

Roteiro de STORIES

Estratégia
STORIESAULA
+ CAÇA

MANHÃ

O conteúdo começa no bom dia

- Primeiro stories do dia + reforço dos símbolos da marca
- Repost dos seus seguidores/clientes reforçando os mesmos símbolos

Exemplo: “aqui a regra é clara”, copo duplo com café, Alexa, playlist #eusoucara.

Intenção: Ser repetitiva nos símbolos, e criar um senso de comunidade, pois todo mundo que te segue quer pertencer a esse universo. E quanto mais você repete algo, mais fixa na mente do seu seguidor/cliente.

Abrir caixinha de pergunta direcionada

- Direcione uma pergunta para a audiência que você já sabe a resposta para desenvolver um assunto

Exemplo:

Assunto abordado: ruído na comunicação.

Imagem de fundo: foto de uma imobiliária, mas que tinha um balão na fachada, como propaganda.

Pergunta direcionada: O que você imagina ser esse negócio aqui?

Resposta esperada: passeio de balão, viagem de balão...

A imagem utilizada representa o assunto: ruído na comunicação.

Intenção: Para abrir uma caixinha de perguntas direcionada é preciso ter uma intenção. Intenção de debater um assunto, mas para abordar o assunto, faz com que a audiência perceba o assunto, antes de entrar nele de fato. Torna mais dinâmico, e engaja a audiência!

Digamos que você seja uma manicure que quer falar sobre a importância de cuidar do seu alongamento de unhas, você pode ir trazendo imagens antes de alongamentos que deram errado, e perguntando pra audiência o que eles acreditam ser o motivo.

Dessa forma você introduz o assunto antes de começar ele de fato, e assim as chances de receber mais dúvidas são muito maiores.

TARDE

Respostas

→ Postar uma grade com várias respostas repetidas e parecidas com o que você deseja para linkar o assunto!

Intenção: Engajar e trazer provas sobre o assunto que vai desenvolver.

→ Introdução de uma storiesaula sobre o assunto

Exemplo:

Assunto: ruído na comunicação.

→ “Storiesaula: os 3 passos para evitar o ruído na sua comunicação. o preço? vocês que irão escolher...”

→ Repost do feed (sobre o assunto desenvolvido)

“Nesse post aqui, tem 3 opções de preço, curta o que você preferir, o mais curtido vence.”

E nos comentários desse post coloque as opções de preço.

Intenção: Engajar a audiência nos comentários do post, chamar atenção para ele. Tornar dinâmico e dar escolhas para audiência.

Sempre que você dá o poder para sua audiência escolher como será o conteúdo, a forma que vai ser entregue etc eles acabam se engajando muito mais do que o comum.

PARA COLOCAR EM PRÁTICA:

- Comece o dia com um story que reforce seu ritual de marca (pode ser um vídeo de bom dia, pode ser algo que você faz toda manhã ou até mesmo um story com uma frase que você utiliza muito - lembre que o objetivo aqui é justamente reforçar cada vez mais a sua marca na mente do consumidor)
- Defina o assunto que você quer abordar (exemplo: falar sobre estilos universais, dar dicas de tattoo, sugestões de sobrancelha para cada tipo de rosto etc - vai variar muito do seu nicho e do que você quer abordar)
- Abra uma caixinha de perguntas que direcione para esse assunto
- Tire print das respostas e poste em um ou dois stories
- Introduza esse assunto como uma storiesaula
- Ao invés de colocar metas de reações, peça para sua audiência ir no seu último post
- No seu último post, coloque um comentário que precise bater x curtidas (exemplo: "para liberar esse conteúdo exclusivo nos stories, o último comentário que fiz no meu último post precisa bater 50 curtidas ou eu não irei trazer")
- Assim que a meta for batida, traga a aula sobre o assunto que você escolheu nos stories

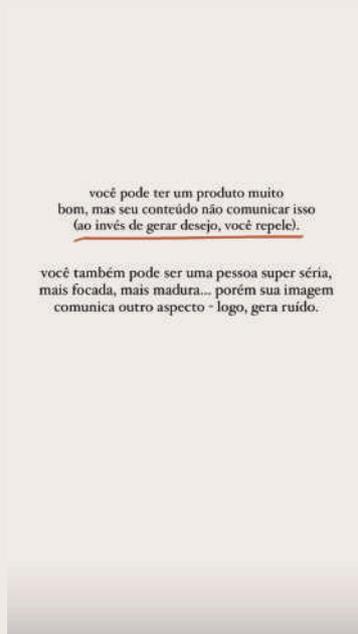
EM RESUMO:

Você vai trazer uma aula nos stories sobre um assunto do seu nicho (a sua escolha), só que para essa aula ser liberada o seu público precisa bater uma meta de curtidas em um comentário. Esse "comentário secreto" você vai colocar no seu último post e vai avisar sua audiência que eles precisam ir até lá curtir ou então o conteúdo não será entregue.

Essa é a estratégia de caça + storiesaula. Quando você faz com que a sua audiência precise ir em busca da meta. Dessa forma você faz com que os stories e o feed tenham engajamento ao mesmo tempo.

EXEMPLO PRÁTICO COM IMAGENS

Estratégias Stories + Caça



EXEMPLO PRÁTICO COM IMAGENS

Estratégias Stories + Caça



POSSÍVEIS DÚVIDAS:

1

E se a meta não for batida?

Você não fornece o conteúdo. Avisa que a meta não foi batida e que na próxima se eles quiserem acesso ao conteúdo irão precisar se esforçar mais para bater.

2

Qual assunto posso trazer?

Isso fica ao seu critério de escolha. Sugiro assuntos que sejam de muito interesse da sua audiência, uma pergunta ao qual você sempre recebe.

3

E se meu último post não tiver nada a ver com o assunto dos stories?

Não necessariamente precisa estar ligado o post com os stories. Mas eu recomendo que então antes de começar a estratégia você faça um último post que esteja relacionado com o assunto ao qual irá tratar nos stories. Assim fica mais dinâmico e não confunde a audiência.

Estratégia 100K

TARDE

Zerar os stories do dia anterior

Intenção:

Antecipação, gerar curiosidade na audiência, e começar os stories de comemoração desse dia com tudo zerado.

***ZERAR STORIES:**

apagar os do dia anterior ou esperar eles fecharem 24h.

Mensagem escondida

Exemplo: colocar a mensagem “os 100k veio” bem pequena em baixo da foto de perfil, emoji de olho grande no meio do story.

→ “Se você achou a mensagem do story anterior, já sabe o que aconteceu.”

Intenção: antecipação, curiosidade, storytelling, retenção.

Antes e depois

→ Foto do perfil com 99,9K

→ Foto do perfil com 100K e mudanças na bio e foto em comemoração

Intenção: mostrar a mudança feita, e o que vem com ela.

NOITE

Bônus dos 100K

→ Lembrar os bônus que você decidiu em conjunto com a audiência

Exemplo: Monclass disponível por uma semana, voucher de desconto, abertura relâmpago da wonder.

Intenção: Abrir o carrinho do seu infoproduto ou da sua comunidade.

Contagem regressiva

→ Colocar imagem de fundo e música tema do seu infoproduto ou comunidade

Intenção: antecipação para abertura do carrinho.

Rotina

→ Storytelling da viagem, apresentando lifestyle e do que fez enquanto estava “fora” (esperando os stories zerar)

→ Lembrar sobre o preço da próxima stories aula, (tarde do dia anterior)

→ Fazer a stories aula

OU

→ “Porém como estamos em clima de comemoração, ao invés de só trazer a stories aula, eu decidi escolher 3 perfis e analisar os ruídos aqui nos stories, manda o teu @”

Intenção: Gerar conexão/desejo, gerar engajamento, aumentar comentários, aumentar views, retribuir a audiência com conteúdo, educar.

PARA COLOCAR EM PRÁTICA:

- Espere seus stories zerar (fechar 24h ou apagá-los / recomendo esperar fechar as 24h)
- Comece o primeiro story com uma "mensagem escondida", pode ser uma frase bem pequena em algum canto da tela ao qual a sua audiência precise procurar para achar
- Compartilhe uma conquista e leve o seu seguidor até o desejo de compra (fale sobre o produto ou sobre alguma promo exclusiva que vai rolar)
- Traga sequência de bastidores (mostre um pouco do dia a dia ou algo que está ocorrendo neste momento para não ficar aquela sequência chata de só vendas/produto sabe? desse jeito você mantém a atenção enquanto vai introduzindo o desejo de compra)
- Ofereça um benefício que gere engajamento (no meu caso, foi dizer que iria escolher 3 perfis para analisar - você pode fornecer um cupom de desconto para quem responder ao story, por exemplo), mas o ideal é dar algo em troca da interação do seu seguidor

EM RESUMO:

