam de fato com o seu conteúdo**

Você vai sair deste curso sabendo gravar stories do jeito certo, fazer stories em texto e usar as ferramentas do próprio Instagram

com muito mais confiança para promover seu trabalho e fazer prospecção de clientes.

As aulas são curtas e práticas para que você assista, leia os resumos e logo em seguida aplique as técnicas que eu ensino direto no seu perfil. Também fique à vontade para comentar, tirar dúvidas nos comentários das aulas porque temos uma equipe de suporte à disposição.

Sem mais delongas, bora começar!



AULA 01

NÃO ENFEITAR OS STORIES

Olá, seja muito bem-vindo à primeira aula do curso Stories para Enriquecer!

Nesta aula, eu vou tirar o peso das suas costas de perder horas criando stories enfeitados, cheios de sombrinhas e detalhes que não fazem diferença.

Você vai sair dessa aula muito mais leve porque vai entender que não precisa disso para ter sucesso com os stories.

Capricho vs. Enfeite

Existe uma linha tênue entre o capricho e querer enfeitar as coisas. Capricho é quando você faz o básico da melhor forma possível. Por exemplo, quando a sua mãe recebe pessoas em casa, ela gosta de acrescentar coisas a mais no almoço para agradá-las. Sem enfeite, ela apenas usa o que já tem para fazer o básico muito bem-feito.

Não precisa de comidas extraordinárias e caríssimas para uma pessoa querida ser bem servida, mas precisa de capricho.

Por outro lado, quando você quer enfeitar, fazer uma decoração excessiva, você perde muito mais e muitas vezes acaba atrapalhando o resultado final.

Enfeitar atrapalha o processo de criação?

Aqueles stories que você perde um tempão para encher de bolinhas, colocar sombras, fazer cada letra de uma cor... tudo isso vai deixar o seu story mais bonito, mas pode atrapalhar o seu processo de criação.

No começo, quando você está motivado para gravar muitos stories, você passa o dia editando fotos para decorar um story. No começo até vai, mas quando você começa a levar a produção de conteúdo a sério e precisa fazer todo dia, você vai perceber que fica muito complicado enfeitar os stories.

Isso não é prático, não vai otimizar seu tempo; pelo contrário, vai desperdiçá-lo. E você deve evitar tudo que gera um gargalo na sua produção de conteúdo, tudo que impede a produção de fluir.

Ter constância de aparecer nos stories todo dia já é muito difícil.
Se você quiser manter esses enfeites, vai chegar um momento em que você cria a necessidade de decorar o seu story antes de postar ou colocar uma sombra legal para responder a caixinha.

Você está na correria, cheio de coisas para fazer, e vê que não tem como enfeitar os stories assim. Então você deixa de gravar stories ou responder caixinha por causa disso.

Resultado? Você diminui a quantidade de stories não porque não tem conteúdo, e sim porque a sombrinha não está no lugar certo.

Poluição visual nos stories

Outro ponto fundamental é a poluição visual que os enfeites causam nos stories.

Em várias contas que eu seguia, não conseguia acompanhar porque tinha muita informação nos stories. Gifs, efeitos, sombras misturadas. Não tinha um foco para identificar o conteúdo que a pessoa estava fazendo naquele story.

O que realmente importa acaba ficando de lado quando o story tem muitos detalhes, muito “fru fru”.

Como fica a atenção do seu seguidor?

E com essa poluição visual, você não consegue cativar a atenção do seu seguidor, sendo que estamos no século em que a atenção é a moeda mais valiosa.

A bolinha de stories do seu perfil está competindo com muitas outras pessoas que têm uma vida tão ou mais interessante que a sua, produzindo um conteúdo tão bom quanto ou melhor que o seu.

Então você precisa usar a atenção da pessoa a seu favor. Ela não pode parar e pensar onde prestar atenção.

Se você quer ensinar algo, sua informação precisa estar clara desde o começo. Você não pode fazer com que o seu seguidor olhe seu story e pense em pular para o próximo. Não deixe a atenção escorrer pelos seus dedos.

Além disso, decorar muito seus stories traz sensação de infantilização. Tome cuidado com isso também, a menos que seu público seja mais de pré-adolescentes e crianças.

Elementos visuais criam identificação

Às vezes, você quer atrair certo público, mas a sua identidade visual nos stories vai afastar essas pessoas porque não está conversando com elas. Por exemplo, para público mais maduro, não vale a pena fazer muitas cores, fontes diferentes. Você precisa ser mais objetivo

Pense o seguinte: que tipo de pessoa você quer vendo seus stories?

Assim fica mais fácil saber se os stories que você está fazendo hoje conversam com esse público que você quer atrair.

Por fim, faça uma reflexão: você está caprichando nos seus stories ou está enfeitando sem necessidade?

Isso pode até ser uma forma de procrastinação ativa, em que você faz alguma coisa (enfeita os stories) para não ter que fazer o que precisa ser feito (produzir vários stories com um bom conteúdo).

Então deixe nos comentários da aula se você é o tipo de pessoa que sempre decora os stories ou se você coloca capricho no seu trabalho.

Na próxima aula, vamos falar sobre algo que com certeza vai mudar sua perspectiva sobre os stories: os rituais e o quanto importante eles são para cativar a audiência e levar o seu branding pessoal para além dos stories

Se você quer ficar grudado na cabeça do seu seguidor, não deixe de assistir à próxima aula!



AULA 02

A IMPORTÂNCIA DOS RITUAIS NOS STORIES

Seja muito bem-vindo à segunda aula do curso Stories para Enriquecer!

Nesta aula vou te ensinar algo que vai mudar seu jogo no Instagram. **Você vai conseguir se conectar muito mais com seu público e ter resultados muito melhores nas suas vendas e prospecção de clientes.**

Você já comprou algo em uma loja porque o vendedor foi tão bacana e você teve uma conexão muito grande com ele? Ou você já comprou algo de uma figura pública só por ter uma identificação com essa figura?

Criar rituais vai melhorar sua conexão com seu seguidor e vai de fato grudar na mente do seu seguidor. Ele vai pensar em você mesmo quando não estiver no instagram. Por exemplo, quando você está fazendo alguma coisa e lembra que tal pessoa faz isso.

Geralmente acontece com amigos, mas neste resumo você vai aprender a fazer isso e grudar na mente dos seus seguidores.



Você precisa ser previsível

Certo dia, uma seguidora me mandou a seguinte frase na caixinha: “Luana, eu tenho vontade de postar um takezinho meu estudando todos os dias, mas eu tenho medo de ficar enjoativo.”

E eu respondi assim:

“Os seus seguidores precisam de previsibilidade.

Quando você liga na Globo às 9 da noite, você não quer se surpreender. Você sabe exatamente o que vai encontrar lá nesse horário”.

Os canais do youtube que mais perduraram durante muito tempo são aqueles em que você sabe exatamente o que eles estão produzindo.

Nós não gostamos de nos surpreender a todo momento.

Quer ver um exemplo? Se você coloca Adele no seu carro, você já conhece a música dela pela melodia, pelas letras mais profundas, mas ela lança algo totalmente inesperado (não quer dizer ruim), você vai pensar: “Não foi pra isso que eu vim aqui”.

Nos seus stories é a mesma coisa. Se você faz stories todo dia, você precisa fazer com que seus seguidores abra seus stories sabendo exatamente o que pode encontrar lá, e inclusive muitos seguidores só vão lá por causa disso.

Quando eu não posto minha caixinha de perguntas, por exemplo, eu sempre recebo direct de pessoas perguntando cadê a caixinha, por que hoje não vai ter, e por aí vai,

No Instagram você não pode ter medo de ser repetitivo porque os seus seguidores esperam que você seja repetitivo.

Rituais criam senso de comunidade

Você não precisa fazer a mesma coisa o tempo todo, mas os seus seguidores te seguiram por algo seu, então é importante ter rituais nos seus stories.

Todo dia, meu primeiro vídeo é falando “Bom dia, dormiu bem, acordou melhor ainda?”

Todas as vezes em que a pessoa escutar essa frase de bom dia, ela vai se lembrar de mim.

E quando outra pessoa fizer um story falando essa frase, as pessoas vão pensar em mim, por isso é importante ter rituais autênticos e com elementos que marquem você e a sua personalidade.

Também falo sobre unhas feitas e cabelos limpos, posto uma foto da unha feita e escrevo: “Pronta pra dominar o mundo”.

As minhas seguidoras criam senso de comunidade com isso. Elas postam uma foto, escrevem: “Unhas feitas e pronta pra dominar o mundo” e me marcam.

Eu reposto nos meus stories, e as pessoas começam a postar mais ainda. Quanto mais eu repostava, mais pessoas me marcavam com a expectativa de serem repostadas por mim naquele ritual.

Thiago Finch criou um ritual com a frase: “Não é porque eu tô indo na padaria que eu tenho que ir vestido igual mulambo”.

As pessoas adoram marcar ele, colocar fotos bem arrumadas e falar da mesma coisa porque gera senso de comunidade, cria uma identificação própria.

Marcar território com rituais nos stories

Além de criar esse senso de comunidade, em que as pessoas vão querer participar mais e mais, você está marcando território.

A partir do momento em que as pessoas te associam a algo (unhas feitas, por exemplo), elas vão lembrar de você quando qualquer influenciadora começar a fazer isso, mesmo que ela seja maior que você.

Um case legal: a Ilustralle, loja de uma amiga minha, ficou conhecida por ter muitas cores vibrantes e chamativas. Então criaram um movimento #tãoilustralle, em que a pessoa marcava a loja quando via alguma coisa que lembrava essas cores.

Isso é ritual. As pessoas lembravam da loja e do movimento, compartilhavam nos stories e marcavam o perfil. E mesmo quem não era fã da marca acabava fazendo essas associações.

Por isso o ritual é tão poderoso: você é capaz de estar presente na vida dos seus seguidores para além do Instagram, e isso faz muito diferença na hora de transformá-los em clientes.

Você não precisa produzir conteúdo o tempo todo para o seu seguidor lembrar de você, se você cria um ritual redondinho que realmente gruda na mente dele.

