

Os 6P's da antecipação

Antecipação é como
um *trailer de filme*.

Serve para quem quer...

- ☑ Vender **infoprodutos** (cursos, e-book e principalmente mentorias)
- ☑ Abrir **agenda** para prestação de serviços
- ☑ Lançar uma **coleção nova**

Os 6P'S DA ANTECIPAÇÃO são...

01. Preço	04. Padrão
02. Prazo	05. Percepção
03. Prova	06. Pessoal

PREÇO

Sempre deixe claro quanto irá custar seu produto/serviço.

Isso ajuda seu possível cliente a:

- ☑ Alinhar **expectativas**
- ☑ Se **planejar financeiramente**
- ☑ Não ter **objeção** de preço

PRAZO

Coloque uma data para a antecipação que você quer fazer.
A melhor forma de planejar através do prazo é:

- ☑ Colocando **cronômetro** no insta
- ☑ Relembrando a audiência de **colocar na agenda**
- ☑ Mantendo a média de **20 a 15 dias** de antecipação
- ☑ Coloque sempre no **último card** de cada post

PROVA

Quanto mais feedbacks você compartilhar durante a antecipação, mais desejo pelo seu produto você irá gerar. Como fazer na prática:

- ☑ Compartilhe de **2 a 3 feedbacks por dia**
- ☑ Os feedbacks podem ser de **clientes ou de seguidores**
- ☑ Dê **ênfase** no que é mais importante no feedback
- ☑ Coloque nos **destaques, feed e stories**
- ☑ **Frequência:** 2 por dia nos stories / 3 por semana no feed

PADRÃO

Crie e siga um **padrão de antecipação**. Exemplo:

- ☑ Sempre o lançamento da **SM logo após o da Wonder**
- ☑ Alteração da **linha editorial** para cada produto
- ☑ **Temática/storytelling** novo a cada lançamento
- ☑ **Modelo de feedback** para cada produto

PERCEPÇÃO

Coloque uma **personalidade de marca para a antecipação!**

Isso pode ser feito com:

- ☑ Um **símbolo/emoji** que você usa sempre que for falar do produto
- ☑ Tenha uma **música** que toca toda vez que coloca o **cronômetro**
- ☑ **Reforce a identidade** por meio de cores, palavras-chaves e jargões
- ☑ Não tenha medo de ser **repetitiva**

PESSOAL

Use **algo que ocorreu na sua vida para gerar buzz**. Exemplos:

- ☑ Compra de um **sonho** (apartamento, carro ou algo de luxo)
- ☑ Mudanças **profissionais** (rebranding, identidade visual ou meta batida)
- ☑ Mudanças **pessoais** (cabelo, estilo, ensaios, botox, procedimentos etc)
- ☑ Grandes **acontecimentos** (viagens, casamento, tatuagem e eventos)

Exemplos *práticos* de bons
conteúdos para antecipação:

Tenha um **post fixado e um destaque** com todos os P's que falamos anteriormente. Para quem chegar, já saber quando pode comprar e quanto precisa pagar por isso.



Você deve ter
chegado por aqui
agora e se perguntado
qual dos meus cursos
é o *ideal para você*.

Esse post é para facilitar sua
escolha. E responder essa dúvida.

MAIA SANTOS



Faça uma **ligação** entre um assunto e o seu produto.

MAIA SANTOS

Se você **não conseguiu formular a frase**, fique tranquila.

Esse processo de encontrar seu posicionamento vai se tornar mais fácil a partir do dia **10 de Outubro**, onde você vai encontrar o curso **Posicionamento Líder** disponível dentro da comunidade Wonder.

LISTA VIP NO LINK DA BIO.
Inscreva-se já!

EFEITOWONDER

maiasnts Rio de Janeiro

maiasnts Se leu até o último card, sabe o que fazer.
Comenta pra mim se faz sentido pra você ↓
1 sem Ver tradução

alessandratavarees 🔥🔥🔥
1 sem 1 curtida Responder

patriciamirza Sensacional 🔥
1 sem 1 curtida Responder

anabe.designer Eu não sei as outras, mas já estou na lista vip, no grupo do backstage e com o cartão na mão esperando esse lançamento 🔥🔥🔥🔥
1 sem 5 curtidas Responder Ver tradução

— Ver respostas (1)