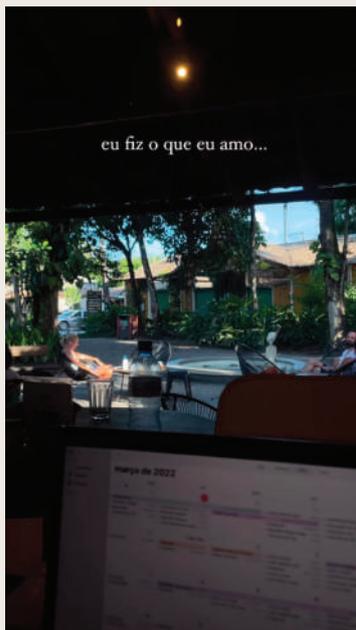
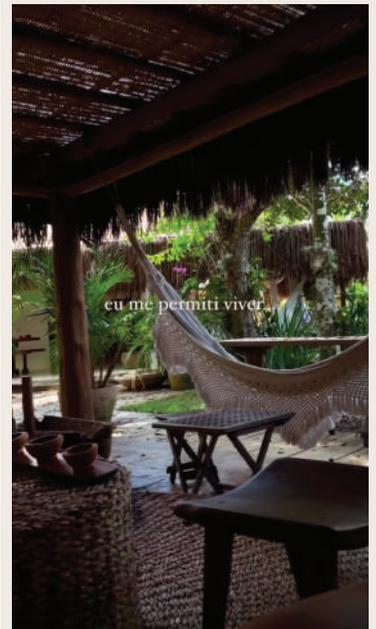
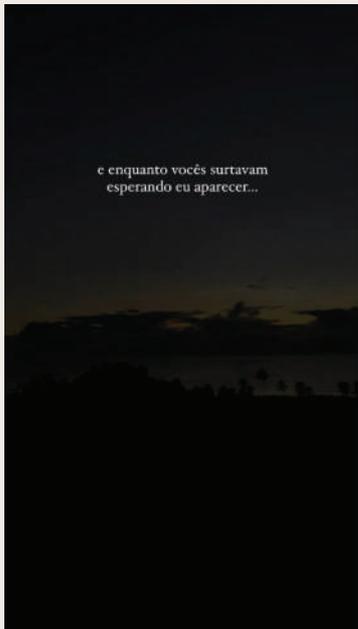
Eu poderia simplesmente compartilhar que bati os 100k. Mas eu quis tornar aquele momento uma oportunidade e também algo mais profundo. Até na escolha da música, coloquei uma mais inspiradora no story que mostrava os 100k, assim ia gerando conexão com meus seguidores ao mostrar o quão grata eu estava.

Como minha audiência sabia que eu iria fazer uma abertura relâmpago do meu produto, eu decidi não focar 100% dos stories nisso, se não iria ficar chato e eu perderia a retenção. Então por isso eu dei uma "quebra" com algumas fotos/vídeos da viagem, do dia a dia. Assim a pessoa fica dentro de um conteúdo de venda sem perceber.

Pense em como adaptar isso pro seu negócio e não esqueça de no final fornecer um benefício - afinal, as pessoas querem mesmo é sempre sentir que estão ganhando algo.

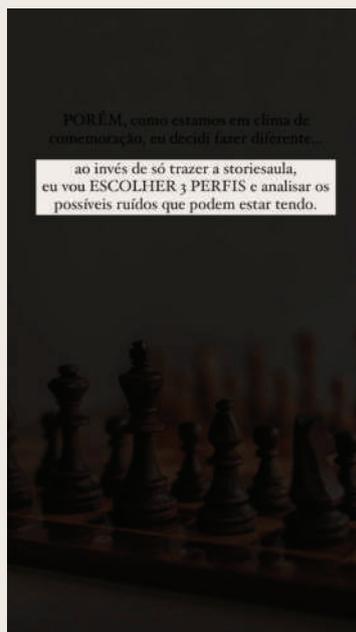
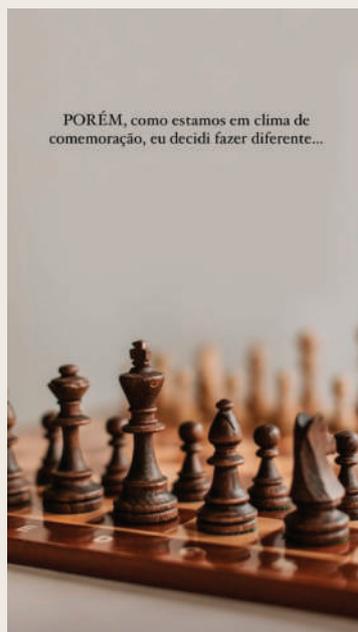
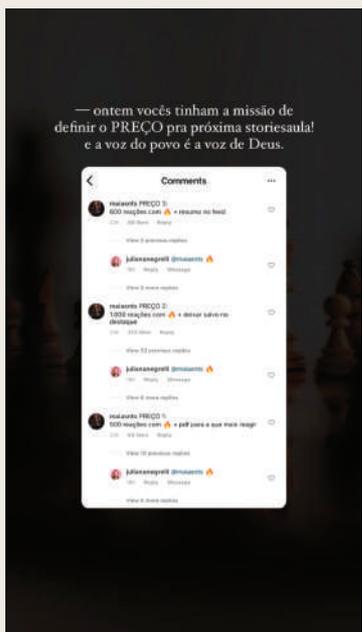
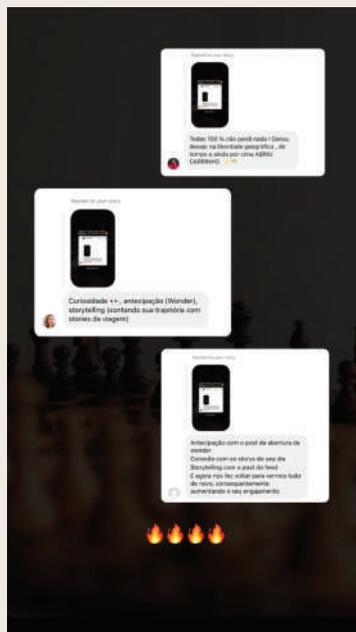
EXEMPLO PRÁTICO COM IMAGENS

Estratégia 100K



EXEMPLO PRÁTICO COM IMAGENS

Estratégia 100K



POSSÍVEIS DÚVIDAS:

1

Que tipo de conquista eu posso compartilhar?

Isso fica ao seu critério! Pode ser referente a número de seguidores, ou até aniversário da marca/empresa, pode ser meta de vendas... a conquista que você se sentir à vontade de compartilhar!

2

Qual objetivo por trás dessa estratégia?

Gerar conexão e vender algo no final.

3

Preciso dar desconto?

Não, foi apenas uma sugestão. É importante fornecer algo. Mas como disse, a escolha fica ao seu critério.

4

Preciso compartilhar mesmo os bastidores?

Se quer que fique uma sequência mais "fluída" e que gere conexão, sim. Precisa.

Estratégia
LIFESTYLE +
ANCORAGEM

MANHÃ

O conteúdo começa no bom dia

→ Primeiro stories do dia + reforço dos símbolos da marca

→ Repost dos seus seguidores/clientes reforçando os mesmos símbolos

Exemplo: “aqui a regra é clara”, copo duplo com café, Alexa, playlist #eusoucara

Intenção: Ser repetitiva nos símbolos e criar um senso de comunidade, pois todo mundo que te segue quer pertencer a esse universo.

Rotina do dia

→ O que está fazendo de interessante que pode agregar valor para sua audiência?

Exemplos:

Compartilhe através de fotos ou vídeos curtos, algo que você está fazendo como: viagens, compras, cursos, projetos.

Intenção: O seu cliente compra você, antes do seu produto, ele quer o seu resultado, o seu lifestyle e as suas conquistas.

Pergunta DM + venda

→ Utilizar uma pergunta feita pelo direct sobre um produto para colocar uma enquete de interesse

→ Pedir para as suas alunas dar feedbacks e apresentar as percepções pessoais

Exemplo: “Querem saber o que tem dentro da Wonder?” “Wonders, o que as calouras encontram dentro da comunidade?”

Intenção: Gerar curiosidade, gerar pertencimento e dar voz às alunas.

TARDE

<p>Apresentar feedbacks</p> <p>→ Apresentar os feedbacks as alunas com uma #dasuacomunidade</p> <p>→ Após os feedbacks, apresentar o que tem dentro da comunidade, utilizando músicas e imagens da comunidade</p> <p>Intenção: Convencer, vender, mostrar provas sociais do seu produto.</p>	<p>Abrir caixinha de pergunta direcionada</p> <p>→ Agora eu te pergunto, quanto você acha que custa (produto)?</p> <p>Intenção: Verificar a percepção de valor que a sua audiência tem sobre seu produto e utilizar isso para apresentar oportunidade.</p>	<p>Venda</p> <p>→ Apresentar as respostas mais caras</p> <p>→ Apresentar valor sem voucher</p> <p>→ Apresentar oportunidade única com voucher</p> <p>→ Contagem regressiva para abertura do carrinho</p> <p>Intenção: Criar a oportunidade única, gatilho de necessidade e exclusividade.</p>
--	--	---

NOITE

<p>Rotina</p> <p>→ O que está fazendo de interessante que pode agregar valor para sua audiência?</p> <p>Exemplo: Chegando de avião em poa, em casa.</p>	<p>Agradecimento</p> <p>→ Post ou stories agradecendo algo positivo que aconteceu ou está acontecendo na sua jornada</p>	<p>Considerações: Não poluir com muitos stories a noite, pois o dia foi focado em apresentação e vendas, finalizar de maneira leve!</p>
---	---	--

PARA COLOCAR EM PRÁTICA:

- Compartilhe seu ritual de primeiro story do dia (caso você tenha um)
- Mostre em um ou dois stories um pouco do seu lifestyle
- Faça um story que direcione para seu produto (exemplos: "querem saber o que tem dentro do NOME DO PRODUTO?" / "vocês sabem o que vem incluso na NOME DO SERVIÇO?")
- Pegue feedbacks de clientes/alunas falando sobre seu produto e coloque em 2 ou 4 stories prints disso
- Faça de 2 a 3 stories contando/mostrando tudo o que vem incluso dentro do que você vende
- Depois dessa sequência, abra uma caixinha com a pergunta: "e agora, quanto você acha que vale o NOME DO PRODUTO?"
- Tire print das respostas que apareçam preços maiores do que o que você cobra (digamos que você cobre R\$500, tire print das respostas que digam R\$900, R\$1.000 etc)
- Compartilhe esses prints
- Traga um story com ancoragem de preço (basicamente você vai falar "muitos de vocês pensaram que custava isso! mas na realidade, o NOME DO PRODUTO custa somente.." e aí põe o preço do produto
- Finalize com um cta (chamada para ação) onde você traga datas de abertura ou até mesmo o link de compra já
- Finalize com 2 ou 3 stories de lifestyle