Há uns 2 anos eu fiz uma brincadeira com o papel do chá, e até hoje seguidores me dizem que se lembram de mim quando estão comprando chá.

Para criar um ritual, pense em algo que você repete todos os dias. Seja intencional na hora de criar ritual, procure elementos que estejam presentes na rotina da pessoa e que sejam possíveis de ela realizar.

Agora que você já sabe como funciona esse processo de colar na mente do seu seguidor, vamos para a próxima aula falar sobre como fazer stories em forma de texto!



AULA 03

A MELHOR FORMA DE USAR STORIES EM TEXTO

Seja muito bem-vindo à terceira aula do curso Stories para Enriquecer!

Nesta aula vou te ensinar como usar stories escritos da melhor forma possível e quais são os benefícios de fazer isso no seu perfil.

Se você evita ao máximo gravar vídeos, você vai saber por que e como fazer stories em texto.

Aproveite a apostila que disponibilizamos aqui no curso com exercícios práticos, porque não adianta só ver as aulas e depois esquecer. Você precisa ver, rever, estar presente, tirar dúvidas, ler os resumos e principalmente aplicar para ter resultado.

Flexibilidade e qualificação do lead

Não é novidade que muitas pessoas veem stories em lugares que não permitem isso, como a sala de aula.

Elas não podem ouvir a não ser que estejam de fone, por isso a flexibilidade de story em texto te faz atingir uma parcela muito maior de seguidores.

Outro ponto fundamental para escrever texto em stories é poder qualificar seu lead. Pessoas que param para ler seu texto querem de fato aprender seu conteúdo e em geral gostam muito do que você posta.

O conteúdo em formato de texto em geral vai aproximando aqueles seguidores que querem mais aprofundamento.

Mais conteúdo em menos stories

Se você vai aprofundar um conteúdo gravando vídeos, vai precisar de muitos stories para conseguir falar o que quer.

Enquanto isso, com um texto bem escrito você consegue falar sobre o assunto em um único story. Claro que não terá a dinâmica dos vídeos, mas vai otimizar o conteúdo, e a pessoa pode tirar print para ler depois.

Você treina a escrita

Um ponto que eu não percebia: cada vez mais eu melhorava minha comunicação. Quando você escreve nos stories, você se obriga a deixar o conteúdo claro, enquanto no vídeo você consegue “enrolar” mais.

Ao fazer stories em texto você vai perceber que não domina muitos assuntos.

Isso aconteceu comigo, e o que eu fiz? Fui estudar mais esse assunto e acabava trazendo conteúdos muito melhores.

Se você não quer aparecer, escrever é uma ótima opção, e inclusive muitas pessoas conseguem ter sucesso apenas com a escrita.

Criando mais conteúdo: vídeo ou texto?

Para finalizar, quando uma pessoa faz story em formato de texto, ela consegue criar mais e postar mesmo quando não está disponível.

Para gravar vídeo você precisa estar arrumado, se sentindo bem consigo mesmo, iluminação etc.

Em texto você pode criar em qualquer horário, fazer vários conteúdos e postar ao longo do dia, pode separar um período do dia e ir postando.

Então, mesmo que você goste de vídeo, não deixe de fazer stories em texto até para ter mais volume de produção ao longo da semana.

Na próxima aula, vamos falar dos stories em vídeo! Você vai aprender como gravar vídeos melhores para os stories e vai sair da aula totalmente motivada para gravar seus vídeos.

Ah, deixe um comentário na aula para interagir e tirar suas dúvidas.

Até a próxima aula!

AULA 04

STORIES EM VÍDEO

Seja muito bem-vindo à quarta aula do curso Stories para Enriquecer!

Nesta aula vou te ensinar como fazer bons stories em vídeo para se conectar com seus seguidores e criar um conteúdo realmente valioso.

Vídeo é conexão com o seu seguidor

Textos são importantes, mas os vídeos geram muita conexão com o seguidor porque é uma pessoa, com sua pele, sua voz, suas expressões faciais, seus gestos e por aí vai.

Se você fizer uma lista de pessoas que você gosta de acompanhar de fato, elas provavelmente aparecem, falam, mostram o rosto na câmera.

Seres humanos gostam de seres humanos. Nós nascemos para conviver em tribo, em sociedade, nenhum ser humano sobreviveu sozinho.

Quando você faz vídeo, você mostra que também é pele e osso, o seu dia a dia, as fraquezas, que você está no game e não é um personagem.

Se você tem vergonha de falar, recomendo que poste no Close Friends do Instagram. Coloque uma pessoa em quem você confia ou não coloque ninguém mesmo, mas comece a subir seus vídeos lá para começar a praticar.

Uma hora ou outra você vai se acostumar a gravar. E não adianta: você vai ter que gravar muitos stories em vídeo até isso se tornar rotineiro e natural para você.

O segredo para não ter vergonha é postar e ir fazer outra coisa.

As pessoas postam stories, ficam se observando muito, procurando defeito, ficam vendo quem viu seus stories até que aparece aquele colega da escola e isso gera muita vergonha.

Não me leve a mal, mas você provavelmente vai virar motivo de piada. **Blogueirinha, vai receber várias “críticas construtivas”, aquelas mensagens passivo-agressivas, e por aí vai.**

São coisas que você precisa aceitar. Afinal, o que é maior: sua vontade de seguir seu sonho ou sua vergonha?

Eles vão falar se você fizer algo, se você não fizer nada vão continuar de qualquer jeito. Então que eles falem enquanto você segue seu sonho.

Aos poucos, você vai recebendo pessoas no perfil, elogios, votos na sua enquete e você percebe que não é um bicho de 7 cabeças.

Personalidade para gravar stories

Quando você começa a gravar, você precisa prestar atenção à energia de “maria morna”, “tanto faz como tanto fez.

Aproveite que você pode usar de expressões faciais para aumentar o poder de persuasão do que você fala e não seja uma pessoa morna. Coloque sentimento no que você está falando.

A moeda da vez é a atenção, e pessoas mornas não chamam atenção. Você tem que estar “queimando” na hora de gravar, não adianta ser morno porque você vai ser ignorado.

Mostre através das suas expressões o que você está sentindo, se você está feliz, triste, com raiva etc.

As pessoas clicam nos seus stories buscando sentimentos. Passe a sua energia própria, seja mais frio ou mais quente, mas nunca morno.

Você só abre stories de pessoas porque sabe a energia que elas passam. Com a Lara Nesteruk, por exemplo, você sente a firmeza e o jeito próprio que ela fala.

Se você não for capaz de ter sua identidade, personalidade, que as pessoas saibam quem você é, o que marca você, elas não vão se tornar seus clientes.

Se você não tem energia para dar bom dia, para contar um fato curioso, como você vai ter energia para venda?

A venda acontece muito antes da oferta do produto. Você não vai conseguir vender alguma coisa se o seguidor não sente confiança em você, e pessoas sem expressão própria não passam essa confiança.

Traga algum tipo de personalidade para que a pessoa saiba que no seu produto ou seu serviço você vai entregar com tanta energia como costuma fazer nos seus stories.

Cuide da sua imagem

A imagem pessoal e o cenário são fundamentais na hora de fazer stories em vídeo. Gravar todos os dias no mesmo cenário, no mesmo ângulo, vai fazer com que o seguidor pense inconscientemente que você está repetindo conteúdo.

Ele vai ficar meio desanimado, por isso quando você viaja suas visualizações nos stories aumentam. Às vezes ela nem gosta muito do que você faz, mas existe um interesse quando você está em lugar diferente.

É importante variar um pouco no seu cenário, roupa, cabelo para ter esse aspecto de novidade nos seus stories.

E você precisa cuidar de si mesmo, com o que você veste e o cenário em que você aparece. Se uma pessoa não está bem cuidada, como ela vai ser capaz de dar uma dica ou até mesmo uma aula?

Uma dentista, sempre desleixada, unhas mal feitas, o que o cliente vai pensar: se essa pessoa não cuida dela mesmo, como ela vai ter esse cuidado comigo?

E não precisa de roupas caras para isso. Você precisa estar na sua melhor versão, cabelos limpos, roupas apresentáveis, cenário agradável, e por aí vai.

Eu já fui aquela pessoa que não se importava com aparência, mas na verdade eu estava confundindo desleixo com autoconfiança.

A autoconfiança é confiar em mim e no meu trabalho, não passar o dia inteiro de moletom. Isso é desleixo, inclusive nessa época a minha autoestima estava mais baixa e eu era muito menos produtiva.

Usar filtros: pode ou não pode?

Hoje em dia, eu uso muito pouco. Evito filtros que maquiam e alteram muito meu rosto, percebi que isso fez meus seguidores se sentirem mais próximos de mim

Você precisa buscar mais credibilidade, trabalhando a confiança na sua imagem. Eu mesma já gravei vários vídeos com espinha, isso motivava a galera a gravar

Não precisa passar uma imagem perfeita, tem que ser caprichoso, cuidar-se o máximo possível

Você não precisa parecer aquelas blogueiras com mil tratamentos estéticos

Evitar filtros faz com que a sua audiência tenha um pouco mais

de conexão, mais realidade no conteúdo porque você se mostra vulnerável. Você não está ali em busca de aceitação, e sim para passar conteúdo de verdade.

Indico diminuir o uso de filtros, evite aqueles que mudam o formato do seu rosto, inclusive porque no longo prazo pode ser um problema para você.

Uma dica importante para os seus vídeos

Para finalizar, coloque um texto resumindo o que você falou em todos os seus stories em vídeo, sem exceção.

Eu gosto de resumir para chamar atenção da pessoa pela fala ou pelo texto, como se fosse o título. Você também, quando for escrever o texto, pense em como chamar atenção do seguidor para que ele queira ver seus vídeos.

Na próxima aula vamos falar sobre marcação, o que fazer com uma marcação de outra pessoa, como fazer com que as pessoas repostem você nos stories e como usar as marcações do insta pra ter mais seguidores.

Te vejo lá!