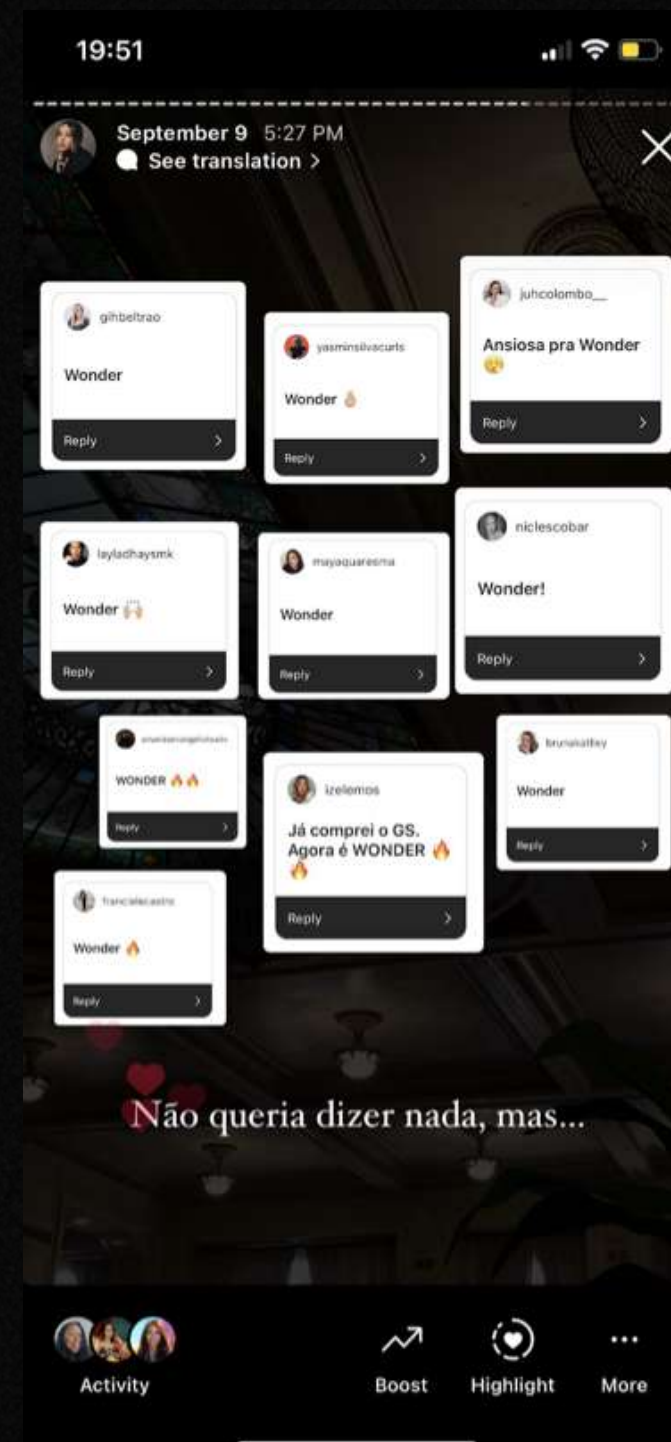
eularidesign Mais poderoso que "ter" o poder, é "dar" poder 🔥 XoXo @maiasnts
1 sem 1 curtida Responder Ver tradução

Ver insights **Turbinar publicação**

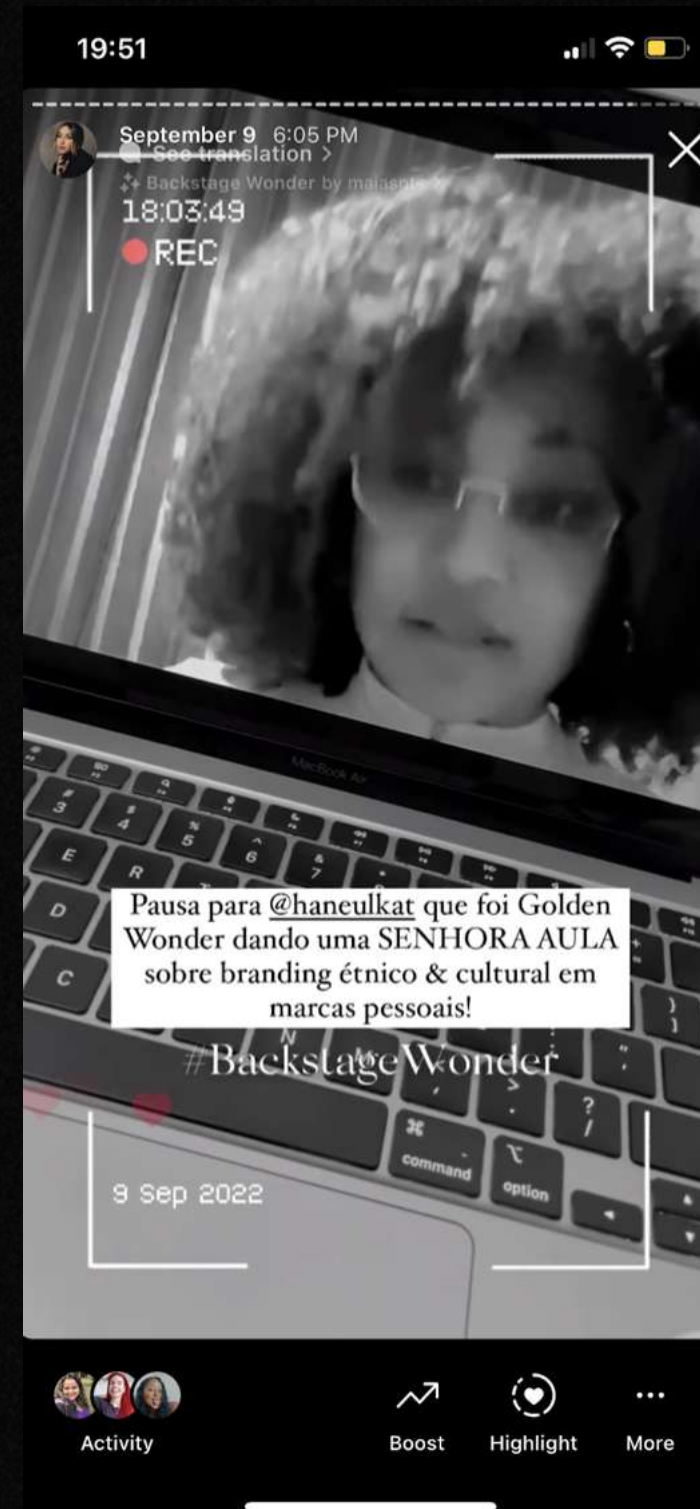
Curtido por **babiaranda** e outras pessoas

SETEMBRO 2

Adicione um comentário... **Publicar**



Bastidores do produto.



Qual dos P's da antecipação
VOCÊ JÁ FAZ HOJE?