EM RESUMO:

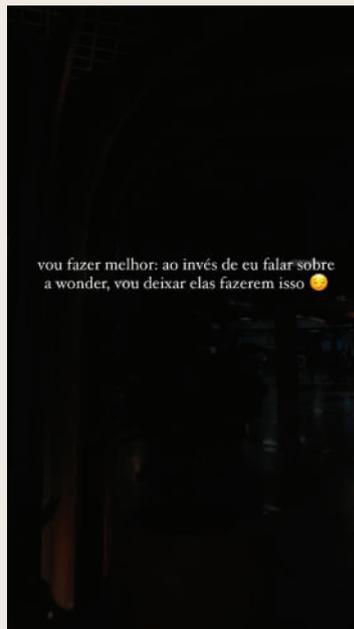
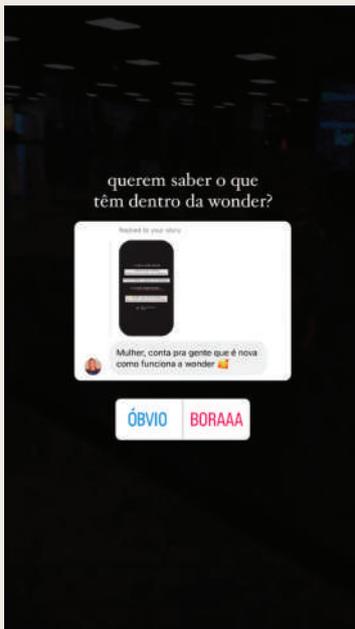
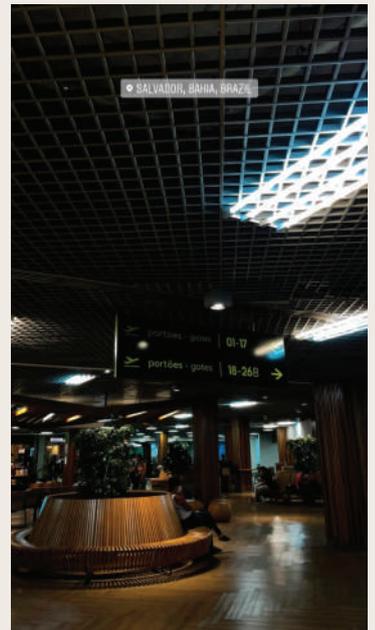
Eu fiz a famosa ancoragem de preço. Que é quando você pergunta a outras pessoas o quanto elas acham que vale seu produto. Ao pegar preços maiores, quem está assistindo fica com a impressão de que aquilo que você está vendendo é muito mais barato do que aparenta ser. Basicamente, é subir o preço na mente do consumidor e depois fazer ele ficar com o sentimento de "nossa, mas custa só isso?" e ao misturar com lifestyle eu crio uma quebra.

Faço com que minha audiência retenha mais atenção. Afinal, nós somos seres curiosos. Gostamos de acompanhar a vida de outras pessoas. Por isso gosto de mesclar conteúdos de venda com conteúdos do dia a dia.

Assim a pessoa assiste até o final sem parecer que tô panfletando o tempo inteiro.

EXEMPLO PRÁTICO COM IMAGENS

Estratégia Ancoragem + Lifestyle



EXEMPLO PRÁTICO COM IMAGENS

Estratégia Ancoragem + Lifestyle

#SOU WONDER

Sophia | Brandin...
Resposta de sua story

A comunidade é muito mais do que a plataforma de curso (que por si só, já proporciona uma EXPERIÊNCIA sem igual pra quem quer aprender a criar conteúdo - e só melhorar), porque além de conhecimento você vai encontrar compreensão, acolhimento, motivação, incentivo, dicas de amigas, rede e só... a Wonder, como uma comunidade, te dá acesso a Maia e sua mente brilhante, e equipe dela e a milhares de todo o Brasil (e de fora dele), com as mais diversas histórias, cultura, ideias... Eu sou apaixonada pela comunidade, porque nela ela mudou meu olhar para o Mercado Digital mas também transformou a forma que eu me relaciono com as pessoas e como eu me vejo... me permitiu sentir que faço parte de algo (o que eu nunca senti antes). Ser Wonder é mais que conhecer estratégias, é se reconectar.

#SOU WONDER

businessdemae
Resposta de sua story

Simplemente TUDO! Marketing de conteúdo na veia. Não tem como sair da wonder do mesmo jeito. O passo a passo para poder crescer um perfil, construir uma autoridade e aumentar o faturamento está ali dentro. 🤪

#SOU WONDER

tribodama
Resposta de sua story

Conteúdo que faz o negócio funcionar, não é bobala, é real e valeu cada EURO meu!

Geiza
Resposta de sua story

Pessoas que vão te ajudar a chegar no próximo nível, sem dúvidas 🙌

camilajardymno...
Resposta de sua story

Saber como se posicionar como uma mulher cara e valer cada centavo

dentro da wonder, você vai encontrar:

- curso Manual do Conteúdo Lendário
- curso Reels Viral
- curso Domine o tráfego pago do zero
- imersão Imagem pessoal estratégica
- treinamento Seu primeiro infoproduto
- Masterclass Estruturando minha primeira consultoria do zero

Bônus:

- Emocional das vendas - @capprescott
- Como tirar fotos atraentes com o seu celular
- Primeiros passos como social media - @luzaviczalmedia
- Minicurso de copy para iniciantes
- Masterclass como criar conteúdo no tiktok
- Finanças para empreendedoras - @voceinvestidora
- Como se tornar uma afiliada de sucesso - @estefanirrosa
- curso Aprenda a gravar vídeos que atraem
- Estruture do zero seu lançamento sem precisar de ninguém - @dudascott

esse foi os preços que vocês chutaram.

agora eu te pergunto: quanto você acha que custa a wonder?

Digite algo...

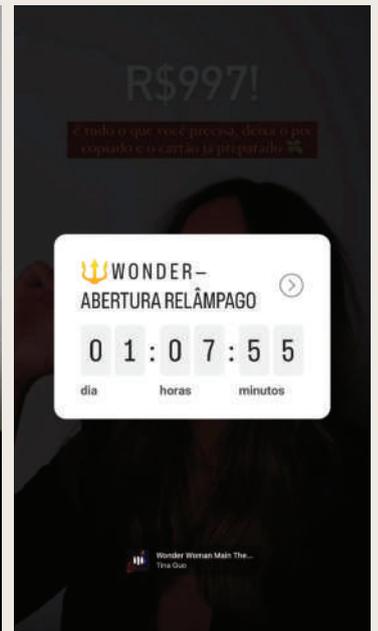
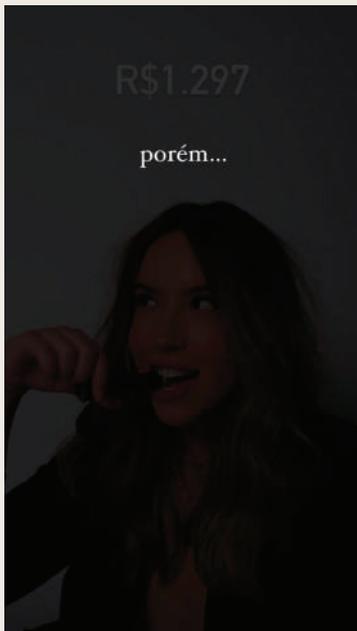
esse foi os preços que vocês chutaram.

mas e se eu te falar, que na realidade, a comunidade wonder custa...

R\$1.297

EXEMPLO PRÁTICO COM IMAGENS

Estratégia Ancoragem + Lifestyle



POSSÍVEIS DÚVIDAS:

E se responderem com um preço menor ao invés de maior?

1

Isso é sinal de falta de posicionamento e percepção de valor. O que você pode fazer é você mesma enviar algumas respostas na caixinha. Pelo menos para testar a estratégia. E claro, analisar onde você está errando na percepção de valor.

Meu lifestyle não é interessante. Compartilho mesmo assim?

2

Óbvio! Afinal, não é sobre o que você mostra, mas sim COMO. Nós nunca achamos nosso lifestyle ou a nossa rotina interessante. Mas não quer dizer que não seja interessante para outras pessoas que nos acompanham/ seguem diariamente.

Não tenho feedbacks novos dos meus clientes/alunos. O que posso fazer?