AULA 05

TÉCNICA DE CRESCIMENTO ORGÂNICO: REPOST E MARCAÇÃO

Olá, seja muito bem-vindo à quinta aula do curso Stories para Enriquecer!

Nesta aula você vai aprender a ganhar uma marcação daquela pessoa que você adora e tem muito público que poderia aumentar sua base, e o que fazer quando alguém marca você.

Quando te marcam nos rituais...

Lembra dos rituais que você precisa fazer?

É interessante que você esteja sempre repostando, mas não todos para não lotar os seus stories de reposts porque isso diminui as suas visualizações; seus seguidores querem ver o seu conteúdo no seu perfil, não de outras pessoas.

Quando você não repostar, incentive seus seguidores, mande uma mensagem, um áudio, para que eles se sintam valorizados.

E sempre que você for repostar, nunca faça só isso com aquela

sensação de “pronto, fiz”. Coloque uma frase, um emoji, algo para incentivar as pessoas que estão vendo os stories também.

Você tem que aproveitar essas marcações para transformar em um conteúdo para todos os seguidores, reforçando o movimento que você já criou.

Quando você marca alguém e quer ser repostado

Quando você marca uma pessoa com perfil grande que pode trazer seguidores para você, a regra número 1 é: não marque mais de uma pessoa no mesmo story, principalmente se forem concorrentes.

As pessoas gostam de ser únicas, especiais, e não vão repostar se você marcar outras pessoas porque estariam fazendo propaganda de graça para elas.

Regra número 2: não fale apenas de você, foque na pessoa que você marcou.

Se você fala só de você, é autopromoção. Não faz sentido para quem foi marcado divulgar seu story de graça para audiência dessa pessoa.

O mais inteligente é você não babar ovo, mas contar uma história sua e dizer como a pessoa que você está marcando mudou a sua vida.

Também não pode ser apenas de elogios, você tem que colocar algum gatilho, um conteúdo intencional para os seguidores desse perfil quererem te conhecer.

Por exemplo, um dia eu repastei uma menina que ganhou 5 ou 6 mil seguidores porque o story dela estava muito bom e chamou atenção dos meus seguidores.

Você está pronto?

Mais importante que ser repostado, é você estar pronto, com bastante conteúdo de qualidade no perfil, destaques bem montados e um feed cheio.

Você precisa se preparar. Não adianta ver a oportunidade passando, porque quando você voltar ela já foi embora.

Quando as pessoas chegarem ao seu perfil, elas precisam de conteúdo para consumir, senão logo saem e vão para outro.

Você também pode criar alguma promoção, desconto, lançamento de produto para aproveitar esse repost.

Esteja pronto para quando a oportunidade aparecer.

Na próxima aula, vamos falar sobre enquetes e como você pode aproveitá-las para conhecer seu público e aumentar seu engajamento da forma certa no Instagram.

Até lá!

AULA 06

COMO USAR BEM AS ENQUETES

Seja muito bem-vindo à sexta aula do curso Stories para Enriquecer!

Agora vamos falar sobre enquetes dos stories. Você provavelmente sabe que aumenta as visualizações e o engajamento, mas vamos entender como fazer do jeito certo.

O algoritmo do Instagram é um programa que observa a quantidade e o tipo de interação dos usuários. Se um story tem muitas respostas, ele entende que esse conteúdo deve ser interessante porque está gerando conversa, outras pessoas vão querer passar mais tempo na plataforma.

O Instagram é uma empresa, o objetivo é que você passe a maior parte do tempo dentro do aplicativo.

Todo tipo de ferramenta que o próprio story disponibiliza, como termômetro, enquete e caixinha, ajuda nessas métricas de interação.

E quanto mais recursos do Instagram você usa, mais oportunidades para o aplicativo entender que o conteúdo é bom.

Os poderes da enquete

A enquete tem vários gatilhos, um deles é o medo de perder alguma coisa (fear of missing out). As pessoas não querem ficar de fora. Se você pergunta na enquete: “vocês já viram esse novo vídeo?”, e 90% diz sim, o seu seguidor que ainda não viu vai se sentir na obrigação de ver.

Mas você precisa fazer enquetes estratégicas. Uma vez, um influenciador fez uma enquete perguntando se tinha ficado bonito, e a maioria votou que não. Por isso, nesse tipo de enquete, você coloca nas opções “sim” e “com certeza”.

Conhecendo sua audiência pelas enquetes

Se você quer saber informações como o interesse do seguidor no seu curso, você evita fazer enquete porque é uma informação interna. Neste caso, o quiz é uma opção bem legal.

O analytics não é suficiente, então a enquete te dá possibilidade de interagir com seu público e fazer perguntas específicas.

Você precisa ser inteligente nas perguntas, sempre comece com perguntas simples, idade e gênero, por exemplo.

E assim vai entendendo o público com perguntas mais específicas, se a pessoa tem carro, se mora em casa própria, e por aí vai.

Isso gera engajamento, mais pessoas interagindo, mas não crie um conteúdo farofa. Seja intencional. Não adianta dobrar suas visualizações nos stories se o motivo disso foi uma enquete totalmente fora do seu conteúdo.

Não gera valor, autoridade, desejo. Ficam elas por elas. Você não quer que um vídeo bobo viralize, quer que um vídeo com conteúdo bom viralize. Pense nisso e seja intencional.

Gere valor na enquete, comece simples e vai aprofundando porque a pessoa tem instinto de continuar respondendo.

Na próxima aula, vou contar os segredos por trás da caixinha de perguntas e por que as pessoas que mais faturam usam a caixinha de pergunta. Você vai sair dessa aula já criando uma caixinha de perguntas.

Bora lá!



AULA 07

TIRANDO O MÁXIMO DE PROVEITO DAS CAIXINHA DE PERGUNTAS

Seja muito bem-vindo à sétima aula do curso Stories para Enriquecer!

**Nesta aula, vou te entregar a galinha dos ovos de ouro:
a caixinha de perguntas.**

Se você não sabe, os maiores perfis, que mais faturam no Instagram, entregam a maioria do conteúdo nos stories pela caixinha de perguntas.

Caixinha é conexão direta com os seguidores

Primeiro, você não deve abordar apenas assuntos técnicos na sua caixinha.

Óbvio que seu nicho deve prevalecer como assunto principal, mas é indispensável que você traga assuntos de rotina, outras áreas que você também domina, tenha respostas engraçadas no meio das sérias. Flávio Augusto fala de vendas e gestão, mas sempre responde sobre filhos, vida de casado, países que já visitou. Ícaro de Carvalho bate na tecla de família, trabalho, crescimento

pessoal e usa memes para responder também. Lara Nesteruk fala de muitos assuntos que vão além da nutrição e também usa muito humor.

Conheça seu público pelas suas caixinhas

A caixinha viralizou porque dá certo, então se dá certo devemos replicar. O primeiro motivo da caixinha é conhecer a fundo seu público. Você entende as dores do seu público, quais problemas mais afetam seus seguidores. Você como estrategista deve identificar os assuntos mais comuns e criar conteúdos sobre eles.

Começa a ficar muito claro o que seu público espera de você, e inconscientemente você começa a criar conteúdos que eles estão esperando.

Caixinha é um teste dos conteúdos que vão funcionar

Você não precisa ficar adivinhando qual conteúdo vai dar certo. A caixinha com frequência no seu perfil é um lugar de democracia porque você consegue saber exatamente o que eles querem de você.

Com caixinha aberta todo dia, você vai conseguir testar muitas coisas, os assuntos que as pessoas querem saber, o seu jeito de falar sobre determinado assunto, o que gerou mais compartilhamento, mais reações, respostas.

Você começa a falar mais desses assuntos porque sabe que as pessoas vão engajar

E se não tiver nenhuma pergunta na minha caixinha?

Agora você pode estar extremamente desanimado, olhando essa ferramenta de ouro e não tem perguntas, como se você visse uma Ferrari mas não soubesse onde estão as chaves.

E já passei por essa fase de não ter nenhuma pergunta, e pior, mesmo com milhares de seguidores ninguém perguntava na caixinha.

Acontece que, quando você cria conteúdo, seus seguidores esperam encontrar conteúdo seu, mas se você nunca abriu a caixinha, seu seguidor não sabe o que esperar.

Então, a melhor forma de contornar esse problema é mandando perguntas para si mesmo.

Talvez você esteja pensando, não é vergonhoso? Será que você está mentindo para sua audiência, tentando levar por caminhos de mentira?

Não! Isso é estratégico. Você manda as perguntas e responde. As pessoas vão ver que você está respondendo e começam a achar que você vai responder às perguntas delas também, num comportamento de bando. Você cria um gatilho mandando perguntas para si mesmo, e ainda educa sua audiência sobre o tipo de pergunta que você está disposto a responder.

Quando você define um muro entre perguntas que você vai responder e as que você não vai responder, os limites ficam muito

claros para a audiência. Você deve dar menos pano para manga, quanto mais pano você der mais manga vai ter.

Então encerra e não fala sobre o que você não quer que as pessoas te perguntam.

Nas perguntas que você fizer para si mesmo, faça no nível de pergunta que você espera. Equilibre com perguntas boas e perguntas “farofa”, para o seu seguidor não se intimidar e entender que pode perguntar.

Pense assim: se você ensina sobre vendas, seu seguidor vai querer aprender sobre técnicas de venda com você. Então você cria uma pergunta e responde.

Resultado? Você gerou valor com o conteúdo e ainda educou a audiência sobre o tipo de respostas que ela vai encontrar na caixinha.

É uma estratégia inteligente, e inclusive já recebi vários depoimentos de seguidores agradecendo por essa dica.

Emesmo depois de receber perguntas, você pode mandar perguntas para si mesmo em momentos específicos, como uma dúvida sobre seu curso.

Na próxima aula vamos falar sobre como criar conteúdos em camadas, um tipo de conteúdo que dá muito engajamento, aumenta sua retenção e as pessoas assistem mais seus stories.

Te espero lá!

AULA 08

COMO FAZER O CONTEÚDO POR CAMADA

Olá, seja muito bem-vindo à oitava aula do curso Stories para Enriquecer!

Nesta aula vou te ensinar a fazer conteúdos por camadas, aumentar a retenção de visualizações e melhorar o engajamento dos seus stories em texto.

Com o conteúdo em camada você vai evitar que seus seguidores pulem ou saiam dos stories porque esse formato gera muita curiosidade.

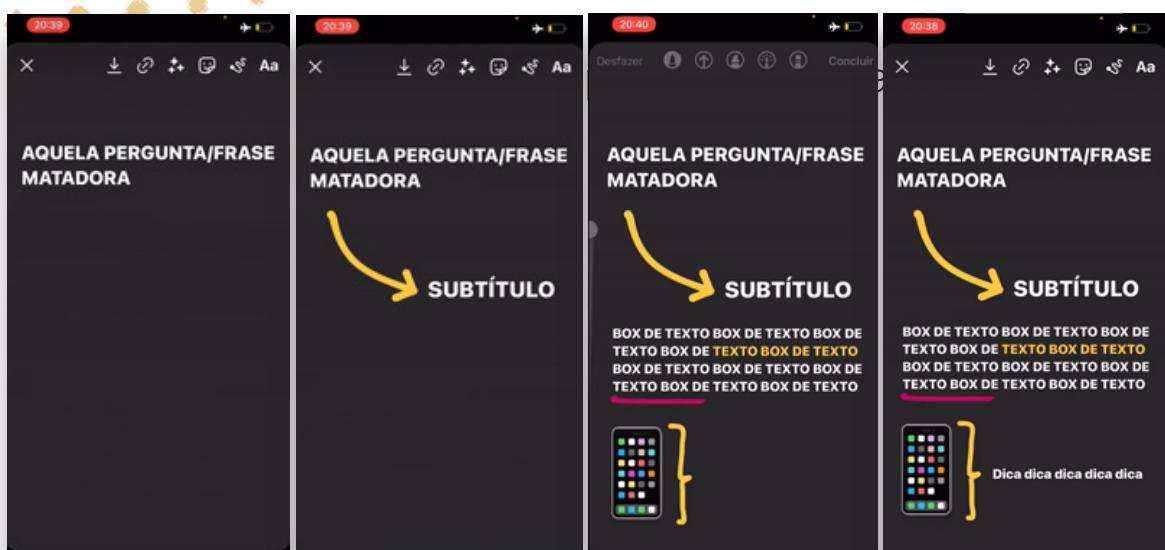
O processo das camadas

1. Crie um story de conteúdo ocupando a tela inteira (cuidado para não exagerar);
2. Salve o story na sua galeria;





- 3. Suba o story de novo no Instagram;
 - 4. Comece a pintar por cima do texto de cima para baixo;



Chama a atenção

O segredo desse formato de stories é que chama a atenção da pessoa, principalmente se a primeira frase for muito boa. Ela fica curiosa para descobrir o que vem depois, e por isso vai continuar nos seus stories.

Se você entregasse tudo num story só, ela provavelmente desanimaria muito mais rápido.

Além disso, quando você faz o story em camada, o conteúdo fica mais “mastigado” e, portanto, mais fácil de ser consumido por uma pessoa com pressa porque ela não vai ler tudo de uma vez só.

Volume de stories

E, para fechar com chave de ouro, os stories em camada fazem mais volume nos seus stories.

Um conteúdo que ocuparia normalmente uma “barrinha” de story, agora vai ocupar 4 ou 5, e isso faz toda diferença na questão de retenção de audiência porque o seu seguidor vai ter a sensação de que você postou muitos stories

Coloque essa aula em prática e aproveite para me marcar lá no Instagram fazendo conteúdo em camadas.

Até a próxima!



AULA 09

O SEGREDO DA FREQUÊNCIA

Olá, seja muito bem-vindo à nona aula do curso Stories para Enriquecer!

Qual é a frequência ideal que você deve aparecer nos stories? Qual o melhor horário para postar?

Todos os dias eu recebo várias perguntas na caixinha, e essas duas quase sempre estão lá.

Por isso, vai sair da aula sabendo a frequência que você precisa postar para enriquecer com os stories

Atingindo vários públicos

Primeiro, você vai observar como o próprio Instagram funciona.

Quando alguém acaba de atualizar os stories, a bolinha do perfil dela vai para frente. Existem outros fatores, mas normalmente os primeiros perfis acabaram de atualizar os stories.

Durante o dia, quanto mais horários diferentes você atualizar, mais você vai ficar lá no começo, para o seguidor priorizar seu perfil.

Eu percebo que postar stories logo cedo aumenta muito minha audiência, então procuro sempre postar cedo, às 6h ou às 7h da manhã.

Detalhe: quando a empresa contrata influenciador, um dos pedidos é que o story de divulgação seja o primeiro daquele dia, justamente porque é o mais visualizado.

Não apoio essa ideia de apagar stories para aumentar o alcance da postagem porque você estaria deixando de lado pessoas novas que poderiam interagir com seu conteúdo, perdendo uma baita oportunidade de aumentar sua base.

Consistência é fundamental

Para os stories, é fundamental postar todos os dias, o máximo que você conseguir, fazendo os conteúdos em bloco ao longo do dia.

A frequência ideal é postar um pouco logo cedo, perto das 10h, no almoço, depois no meio da tarde e por fim à noite, 20h e 21h, que são os horários de pico.

Detalhe: à noite tem muita competição, então você pode aproveitar para postar pela manhã para aparecer mais vezes.

Agora que você entendeu quais horários são estratégicos para postar, a dica de ouro é não postar mais conteúdos de uma vez.

Evite aqueles vídeos longos, escrever muitos textos, inúmeras enquetes.

O ideal é que aquela “barrinha” dos stories fique cheia apenas no final do dia.

Na próxima aula, vamos falar sobre como abordar seus conteúdos nos stories!

Até lá!



AULA 10

COMO ABORDAR SEU CONTEÚDO NOS STORIES

Olá, seja muito bem-vindo à décima aula do curso Stories para Enriquecer!

Você vai sair dela com muitas ideias para postar nos stories porque você vai sempre ter conteúdo para postar.

Stories funcionam com dicas rápidas, informações, opinião do público, participação de enquetes e caixinhas.

Você ensina, dá dicas, mostra os bastidores, pede colaboração, mas isso depende do tipo de story. Bora ver na prática?

1. Texto

É interessante abordar um raciocínio lógico de algum conteúdo, dar um ensinamento com começo, meio e fim. Nunca esqueça de trazer essa organização para a audiência não se sentir perdida.

Se estiver fazendo uma sequência de stories contendo alguma notícia, dando dica, use numerações, funciona demais. Por exemplo: 5 dicas para você economizar seu dinheiro e 6 formas de hidratar seu cabelo em casa.



Você também pode contar histórias, juntar texto com elementos visuais e ensinar coisas sobre algo que aconteceu no seu dia.

2. Vídeo

Você pode mostrar o que está comendo, fazer desabafos, contar novidades, expor situações mais delicadas.

Pense no vídeo como um papo de amigo. Então já comece falando o clímax da história: “Quebrei um prato super caro e já vou te contar o que aconteceu”.

Não deixe o spoiler pra depois, você precisa começar seus vídeos nos stories entregando o ouro porque o suspense pode deixar a pessoa dispersa.

3. Enquetes

Crie perguntas que geram opiniões divergentes. Para uma nutricionista, por exemplo: você acha que low carb é boa ou ruim?

Você tem que gerar divergência, não pode ser conteúdo parecido ou uma opinião tanto-faz. É oito ou oitenta.

É uma tática legal porque as pessoas gostam de parecer mais inteligentes que você. Sempre que tiverem a oportunidade de te ensinar algo eles vão fazer isso.

Esses dias vieram me perguntar o que eu acho sobre preços por DM. Eu escrevi um texto e não falei da ilegalidade porque lembrei que vários dos meus seguidores iriam querer se sentir bem, importantes,

inteligentes, respondendo: “Ó, Luana, e ainda é ilegal.”

Você explica um assunto e deixa lacunas na explicação, porque você sabe que seus seguidores vão complementar.

É muito bacana trazer esse tipo de estratégia para gerar muitas visualizações nos stories.

4. Caixinha

Na caixinha, você pode pedir a opinião da audiência porque as pessoas gostam de dar pitaco. Quando você abre brecha, chove de gente escrevendo textos enormes.

Nunca seja a pessoa mais esperta do seu instagram, deixe espaço para as pessoas falarem.

Peça dicas, as pessoas gostam de mostrar seus gostos, músicas, comidas, e por aí vai.

Algumas sugestões de tema para sua caixinha:

- Tudo menos trabalho (final de semana)
- O que você quer ver no meu celular?
- Eu nunca...
- Conselhos sobre (tema que você aborda)
- O que eu faria se...

Agora cabe a você aproveitar essa aula e partir para a próxima! Vamos falar sobre como vender nos stories do jeito certo.

Bora lá!

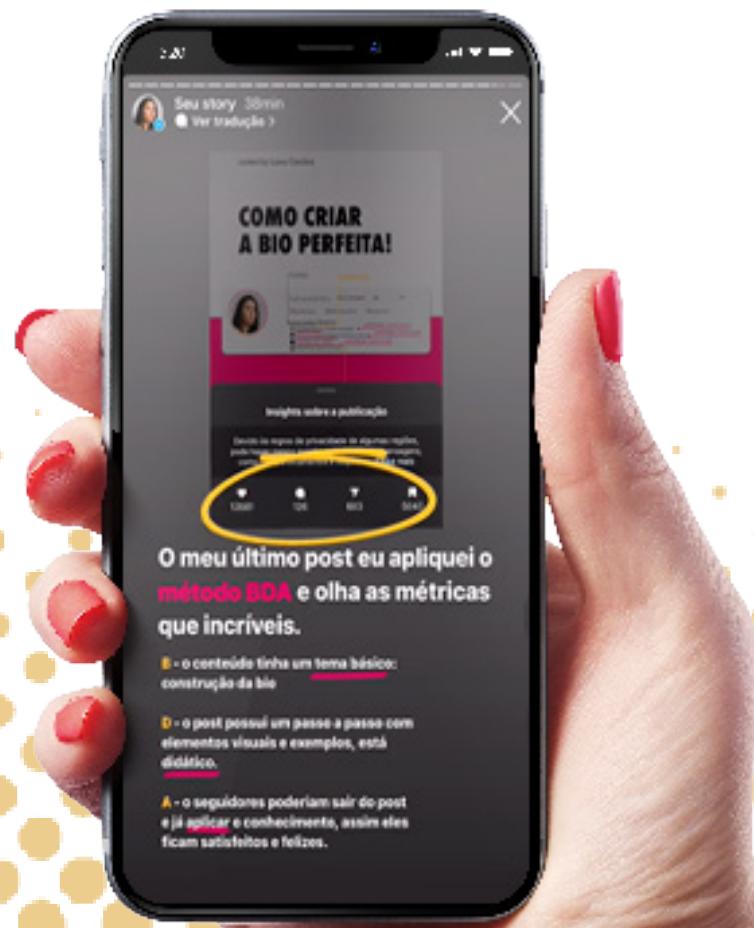
AULA PRÁTICA

ANÁLISE DOS MEUS STORIES

Olá, seja muito bem-vindo à nossa primeira aula prática do curso Stories para Enriquecer!