3

Ao compartilhar feedbacks, não necessariamente precisam ser novos. Utilize os que você já possui! Eu mesma já repeti os mesmos diversas vezes! hahaha

Estratégia TROCA

MANHÃ

<p>O conteúdo começa no bom dia</p> <p>→ Primeiro stories do dia + reforço dos símbolos da marca</p> <p>→ Repost dos seus seguidores/clientes reforçando os mesmos símbolos</p> <p>Exemplo: “aqui a regra é clara”, copo duplo com café, Alexa, playlist #eusoucara</p> <p>Intenção: Ser repetitiva nos símbolos, e criar um senso de comunidade, pois todo mundo que te segue quer pertencer a esse universo</p>	<p>Repost do post do feed</p> <p>→ Antecipação da abertura relâmpago da wonder</p> <p>“você terá apenas 100 minutos para se tornar Wonder”</p> <p>Intenção: Direcionar a atenção dos seus seguidores para abertura relâmpago do seu produto que acontecerá no próximo dia.</p>	<p>Análises (de ruído)</p> <p>→ Aparecer nos stories bem arrumada para fazer as análises. Pensar no cenário e caprichar na imagem pessoal.</p> <p>→ Escolher 3 análises a serem feitas dentro do seu nicho, colocar enquetes, apresentar imagens enquanto fala, trazer comparativos e estimular a resposta da audiência.</p> <p>→ Ao final de cada análise colocar um storie com considerações finais e marcar o @ da pessoa selecionada.</p> <p>→ Por fim colocar uma enquete perguntando se a audiência concorda com a análise feita</p> <p>Intenção: Ensinar, inspirar e gerar autoridade.</p>
--	--	---

TARDE

<p>Pitch análise</p> <p>→ Pitch curto sobre a repercussão das análises</p> <p>→ Compartilhar feedbacks das seguidoras falando sobre ou querendo comprar análise</p> <p>→ Legendar esses stories ou colocar resumo, é importante que toda a tua audiência leia ou escute esses stories</p> <p>Intenção: Mostrar o valor de uma análise de ruído, e apresentar oportunidade.</p>	<p>Pitch abertura de carrinho</p> <p>→ Pitch sobre a abertura do carrinho, com os detalhes principais: horário, local, como, quanto, promessa</p> <p>→ Legendar stories</p> <p>Exemplo: Abertura relâmpago da Wonder em comemoração aos 100k, 6h da manhã, somente por 100 min.</p> <p>Intenção: Direcionar a audiência que já decidiu comprar</p>	<p>Criação de um bônus exclusivo!</p> <p>→ Criar um bônus baseado na demanda da sua audiência!</p> <p>→ Legendar stories</p> <p>Exemplo: Ruído é o tema das análises “A primeira que se tornar wonder, Recebe uma análise de ruído ao vivo + moodboard de marca para não gerar mais ruído”</p> <p>Intenção: Direcionar quem estava com dúvida, e apresentar um novo motivo para quem já decidiu, apresentar um bônus único.</p>
--	---	--

NOITE

<p>Contagem regressiva para abertura relâmpago da Wonder (10 horas)</p>	<p>Repost do post do feed</p>	<p>Considerações: Não poluir com muitos stories a noite, pois o dia foi focado em apresentação e vendas, finalizar de maneira leve!</p>
--	--------------------------------------	--

PARA COLOCAR EM PRÁTICA:

- Comece os primeiros stories com o ritual que você tiver (caso houver)
- Dê algum benefício/troca ao seu público (no meu caso, ofereci análise de ruído para quem respondesse ao meu story, e isso fez com que a quantidade de respostas fossem maior e consequentemente aumentou o engajamento)
- Faça a sequência (de 5 a 10 stories) com o benefício que você ofereceu
- Após finalizar faça de 3 a 4 stories com um pitch! Ou seja, fale sobre o seu produto e apresente uma oportunidade única (no meu caso, anunciei a análise de ruído, que tinha acabado de fazer, como um bônus para quem comprasse o produto!)
- Coloque um cronômetro da oferta/oportunidade única que você acabou de fazer (recomendo que seja de curto período, como para as 10 primeiras ou somente durante 24h)

EM RESUMO:

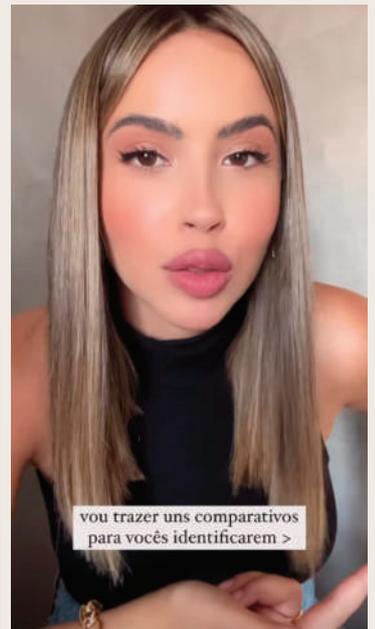
Eu comecei a sequência com o meu ritual de sempre, mostrando meu café, logo em seguida eu trouxe lembrete que iria ocorrer as análises de perfil (e essas análises são ótimas de fazer! porque aumentam as respostas ao meu story e consequentemente o engajamento também), e também aproveitei para fazer lembrete da abertura relâmpago ao qual iria ocorrer da wonder.

Fiz as análises e logo em seguida finalizei com um pitch de vendas (basicamente, falei de forma persuasiva sobre o produto). Dessa forma eu gerei engajamento e desejo ao mesmo tempo!

Quem assistiu até o final, foi porque gostou das análises e queria ter uma também.

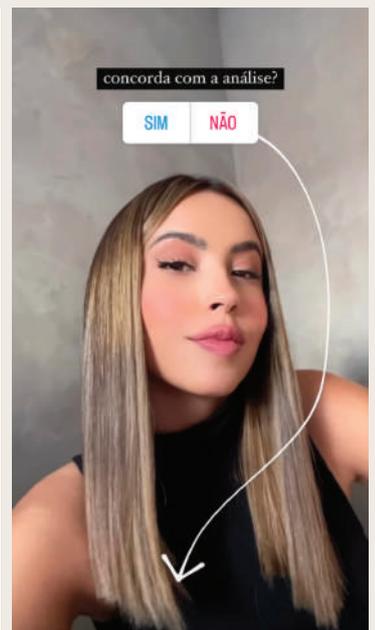
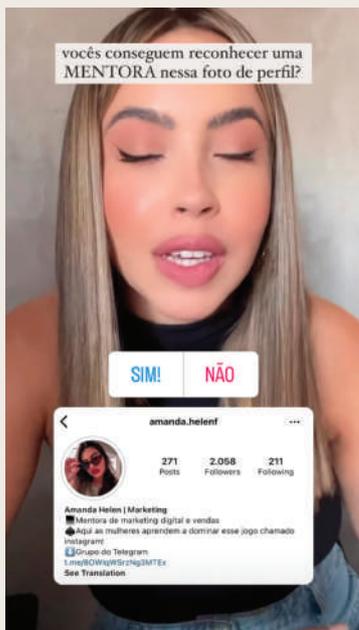
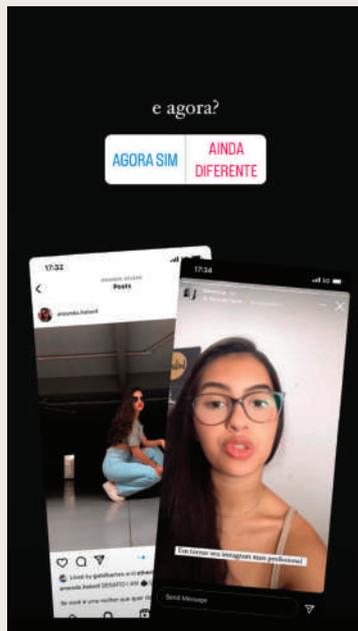
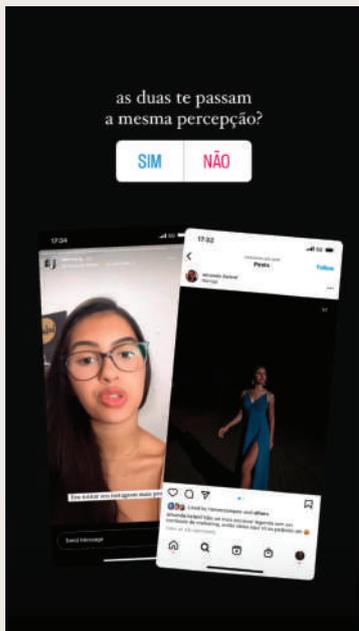
EXEMPLO PRÁTICO COM IMAGENS

Estratégia Troca



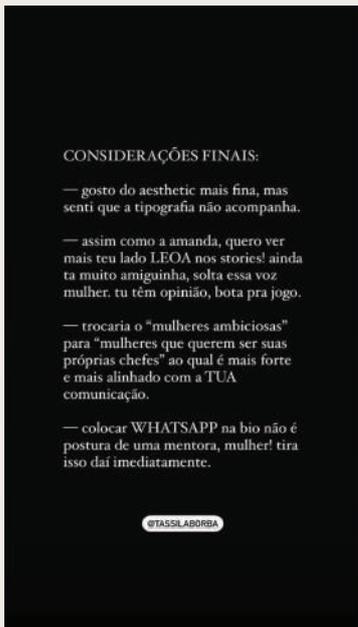
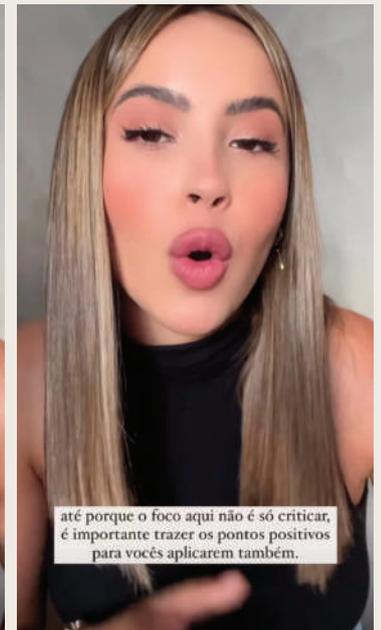
EXEMPLO PRÁTICO COM IMAGENS