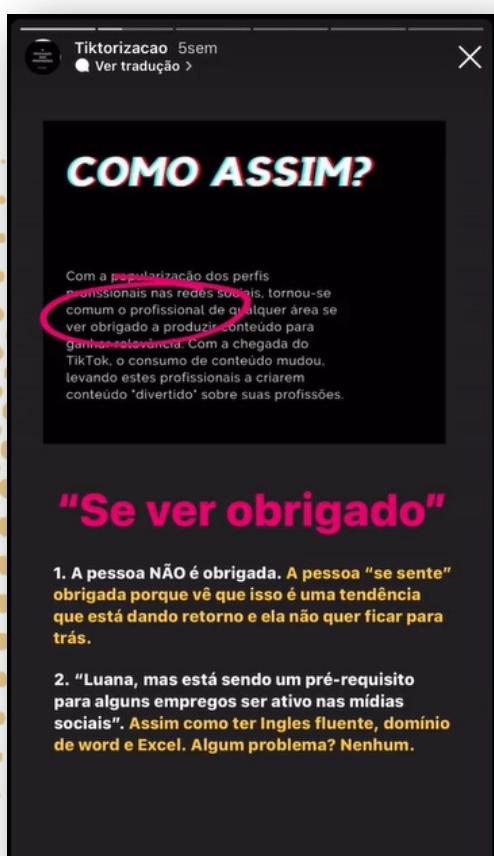
Nesta aula vamos analisar alguns stories que eu publiquei e você sairá cheio de ideias para postar nos seus stories também.

Não era caixinha de perguntas, mas eu gosto de ter uma imagem no story. E o texto eu sempre deixo com cores seguindo um padrão, para que os meus seguidores identifiquem logo de cara que o story é meu.



Gosto de usar recursos como flechas para indicar alguma coisa. Aqui também é interessante notar a importância dos tópicos para ter um story mais dinâmico e mais fácil de ler.

As pessoas têm preguiça de ler ideias longas, então facilite o processo. Esses tópicos vão reter mais a atenção do seu seguidor e vai fazer com que ele de fato leia o que você escreveu.

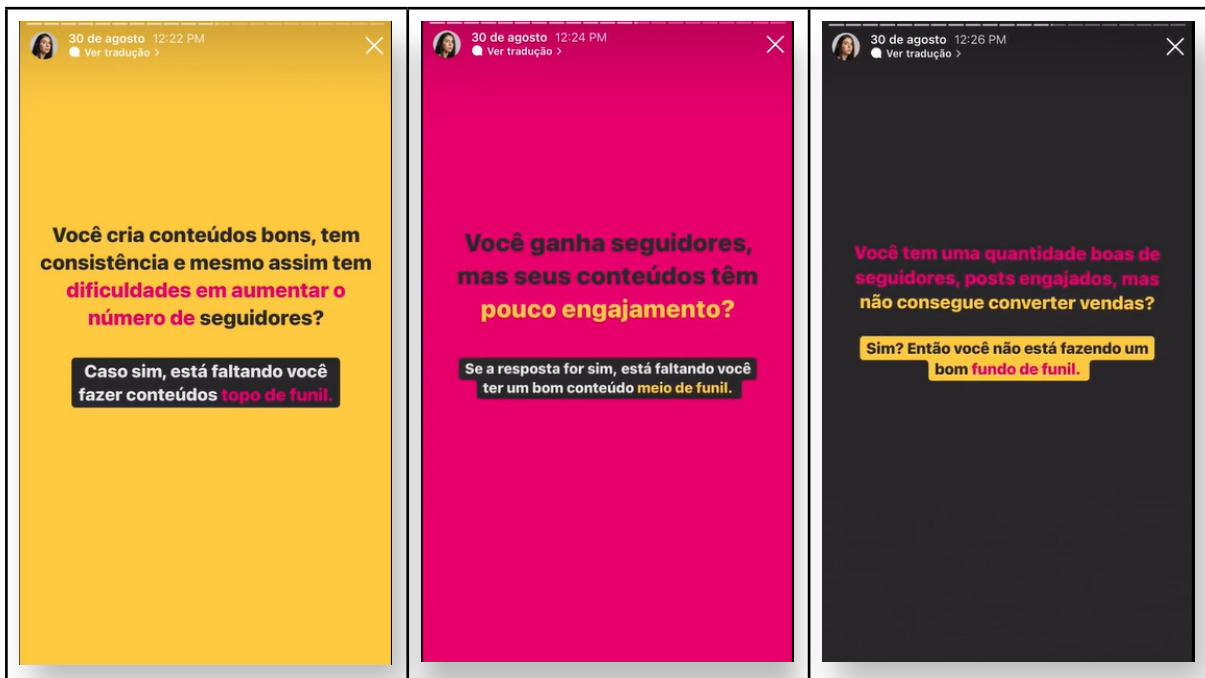


Outra coisa: eu gosto de usar palavras grandes e destacar para chamar atenção.

A pessoa se interessa pela headline e depois termina de ler.

E tome cuidado, na hora de destacar o texto, para não destacar tudo

Porque, se tudo é importante, nada é importante.



Fiz essa sequência com perguntas e um CTA (Chamada para ação) para um conteúdo mais longo. Como eu mantive um padrão, era mais fácil associar a uma ideia de continuação.

Esse era o post que eu queria divulgar.

Não faço mais apenas para divulgar o post, eu gosto de antes criar uma história, preparar o terreno e trazer a pessoa para uma imersão no assunto.

No CTA em si, sempre reforçando que é simples aplicar o conteúdo que você ensina para a pessoa não ter desculpas.

Eu estou no YouTube desde 2012, por isso resolvi colocar essa flechinha para indicar algumas coisas e tem dado muito certo.





Neste caso, coloquei um print, a enquete para interagir e sublinhei uma palavra. **Sublinhar é bom porque você não precisa destacar as palavras de um único jeito (trocando a cor), e pode ir variando.**

O sublinhado, desde a escola, sabemos que é importante. O objetivo é sempre chamar atenção e aumentar a retenção de audiência.

Para fazer stories escritos, você precisa levar em consideração duas coisas:

- 1. Tamanho da letra:** muitas pessoas têm celulares pequenos, em que letras pequenas ficam ilegíveis. Então tome cuidado para que o texto seja lido por toda sua audiência.

2. Cores para destacar: é fundamental fazer contraste nos textos dos stories — neste caso, procure fundos escuros e preencha com letras claras. Não adianta escolher as cores sem pensar se a pessoa vai conseguir ler

Você vai sair daqui já publicando algum story em texto com as técnicas dessa aula. Assim que fizer, me marque avisando que está colocando que eu vou repostar os melhores.

Até a próxima aula prática!



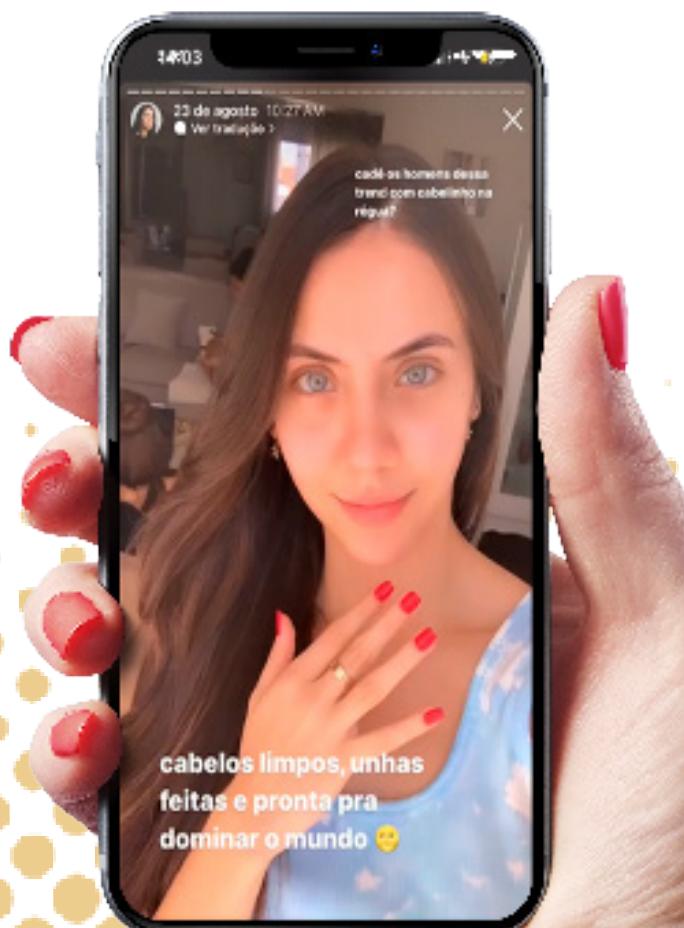
AULA PRÁTICA

COMO CRIAR SEU RITUAL DO ZERO

Olá, seja muito bem-vindo à mais uma aula prática do curso Stories para Enriquecer!

Nesta aula eu vou te ensinar como colocar em prática e criar o seu ritual do zero.

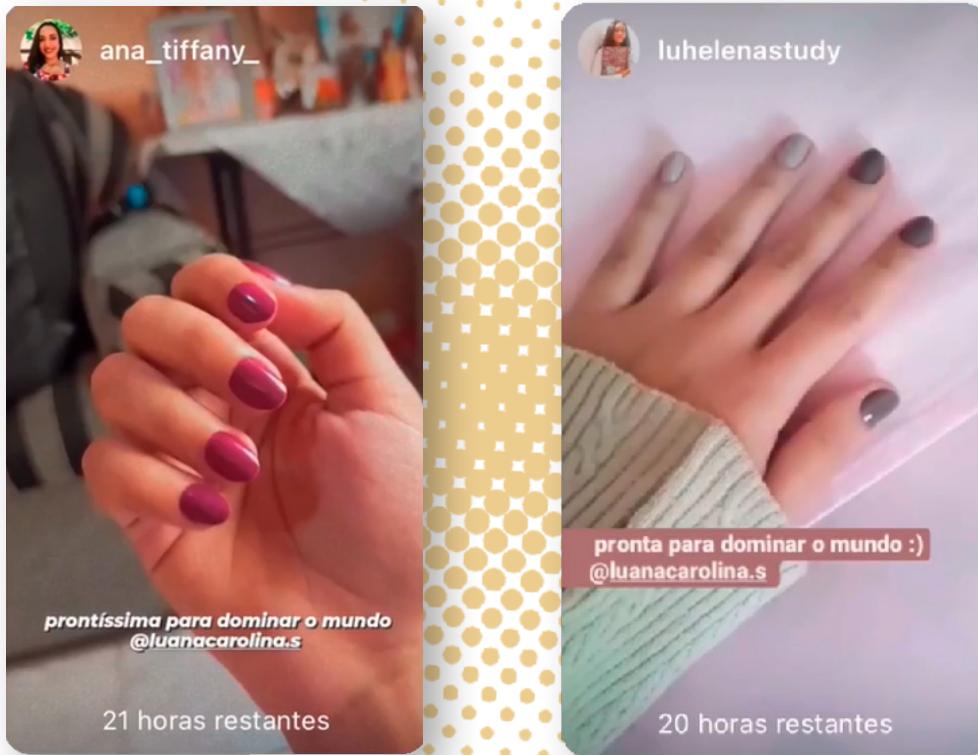
Vamos pegar como exemplo um dos meus principais rituais, mostrando os cabelos limpos e as unhas feitas com uma frase de efeito: pronta pra dominar o mundo.



Já começamos com um detalhe importante. Lá em cima, eu perguntei, “cadê os homens dessa trend com cabelinho na régua?”

Se eu crio um ritual, preciso pensar em todo meu público. Como o meu público não é totalmente feminino e são as mulheres que fazem as unhas, eu trouxe seguidores homens para participar do ritual com essa frase.

Sempre que você for criar seu ritual, pense se todo seu público pode fazer o ritual. Se você perceber que só uma parcela está fazendo, faz uma chamada da outra parcela de seguidores.



Percebe como a frase de efeito é muito importante?

Então pense na sua frase, se ela é original e realmente tem potencial de grudar na cabeça da audiência.



Mesmo que os perfis que me reposta
não sejam maiores que o meu,
essas marcações sempre geram curiosidade nos seguidores desses perfis e acabam atraindo pessoas que querem saber mais sobre mim.

Outro ritual meu é o “Bom dia! Dormiu bem, acordou melhor ainda?”

Perceba que é algo simples, você pode pegar algo nessa linha e colocar sua personalidade, seu tom de voz, seu jeito de falar. São detalhes que as pessoas vão logo relacionar ao seu nome.

Comece postando todos os dias nos stories, e você já terá um ritual, por mais simples que seja.

Um desafio para você

Separe um papel, uma caneta e a nossa apostila e já comece a criar o seu ritual nos stories. Comece postando hoje ou amanhã e me marque lá no Instagram.

A gente se encontra na próxima aula!

AULA PRÁTICA

STORIES EM VÍDEO

Olá, seja muito bem-vindo à nossa aula prática sobre stories em vídeo!

Nesta aula você vai aprender a gravar vídeos para os stories na prática. Vamos deixar a vergonha de lado, pega o celular e vem comigo.

Porém, antes das dicas práticas de gravação, aqui vão algumas dicas para se acostumar a gravar vídeos:

- **Comece a responder directs, inclusive amigos, com vídeos em vez de mensagem**

Você vai começar a se adaptar a falar olhando pra câmera, você vai perceber que não é um bicho de sete cabeças e que aumenta a conexão com seu público.

- **Ligue para familiares e amigos em vídeo**

Se você foge das câmeras, você vai ter que começar a se adaptar pouco a pouco. Comece por ligação em vídeo com pessoas com as quais você se sente mais à vontade porque aos poucos você vai conseguir se soltar.

- **Grave sozinho ou faça publi de brincadeira**

Você também pode se gravar falando alguma coisa no espelho do banheiro ou fazer aquela brincadeirinha de se fingir de blogueiro e criar uma publi de um produto qualquer (shampoo, por exemplo).

Agora, bora para as dicas práticas de gravação!

1. Preste atenção à iluminação

A iluminação é um dos grandes fatores da qualidade do seu vídeo, então busque sempre gravar de frente para a luz e veja se ainda ficou alguma sombra no seu rosto que dê para corrigir mudando de posição.

2. Evite filtros que mudam muito sua aparência

Eu já sou da turma que sempre evita filtros, mas tem alguns que realmente podem queimar o filme. Então evite esses filtros mais chamativos e, se é realmente necessário porque você está com vergonha ou algo do tipo, você pode usar um filtro mais discreto.

3. Story não é live

Não posicione o celular num lugar fixo e saia gravando como se fosse uma live. Assim como em comerciais, busque sempre o movimento com o celular ou fazendo outras coisas, como maquiagem.

Gere expectativa gravando os stories com movimentos, mudando de cenários, andando pela casa e pegando objetos.

4. Faça story olhando para a câmera

Não cometa o erro amador de ficar olhando para si mesmo enquanto está gravando. Já deixei de acompanhar porque me senti incomodada com isso.

Se você olha para câmera, você olha para o olho da pessoa; se olha para você, parece que está muito distante, fica algo impessoal.

Sempre olhe para a câmera enquanto estiver gravando.

5. Roupa e cenário

Se você não tem o closet daquela blogueira famosa, não tem problema. As pessoas não ligam realmente para isso, então nem se preocupam.

O que importa é você fazer sempre a sua melhor versão. Eu, por exemplo, gravava dentro do meu quarto com o cuidado de fechar as portas do guarda-roupa e arrumar a cama.

Mas não fique olhando muitas vezes, não se preocupe com isso.

Agora você vai fazer um story em vídeo e vai me marcar lá no Instagram para eu saber que você está fazendo.

Até a próxima!

AULA PRÁTICA

CAIXINHAS DE PERGUNTA

Olá, seja muito bem-vindo à mais uma aula prática do curso Stories para Enriquecer!

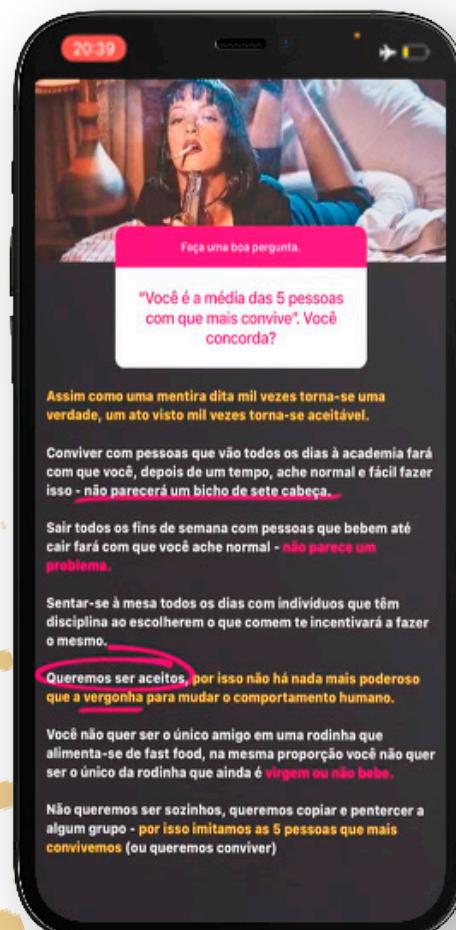
Nesta aula eu vou te contar tudo sobre o maior segredo do meu perfil e de outros grandes perfis no Instagram: a caixinha de perguntas.

É a melhor forma de gerar engajamento, gerar conexão com seus seguidores, além de que você pode variar seu jeito de responder de acordo com o nível das perguntas, porque também é importante quebrar padrões e expectativas.

Caixinha é um formato e, dentro desse formato, existem vários tipos de assuntos abordados de formas diferentes.

Bora analisar algumas das minhas caixinhas?

1. Desenvolvimento pessoal



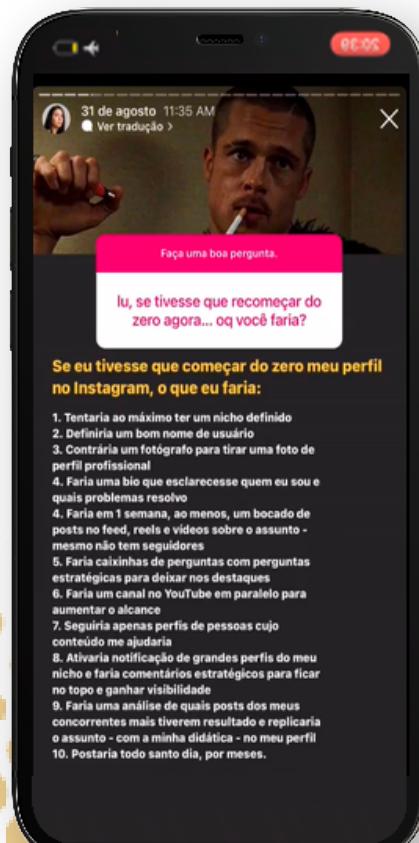
Típica caixinha de que tem centenas de compartilhamentos. Muitas pessoas compartilham e pedem para deixar nos destaques.