Estratégia Troca



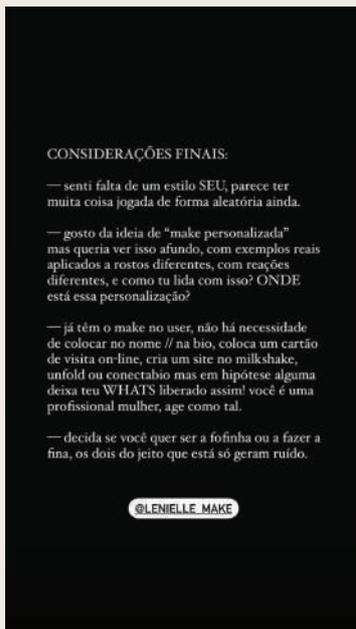
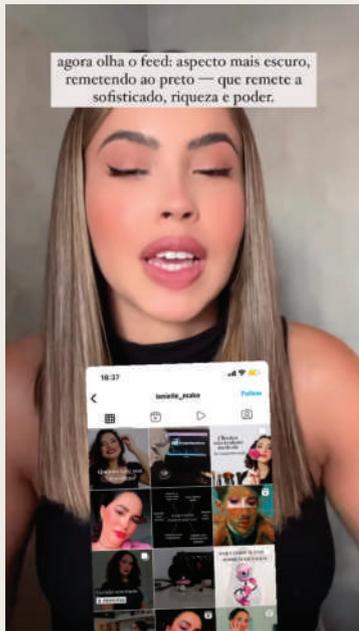
EXEMPLO PRÁTICO COM IMAGENS

Estratégia Troca



EXEMPLO PRÁTICO COM IMAGENS

Estratégia Troca





vocês já estão loucas no direct pedindo pra eu começar a vender essas análises de ruído, e eu não vendo! MAS... eu tive uma ideia.



como todas vocês já sabem, amanhã às 6h da manhã nós temos a ABERTURA RELÂMPAGO DA WONDER — durante somente 100 minutos você terá a oportunidade de entrar pra nossa comunidade antecipadamente.



essa abertura relâmpago é em comemoração aos 100k, vamos antecipar a turma II, mas teremos a abertura normalmente em abril também, ok?!



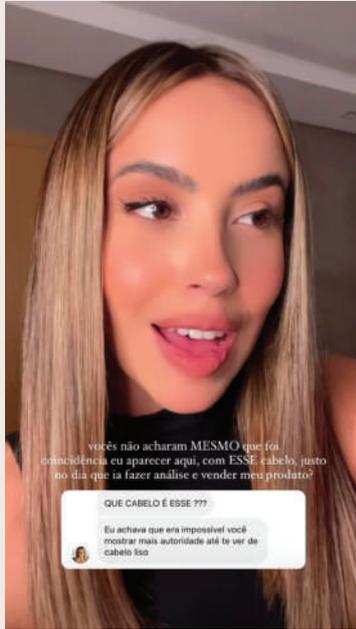
AGORA A IDEIA: devido à repercussão que essas análises tiveram hoje, sem combinar com a minha equipe...



para a PRIMEIRÍSSIMA a se tornar wonder amanhã:



recebe a análise de ruído AO VIVO comigo + moodboard feito por mim para você nunca mais gerar ruído nenhum.
TA BOM PRA TI OU QUER MAIS?



vocês não acharam MESMO que foi coincidência eu aparecer aqui, com ESSE cabelo, justo no dia que ia fazer análise e vender meu produto?

QUE CABELO É ESSE ???
Eu achei que era impossível você mostrar mais autoridade até te ver de cabelo liso



quem entrar amanhã é quem têm PRESSA de resultados e quer isso o quanto antes! amanhã, é pra quem já está PRONTA.



nos vemos daqui algumas horas!

WONDER -
ABERTURA RELÂMPAGO
10:05:58



maiasantos Sem espaço pra ponta solta...

POSSÍVEIS DÚVIDAS:

E se eu não tiver o que dar como "troca"?

1

Tudo pode ser usado como benefício! Uma aula, uma dica, uma sugestão, um produto, um desconto... não precisa fazer análises como eu fiz. Veja o que faz sentido para você, para o seu nicho e para o seu negócio. E, a partir daí, escolha o que pode ser dado como benefício/troca.

2

Preciso fazer o pitch no final?

Sim! Para seguir a estratégia corretamente, é preciso ter algo para vender ao final.

3

Eu tenho um infoproduto no perpétuo, como posso aplicar essa estratégia?

Eu faria uma promo relâmpago de 24h.

4

Meu produto é físico. Como posso aplicar?

Pode ser através de um desconto exclusivo ou de brindes para as 10 primeiras que comprarem.

Estratégia RELÂMPAGO

MANHÃ

<p>Abertura Relâmpago do produto</p> <p>→ Storie tema do seu produto: "Inscrições abertas"</p> <p>→ Link do carrinho e a música tema da comunidade</p> <p>Exemplo: abertura relâmpago da wonder</p> <p>Intenção: vender</p>	<p>Bom dia novas alunas</p> <p>→ Repostar stories das primeiras alunas, reforçando os rituais da sua marca.</p> <p>→ Storie tema do seu produto: "Faltam 60 min para a sua oportunidade acabar."</p> <p>→ Repostar + stories das alunas</p> <p>→ Storie tema do seu produto: "Ultimos 10 minutos, te espero para brindarmos ao seu sucesso juntas!"</p>	<p>O conteúdo começa no bom dia</p> <p>→ Faça o ritual da sua marca, reforce os símbolos celebrando as novas alunas.</p> <p>Exemplo: copo duplo de café, #souwonder, celular com as notificações de venda da wonder, música tema.</p>
--	--	---

TARDE

<p>Bastidores</p> <p>Em que projeto está trabalhando nos bastidores? gravação, roteirização? Está estudando?</p>	<p>→ Poste uma foto ou faça um boomerang</p> <p>Exemplo: "carnaval? que nada! aqui foi o dia todo de gravação"</p> <p>Intenção: Gerar curiosidade e gerar autoridade</p>
---	--

PARA COLOCAR EM PRÁTICA:

- Faça uma abertura relâmpago ou seu produto (ou uma promo relâmpago) de minutos
- Coloque 2 stories com contagem de tempo (exemplo: "faltam 30 minutos" / "faltam 10 minutos")
- Reposte stories de clientes que te marcaram
- Compartilhe os resultados da abertura
- Traga bastidores

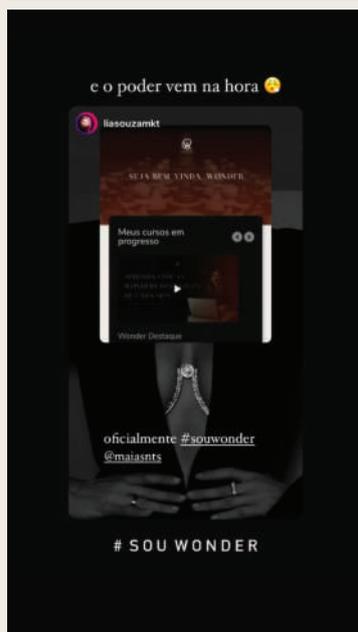
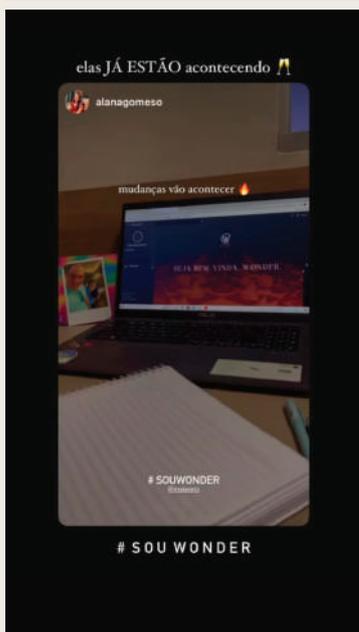
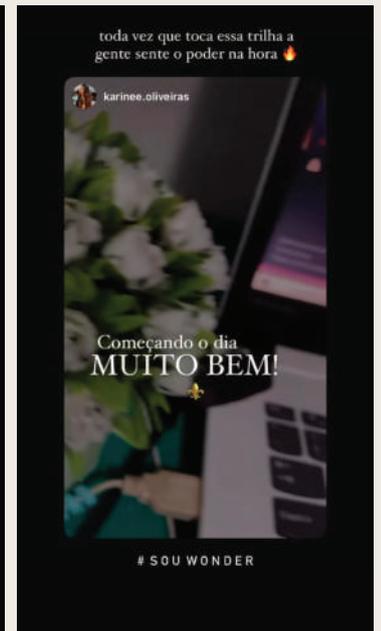
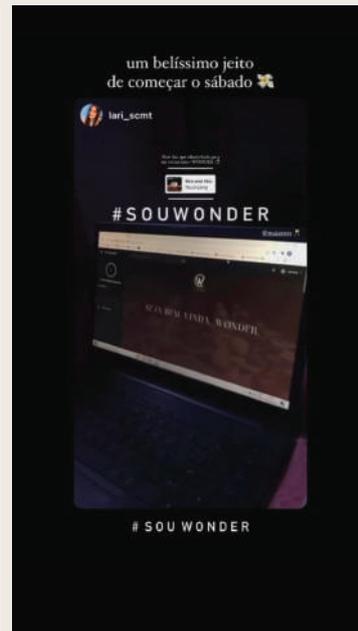
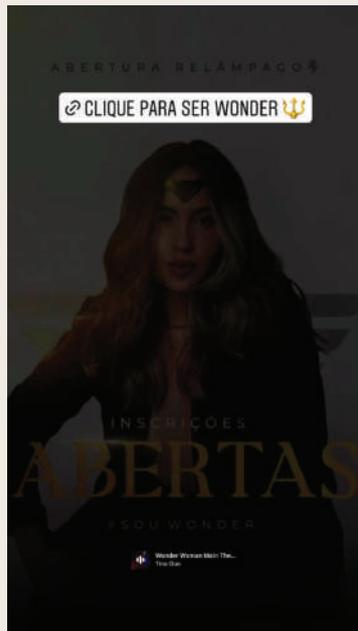
EM RESUMO:

Aberturas relâmpagos despertam o gatilho da escassez, ou seja, despertam mais interesse de compra. Nesse caso, os números também conversavam entre si - era uma abertura de 100 minutos em comemoração aos 100k de seguidores. É importante que a abertura tenha algum sentido/narrativa para dar o efeito que queremos.