Quando me trazem temas batidos como esse, que todos conhecem, eu posso simplesmente concordar e explicar de modo superficial. Mas eu prefiro ir por outros dois caminhos: quebrar o padrão e ser contrária a esse senso comum ou concordar com esse senso, mas aprofundando na resposta com exemplos e reflexões próprias.

Atenção: uma boa caixinha de perguntas nunca é respondida sem exemplos práticos, do dia a dia. Eu dei vários exemplos e trouxe algumas frases de impacto, além de grifar e destacar palavras importantes.

Parágrafos curtos, trazendo sensação para o leitor de que ele dará conta de ler, e também espaçamentos com palavras sublinhadas e circuladas. Porque as pessoas batem o olho e pensam: “Aqui eu tenho algo para aprender”.

2. O que eu faria se...



Essas imagens servem para causar um tipo de identificação e para o público entender a minha pegada naquela resposta.

Nos meus stories eu sou um pouco mais bruta e séria. Se eu atrair pessoas mais fofas, elas não vão gostar do meu conteúdo, vão se sentir incomodadas e podem até se tornar haters. Pode parecer algo bobo, mas essa foto demonstra seriedade, com uma cara de “não devo nada a ninguém”, porque essa é a mensagem que eu quero passar.

É uma comunicação não verbal, as pessoas percebem quem eu sou, a minha personalidade, o que podem esperar de mim. Assim elas não criam expectativas falsas que podem ser frustradas por mim no futuro.

Lembra que fazer tópico é bacana?

Esse tipo de conteúdo dá muito certo e por isso usei nessa caixinha. Eu trouxe um bê-a-bá, enumerei o que a pessoa deve fazer. Esse conteúdo gera muito compartilhamento e, inclusive, vale a pena colocá-lo nos destaques.

A pessoa lê, são 10 passos, quem não conseguiria aplicar? E ainda passos simples que a pessoa pode parar e pôr em prática.

É o método BDA: o conteúdo precisa ser básico (B) o suficiente para a pessoa entender do que você está falando, didático (D) com um passo a passo e aplicável (A) para a pessoa não ficar apenas na teoria. Você precisa ter culhão para esse tipo de caixinha porque algumas pessoas podem dizer que você tem a resposta para tudo. Então você assume a posição de: “Estou trazendo uma solução.

Gostou, gostou; não gostou, para de seguir.”

Assim vai criando sua personalidade e uma legião de fãs, aqueles seguidores que realmente engajam e gostam do seu conteúdo.

3. Na sua opinião, você faria...?

Neste story eu quero destacar algo diferente: você sabia que as pessoas não param para ler pela sua resposta, e sim pela pergunta da caixinha?



4. Frase de impacto

Eu quis trazer mais emoção e impacto neste story porque algo da minha personagem no Instagram é isso: uma pessoa meio poética, de frases de impacto, que gosta de romantizar as situações.

Nesse tipo de resposta você está separando os homens dos meninos. O seguidor tem dois lados para correr, esse tipo de caixinha é bem importante também. E eu, como produtora de conteúdo, preciso pensar em qual público faz mais sentido continuar comigo.

Iniciei o texto me identificando com fogo, é um story para deixar claro quem eu sou: uma chama que aponta para cima.

E aqui vou criando uma comunidade de pessoas que pensam igual a mim, com os mesmos desejos que eu tenho. Porque não faz sentido responder algo bonito se essa não for a minha verdade interna.

Porque a pergunta é a primeira coisa que a pessoa lê, e a partir dela define se vai continuar lendo ou não.

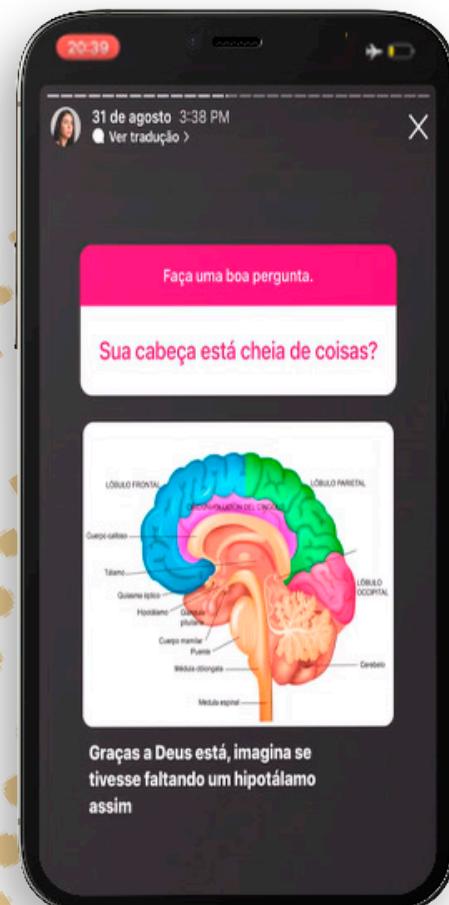
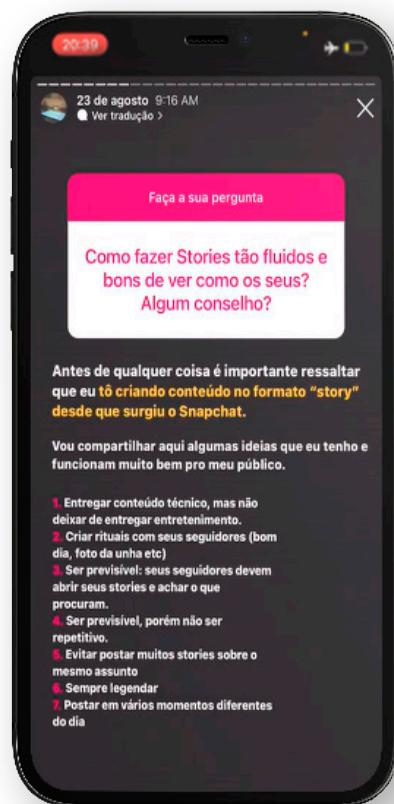
Por isso é importante pensar em caixinhas de pergunta que não sejam tão específicas, que outras pessoas também tenham essas dúvidas.

A caixinha, para além de produzir conteúdo, deixa muito claro quem você é, os princípios e os valores em que você acredita.



5. Explicação + lista

Todos os conselhos seguem o método BDA (Básico, Didático e Aplicável). A pessoa lê os tópicos e entende que consegue aplicar aquilo, e isso é fundamental. Não coloque apenas respostas mirabolantes, muitas vezes o simples dá mais resultado.



6. Humor

Você pode evitar ao máximo colocar o humor nas suas caixinhas, mas se você fizer, mais resultado você vai ter.

As pessoas estão no Instagram por entretenimento, mesmo aquelas que estão buscando conteúdo para aprender. Por isso também é legal ter essa pegada de humor.

Essa foi mais uma aula de como responder caixinha de perguntas na prática, agora você sabe exatamente o que fazer e pode me copiar! Circule, sublinhe, destaque as palavras com cores diferentes.

Pode ir responder a sua caixinha e me marque no Instagram porque vou repostar as melhores respostas lá nos meus stories.

Um abraço e até a próxima aula!



AULA PRÁTICA

COMO FAZER ENQUETES NOS STORIES

Olá, seja muito bem-vindo à nossa aula prática sobre enquetes!

Vou te contar tudo que sei sobre enquetes de fato enriquecedoras, para você não ter só as farofeiras nos seus stories.

analisando, gosto na minha caixinha de perguntas

As pessoas adoram dar opiniões, o que acham sobre os assuntos do momento, querem mostrar que são inteligentes. Por isso você deve usar esse tipo de enquete para mostrar que de fato se importa com o seguidor.

Por exemplo, uma vez me perguntaram sobre preço no inbox.
Eu aproveitei que a maioria era contra e fiz uma enquete pedindo a opinião da audiência sobre isso.

Foi um engajamento muito grande: mais de 22 mil pessoas clicaram no “Sim” da enquete.

Outro exemplo: uma seguidora me mandou uma notícia dizendo que o instagram vai acabar no ano que vem.

Em qualquer rodinha de amigo, todo mundo ia fazer aquela cara de “Pow, óbvio que não vai acontecer”. Então eu fiz uma enquete e

muitas pessoas correram para votar e mostrar que sabiam que era mentira.

Dê a chance para o seguidor contar sua revolta ou expor sua alegria, inclusive sua inteligência, algo que ele sabe que os outros não sabem.

Enquetes para antecipação

Pergunte algo que a maioria não sabe fazer, depois mostre seus resultados nesse assunto. Inconscientemente ela vai se perguntar o que você tem de diferente, e no próximo story você faz uma chamada para um conteúdo ensinando o “segredo” desses resultados.

Quando você faz isso, a retenção de audiência é muito boa porque o terreno está preparado e a pessoa se interessou muito pela antecipação com a enquete.

Então, saindo dessa aula, quero que você vá criar enquetes que engajam de verdade e façam seus seguidores querer participar.

Lembre-se do que eu falei: comece com perguntas simples, algo superficial, depois vá aprofundando para gerar na pessoa um desejo de interesse pela vida e pelas opiniões dela.

Além disso, você também consegue trazer para o fundo de funil, pedindo para assistir um vídeo mais longo, fazendo o seguidor sair do perfil e ver o conteúdo em outro lugar.

Parabéns por chegar até aqui e bora praticar!

AULA BÔNUS

COMO VENDER NOS STORIES

A venda acontece muito antes do pitch de vendas.

Meu pai é vendedor e sempre me disse que a venda acontece muito antes de o vendedor sair de casa.

PRIMEIRO PILAR: você precisa estar bem

Se você estiver num dia ruim, com energia ruim, você não vai conseguir fazer a venda porque o seu pitch será fraco. Você precisa de energia para as pessoas acreditarem em você.

O seu foco não pode estar em outros problemas no momento da venda.

Por isso é fundamental ter equilíbrio em todas as áreas da sua vida para você de fato ser capaz de vender no seu instagram e mostrar para o seu seguidor que seu produto vai ser a solução do problema dele.



SEGUNDO PILAR: preparar o terreno

Não tem como fazer plantação sem antes deixar o terreno fértil. Se você fizer um pitch de vendas sem preparar sua audiência para isso, não vai surtir os mesmos efeitos, o mesmo resultado.

É uma novidade pros seguidores, pouco tempo para convencer de algo, muito importante a partir do momento que fizer pitch, você precisa preparar sua audiência para aquele momento durante meses.

A venda é só consequência de algo que você já está entregando para eles.

Trabalhei com venda do Sala do Saber e me saía muito bem porque todos os meses eu me mostrava estudando, com disciplina e foco.

Quando eu chegava com a solução para o problema do meu seguidor, ele comprava. Eu não precisava tentar convencê-lo algo, o meu estilo de vida já o havia convencido.

Você não pode esperar que em 15 segundos você vai ter uma fala mirabolante que vai transformar seu seguidor em cliente.

Se você é arquiteta, você precisa mostrar todos os dias que você conhece os melhores produtos, que você tem autoridade no assunto.

Quando você abrir uma vaga para entregar seu produto ou serviço,

vai vender sozinho porque a venda já foi feita antes, com o seu terreno previamente preparado.

As pessoas só estão esperando a sementinha; a germinação é a venda.

TERCEIRO PILAR: vender um estilo de vida

Se você consegue trabalhar bem o seu estilo de vida, as pessoas começam a pedir para comprar.

Por exemplo, na minha empresa cadernostudies, temos um produto de organização, e há anos eu mostro na internet como sou organizada, disciplinada, rotina etc.

Quando abro os stories e digo que o produto vai ajudar na sua organização, a pessoa compra na hora.

Ela não está comprando o produto, ela está comprando a minha organização que me deu bons resultados, entende?

Não é à toa que você tem que ir mostrando quem você é todos os dias, nos stories, nas caixinhas, na interação com sua audiência.

Anote isso: você tem que vender um estilo de vida.

As pessoas não se convencem por desconto, argumentos de venda etc. Elas vão comprar os seus resultados, o seu estilo de vida.

As mulheres não compram roupa da Nati Vozza pelo tecido. Elas esperam que quando colocarem NV no corpo delas, elas se tornarão influenciadoras e bem sucedidas.

É como se estivessem pegando um pedacinho daquela influenciadora que elas admiram e acompanham diariamente. Isso diminui a distância das duas realidades, e as clientes se sentem mais parecidas com as influenciadoras: mulher poderosa, independente, descolada.

Se você não é consistente nos stories, você fica com muito peso na hora da venda, os seus argumentos precisam ser muito bons para você vender muito.

Você não precisa fazer muito conteúdo, tudo bem, mas vai ter o dobro de trabalho.

Se todos os dias você postar, mostrando quem você é e o que você faz, quando você vender um curso sobre um tema que você domina, as pessoas vão se sentir tão próximas que vão querer comprar de você.

É aquela analogia: as pessoas compram o quadro bonito na sala, não a furadeira.

Elas não estão em busca de cadernos, querem comprar minha organização, minha produtividade.

Isso faz a venda ser muito mais rápida. Quando você for vender um curso sobre esse tema , não vai ter que ficar explicando 1 milhão de vezes.

A pessoa já vai ter entendido, e você só vai frisar alguns pontos, mas acabou, a venda está feita porque você já vai ter passado meses vendendo.

É um erro achar que você vai enriquecer pelos stories em 15 segundos.

É um trabalho de meses, quando você traz a solução, você já deu resultado, já demonstrou que domina aquele assunto.

Quando você sai do nicho principal, você não fica preso, você mostra personalidade, se aproxima da audiência. As pessoas não compram pelo conteúdo técnico, compram porque qualquer coisa que sai de você é boa, vão pagar porque vão querer mais de você.

O curso é a organização do seu conteúdo, por isso você precisa mostrar nos stories todos os dias que você é bom no que faz.

Percebe como uma coisa leva a outra?

Se o seu engajamento é farofinha, algo superficial, você cria conteúdo à toa porque na hora da venda, depois de 5 meses, o trabalho foi inútil porque você não tem autoridade, as pessoas não consomem teu conteúdo de fato, não deu resultado pra ninguém.

De novo: a pessoa não vai comprar de você pelo produto. Ela se identifica com suas prioridades e princípios.

Tudo está entrelaçado, porque não tem como a pessoa se identificar com quem ela não conhece, e ela só vai conhecer você se você aparecer todos os dias nos stories mostrando que você.

Você pode dizer que é muito difícil e ter preguiça, mas ambas as coisas são difíceis.

A questão é: escolha o seu difícil.

Há dias em que não aguento mais produzir conteúdo, mas o x da questão é que eu continuo fazendo.

Mais difícil do que isso é nunca criar conteúdo e tentar vender nada e não ter venda nenhuma. A frustração é muito maior. Uma hora ou outra o peso vem, você vai ter que escolher o seu difícil.

Não adianta tentar vender só com conteúdo técnico. Vendedor carismático vende mais que o vendedor que sabe tudo do produto, mas é babaca com o cliente.

E na hora da venda você só aumenta a intensidade do que já está fazendo há meses nos stories.

Você vai focar na transformação, não no produto.

Os detalhes, como a escassez de tempo e unidade, é só a cereja do bolo, mas se você é morna e sem graça, seu seguidor não vai se importar de ficar de fora do seu produto. Se ele gosta de você, ele faz de tudo pra não ficar de fora.

Por isso é importante fazer stories, você tem que gerar identificação, autoridade, mostrar que entende do assunto. É aqui onde a venda realmente acontece.

Quem realmente ganha dinheiro no digital não usa esses “hacks” da moda, eles estão todo dia gerando valor para a audiência.

Por fim, um pedido: deixe aqui nos comentários o que você achou dessa aula e se algum ensinamento te chamou mais atenção.

Agora, bora para aula bônus de Dicção e Oratória para chamar atenção nos stories!

Te espero lá!



AULA BÔNUS

ORATÓRIA PARA FALAR BEM NOS STORIES

Olá, seja muito bem-vindo à aula bônus do curso Stories para Enriquecer!

Nesta aula, eu vou te dar dicas sobre como melhorar a sua oratória e ter uma boa dicção para gravar stories em vídeo.

São dicas que eu aplico desde pequena. Se você quiser se aprofundar no assunto, vale a pena investir em profissionais especializados, mas aqui eu vou dar algumas técnicas que eu mesma aplico no dia a dia e que me dão muito resultado.

Bora lá!

1. Leia para ter mais vocabulário

Você precisa aumentar seu repertório, conhecer palavras novas, evitar gírias. Há um tempo eu falava “tipo” a cada 5 segundos, comecei a me observar e entendi que era feio.

A leitura aumentou muito meu vocabulário, comecei a escrever melhor, a falar melhor, não precisava ficar repetindo a mesma palavra várias vezes.

2. Leia em voz alta e grave no celular

Você também precisa ler em voz alta e gravar no seu celular.

Leia cada parágrafo deixando claro tudo que está sendo abordado no livro. Fale alto mesmo e depois se escute na gravação.

Isso vai melhorar muito seus maiores problemas com a dicção se você estiver prestando atenção. Porque, quando estamos treinando oratória, nossa tendência é tentar adivinhar o que está escrito.

Leia com personalidade, enfatizando os pontos que merecem ênfase.

3. Perceba os seus erros e tente melhorá-los

Conforme você faz esse exercício, você entende que comete muitos erros de pronúncia. A partir daí, comece a entender esses erros e tentar consertá-los.

Você tem que começar a se observar e se ouvir, seus vários vícios de linguagem, é importante ter essa vontade de melhorar sempre.

Por exemplo, cortar R e S das frases é um erro muito comum e que eu ainda cometo.

Fale as palavras com cuidado e tente pronunciá-las do jeito certo, até para ter certeza que a pessoa que está te ouvindo vai te entender.

Detalhe: eu ganhei muita confiança para gravar quando comecei a prestar atenção nesse tipo de coisa.

Para articular bem a boca, você pode usar uma caneta para ler e treinar a sua dicção. DIS130799

Como tem que mexer bem a boca para o som sair certo, depois vai fluir muito melhor.

São exercícios que você pode fazer da maneira mais simples do mundo, e eu particularmente gosto muito de ler em voz alta e gravar minha própria voz para corrigir meus erros.

4. Foque na entonação certa das palavras

Um bom orador, que todo mundo para pra ouvir, consegue colocar vida, sentimento no que está falando. Você precisa ler muito pra saber onde melhorar a entonação.

Você percebe que tem sentimento num bom discurso? E você vai também escutar pessoas que falam muito bem, para tê-las como referência.

Elas param para falar, essa com certeza foi a minha maior dificuldade. Falo muito rápido, dificilmente conseguia parar e respirar, colocava a carroça na frente dos bois

Tenho tentado falar com mais calma, deixando aquele espaço para

pessoa que está me ouvindo refletir e também como usar o tom dependendo do contexto.

Então, a partir de agora comece a gravar para o Close Friends (seguindo uma das aulas do curso) com essas técnicas.

Por último, uma dica besta mas que funciona: escute músicas de RAP em português e tente falar a letra de modo comprehensível.

Tente falar rápido de modo que dê para entender, gravando a sua voz. Quanto melhor você falar, melhor você consegue articular sua boca, você vai conseguir se ouvir e se entender melhor.

Se você corta muita sílaba, fica se “embolando”, as pessoas terão muita dificuldade de entender você.

Resumindo: falar bem traz vida para o que você está falando.

Você cresce, você ocupa mais espaço e consegue chamar mais atenção dos seguidores para transformá-los em potenciais clientes.

E aí, o que você achou dessas dicas? Deixe nos comentários da aula!

Até a próxima!

OBRIGADA!