Depois, comecei a compartilhar os bastidores para não ficar com aspecto só de vendas, vendas e vendas. Fica uma "quebra" interessante e também gera mais conexão.

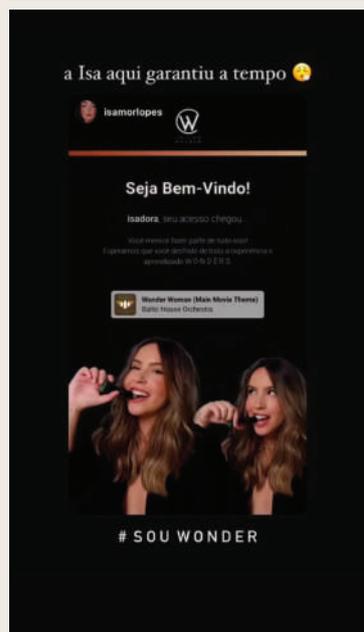
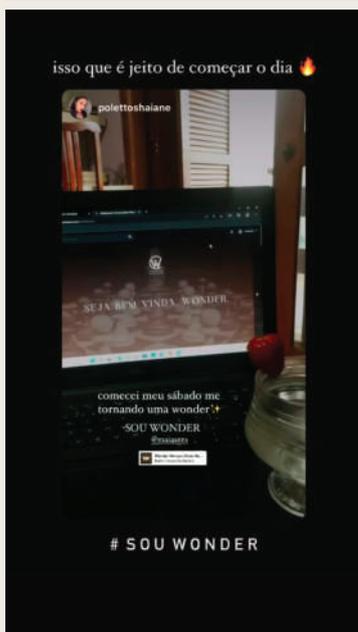
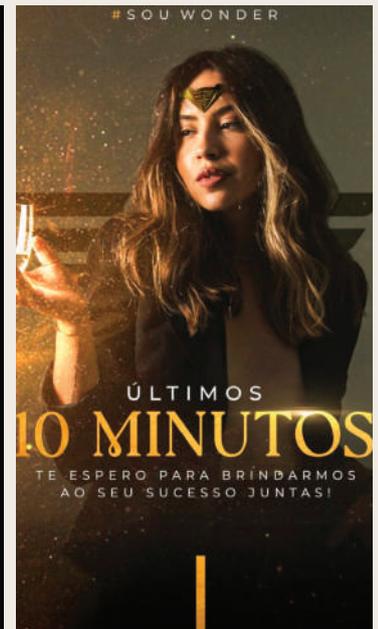
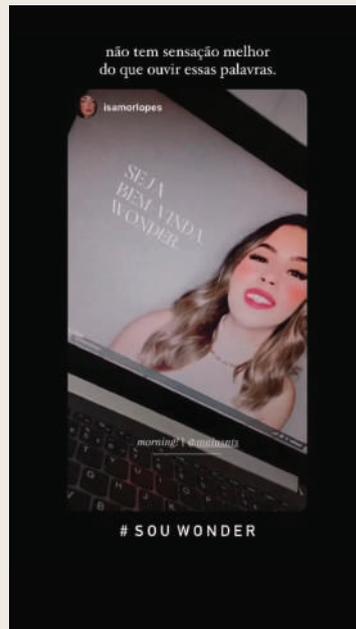
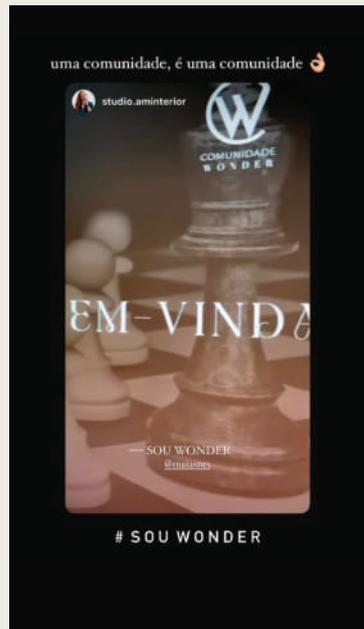
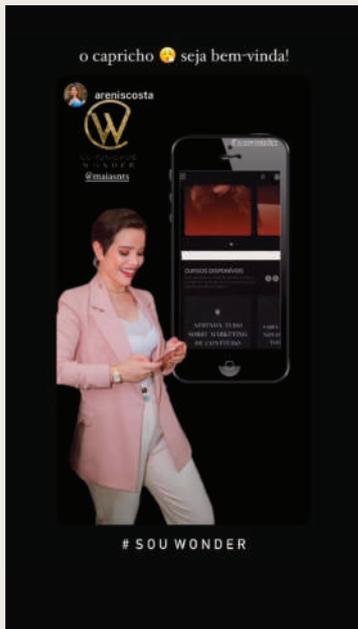
EXEMPLO PRÁTICO COM IMAGENS

Estratégia Relâmpago



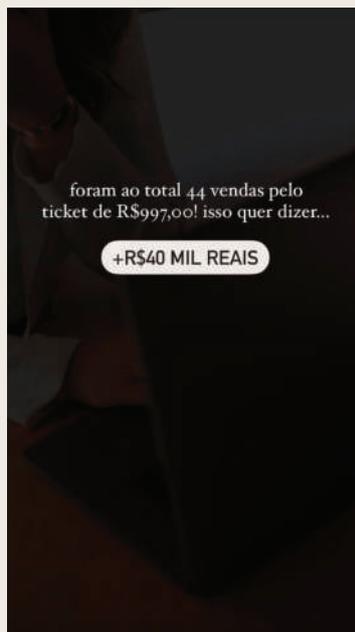
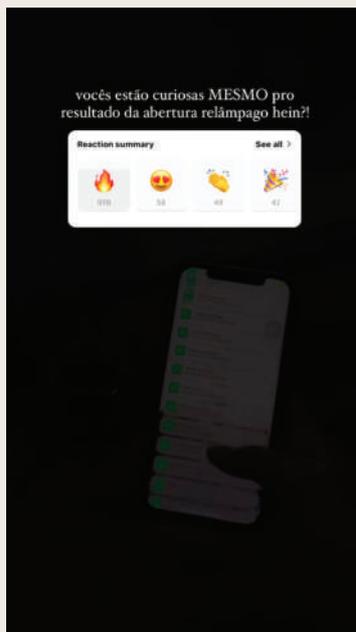
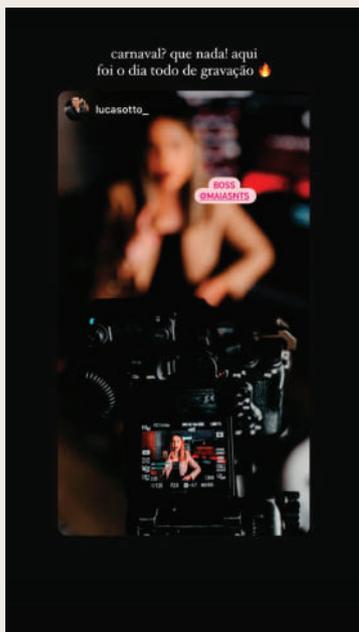
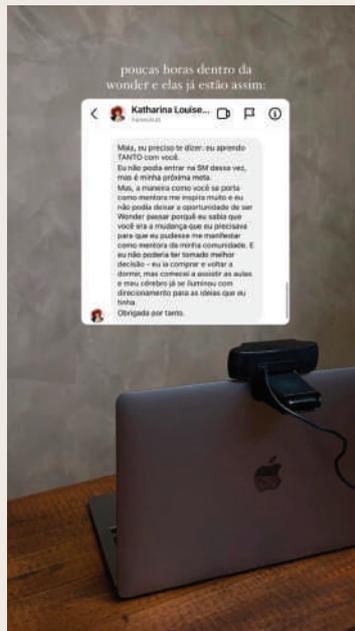
EXEMPLO PRÁTICO COM IMAGENS

Estratégia Relâmpago



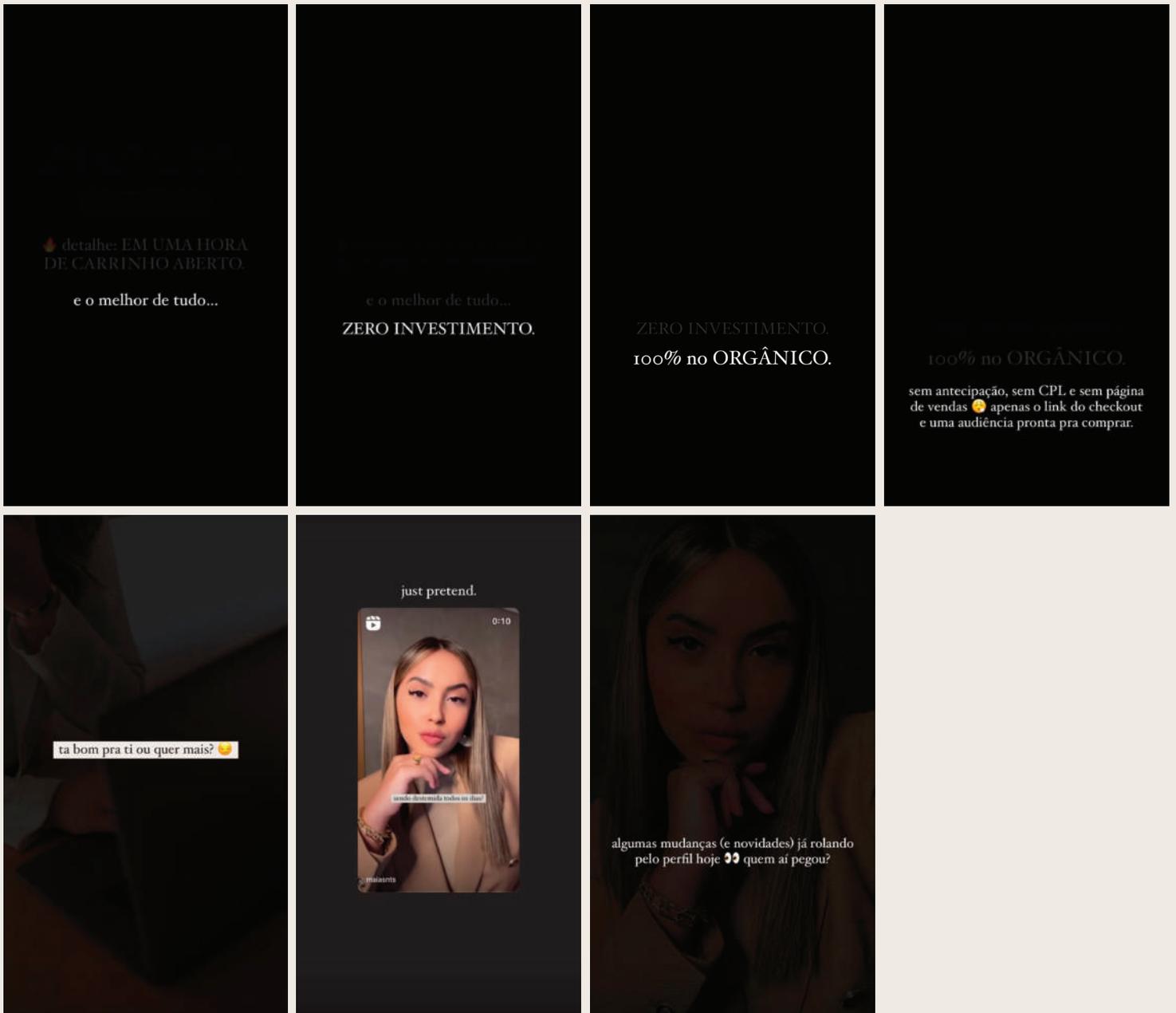
EXEMPLO PRÁTICO COM IMAGENS

Estratégia Relâmpago



EXEMPLO PRÁTICO COM IMAGENS

Estratégia Relâmpago



POSSÍVEIS DÚVIDAS:

1

Quanto tempo precisa ser essa relâmpago?

Isso você decide! Caso opte por adotar a comemoração de seguidores, pode fazer quando bater 5k, 10k, 50k... por aí vai.

2

O que posso mostrar nos bastidores?

Conte um pouco como foi o dia de hoje. Traga imagens para contextualizar. Sempre defendo o uso de imagens (principalmente as que são sem textos) pois auxiliam na retenção de atenção. Somos seres visuais e apegados a imagens, portanto, sempre focamos mais nisso.

3

Essa estratégia se aplica a qualquer nicho?

Para a grande maioria, sim. Basta identificar como você pode adaptá-la.

Estratégia INTERCALADA

MANHÃ

O conteúdo começa no bom dia

→ Primeiro stories do dia + reforço dos símbolos da marca

→ Repost dos seus seguidores/clientes reforçando os mesmos símbolos

Exemplo: “aqui a regra é clara”, copo duplo com café, Alexa, playlist #eusoucara

Intenção: Ser repetitiva nos símbolos, e criar um senso de comunidade, pois todo mundo que te segue quer pertencer a esse universo.

Rotina

→ O que você está fazendo que seria interessante compartilhar com a sua audiência?

- lifestyle
- viagem
- estudando
- trabalhando

→ Pode compartilhar através de imagens ou vídeos curtos

Intenção: Ensinar, inspirar e gerar autoridade, e lembre-se: o seu cliente compra você, antes do seu produto! Ele quer o seu resultado, o seu lifestyle e as suas conquistas.

TARDE

<p>Podgram</p> <p>→ Foto do grupo do telegram com o link</p> <p>→ Aparecer nos stories bem arrumada para conversar, comentar alguma coisa da sua rotina</p> <p>Intenção: Povoar as redes sociais da sua marca, utilizar o instagram para captar.</p>	<p>Análises (de ruído)</p> <p>→ Enquete: “Vamos às análises?”</p> <p>→ Primeira análise (7 à 10 stories)</p> <p>→ Enquete: Estão curtindo?</p> <p>OU</p> <p>Pedir para reagir ao stories.</p> <p>Intenção: Gerar engajamento, ensinar, gerar autoridade.</p>	<p>Análises (de ruído)</p> <p>→ Segunda análise (7 à 10 stories)</p> <p>→ Repost do post do feed</p> <p>→ Terceira análise (7 à 10 stories)</p> <p>Intenção: Gerar engajamento, ensinar, gerar autoridade.</p>
--	---	--

NOITE

<p>Chamada para evento ao vivo</p> <p>→ Link para evento</p> <p>Exemplo: Monclass, te espero amanhã, 12h. com música do universo da marca.</p>	<p>Considerações: Não poluir com muitos stories a noite, pois o dia foi focado em análises, finalizar de maneira leve!</p>
--	---

PARA COLOCAR EM PRÁTICA:

- Faça seu ritual dos stories (caso houver)
- Traga algo que sua audiência pede muito (no meu caso, eram as análises) como uma dica, uma aula ou até mesmo um conteúdo que você considere interessante para eles
- Entre os stories, coloque CTA para outros links que você deseja (pode ser direcionado para o seu site, produto ou até mesmo outra rede social)
- Continue com a sequência (que pode ser entre 10 a 15 stories) e lembre de colocar o CTA entre o meio e final
- Não compartilhe mais nada após os CTAs para não poluir demais seus stories com muita informação - às vezes, focar em uma única coisa é o melhor caminho

EM RESUMO:

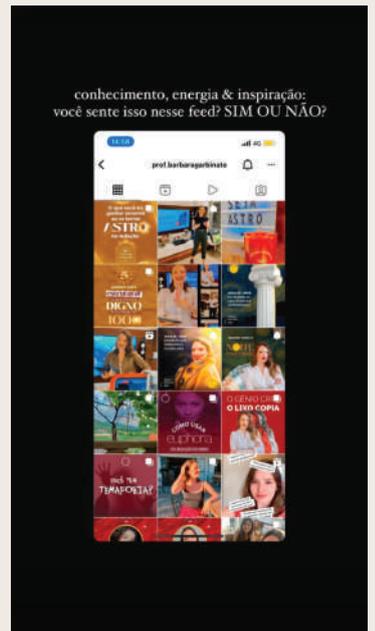
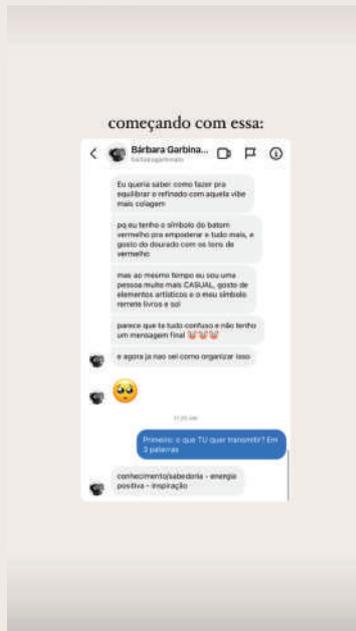
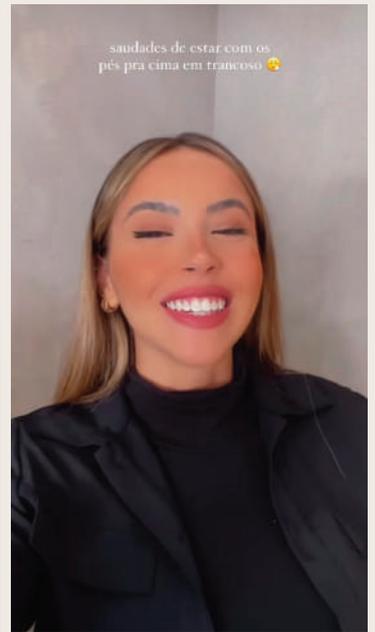
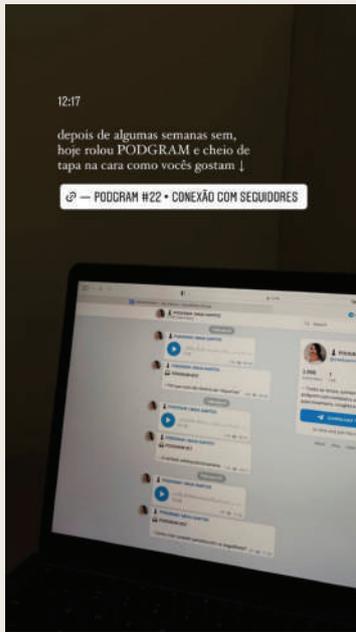
A maioria das pessoas comete sempre o mesmo erro de querer que a audiência simplesmente clique nos links ao qual colocam. Mas para incentivar esse clique, é importante que ele esteja entre um conteúdo interessante. Assim, o público fica mais inclinado a clicar.

Por isso que eu sempre divulgo meus produtos e/ou outras redes sociais enquanto faço stories aula, por exemplo.

Assim meu público cai em um conteúdo de venda sem nem ao menos perceber. Se torna quase intuitivo.

EXEMPLO PRÁTICO COM IMAGENS

Estratégia Intercalada

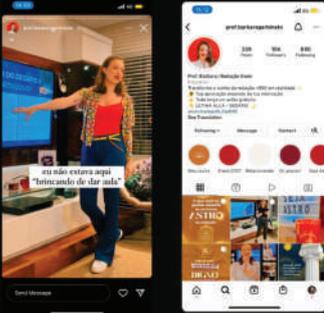


EXEMPLO PRÁTICO COM IMAGENS

Estratégia Intercalada

vamos aos pontos positivos primeiro:

1. a identidade é única e foge do tradicional do nicho de educação, o look do primeiro print está totalmente alinhado com o feed e transmite energia positiva, espontaneidade e alegria.
2. a promessa do perfil é MUITO BOA "transformo o sonho da redação +900 em realidade".



o que a gente pode ver de erros aqui:

- o feed está desalinhado, tem cores (roxo, verde e azul escuro) que acabam quebrando o sentimento que o amarelo trás.
- ruído na imagem, como na segunda foto onde tem uma mistura confusa de qual foi o injetivo (camisa social com um penteado mais infantil pode ter causado isso).



o que eu faria aqui é continuar com a linguagem mais direta — ela não enrola no conteúdo, vai direto ao ponto do que deve ser dito.

tomaria cuidado com muitos tons de uma mesma cor (o vermelho da foto de perfil por exemplo é totalmente diferente dos destaques que também é diferente do feed).

e manteria a estética com elementos do sol, astros etc para continuar a comunicar energia positiva.



outra obs que vale para vocês: quando perguntarem o que você quer transmitir, evitem dizer "inspiração" afinal, isso é uma consequência e não objetivo.

no caso dela eu provavelmente teria dito "sabedoria, alto astral e dinamismo".

outro ponto é que ela tem o estilo mais casual, mas quer transmitir empoderamento alinhado com a sabedoria e o alto astral — como fazer isso sem ficar tão confuso?

mantenha o look casual com peças coringas e tons mais neutros, e invista nos detalhes: lenços, acessórios e calçados que combinem com a estética meio astrológica do feed.

estão curtindo? posso continuar?

vamos pegar esse caso da Dani aqui, que também é o problema de várias de vocês.



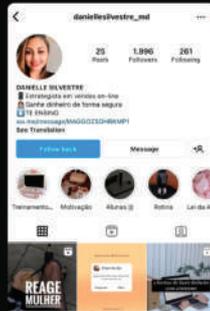
EXEMPLO PRÁTICO COM IMAGENS

Estratégia Intercalada

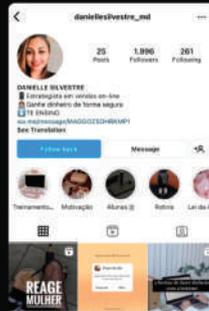
olhando pro perfil da Dani e pra promessa da bio dela, qual você acredita que seja o público qualificado pra ela?



se a sua resposta foi "qualquer pessoa que queira ganhar dinheiro" você está certa. como e porquê isso é um problema?



se a sua resposta foi "qualquer pessoa que queira ganhar dinheiro" você está certa. como e porquê isso é um problema?



acontece que esse erro não é só da Dani, mas sim de 90% do mercado de afiliados — prometer dinheiro fácil e rápido.

o que ela pode fazer pra reverter esse cenário, ter um público de fato e ainda conseguir ter uma promessa atraente?

simples: ela acaba atraindo qualquer pessoa que quer dinheiro fácil e seguro na internet, e esse público só vai trazer dor de cabeça e prejuízo — afinal, ela está prometendo que eles VÃO GANHAR dinheiro, se não ganharem adivinhem quem vão culpar!?

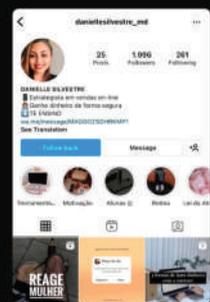
acontece que esse erro não é só da Dani, mas sim de 90% do mercado de afiliados — prometer dinheiro fácil e rápido.

o que ela pode fazer pra reverter esse cenário, ter um público de fato e ainda conseguir ter uma promessa atraente?

POSICIONAMENTO.

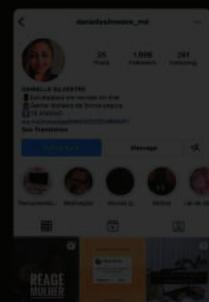
imagine se no lugar de "ganhe dinheiro de forma segura" estivesse:

"ensino mulheres a fazerem seu próprio dinheiro, sem precisar ter um produto próprio e investindo o mínimo possível."



imagine se no lugar de "ganhe dinheiro de forma segura" estivesse:

"ensino mulheres a fazerem seu próprio dinheiro, sem precisar ter um produto próprio e investindo o mínimo possível."



entende como a ideia de FAZER seu dinheiro ao invés de GANHAR é muito mais forte?

some a isso ao "sem precisar ter um produto próprio" e você tem uma promessa mil vezes mais poderosa.

ela continua vendendo a mesma coisa, só a forma que comunica isso é que muda.

tenho certeza que o comportamento seria outro totalmente diferente, certo?

EXEMPLO PRÁTICO COM IMAGENS

Estratégia Intercalada

outros pontos onde a Dani pode melhorar:

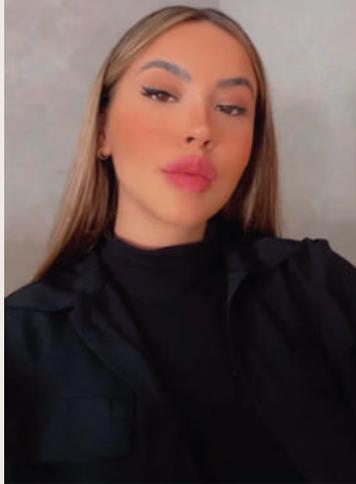
— fazer uma produção de conteúdo de fato, hoje é tudo muito jogado e até aleatório, faça uma linha editorial e defina O QUE você vai falar.

— dá pra perceber que você gosta de uma estética mais de luxo e poder, então investe fundo no dourado (que você já usa hoje porém de forma muito tímida e medrosa ainda).

— tira o whats da bio (já falamos como isso implica na sua postura) coloque um linktree da vida ou algo assim, mas não deixe parecer algo caseiro, é um negócio.



quem será a próxima? 🤔



já vou escolher a próxima, mas antes... deixa teu 🔥 nesse post aqui.



agora a parte que dói: você enxerga tudo isso que eu acabei de falar nesse design aqui?



visto que você gosta de tons mais terrosos, eu apostaria em uma identidade mais ligada a isso ↓



que remete ao que você deseja e ainda adiciona um toque de minimalismo e estilo boho (que pelo o que observei, é a sua cara também!)

existem outras fotos no seu feed ao qual você poderia utilizar que remetem à alguém que trabalha com o digital em ambas, você está sorrindo e transmitindo mais carisma.

isso me dá dois caminhos:

1. você É uma pessoa mais alto astral e carismática que está tentando empurrar a personagem de "mulherão, poderosa, sexy etc" que as cores da sua paleta transmitem hoje...

OU

2. você é mulherão, poderosa, sexy etc mas nesse ensaio tava mais retida e acabou transmitindo o que não queria.



independentemente de qual seja a resposta, precisa tomar cuidado pra não gerar ruídos! lembrem-se: se tem ruído > falta confiança > sem confiança > sem venda.

é importante sim saber o que quer transmitir, mas não crie uma personagem pra isso — alinhe com quem VOCÊ É.

e vou interromper rapidamente a análise pra falar algo importante (e necessário aqui):

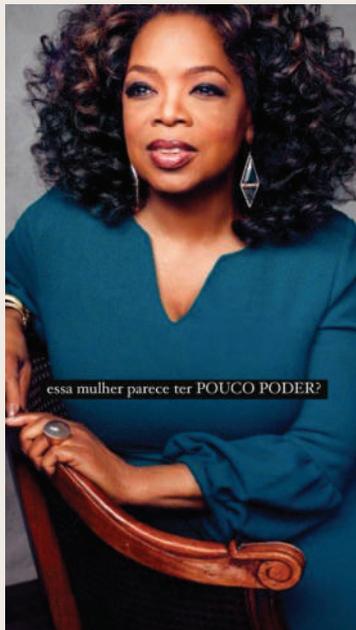
EXEMPLO PRÁTICO COM IMAGENS

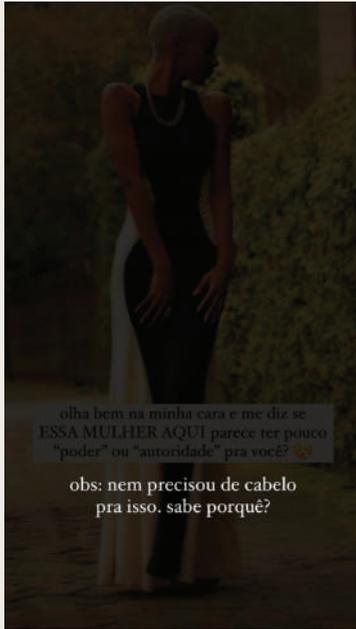
Estratégia Intercalada

nessa semana eu recebi dois directs que me fizeram refletir sobre o comportamento das pessoas aqui e, principalmente, a falta de conhecimento que elas têm sobre posicionamento, imagem pessoal, branding....

a primeira foi quando apareci de cabelo liso e uma seguidora negra disse que jamais conseguiria transmitir autoridade ou poder pois o cabelo dela era cacheado demais.

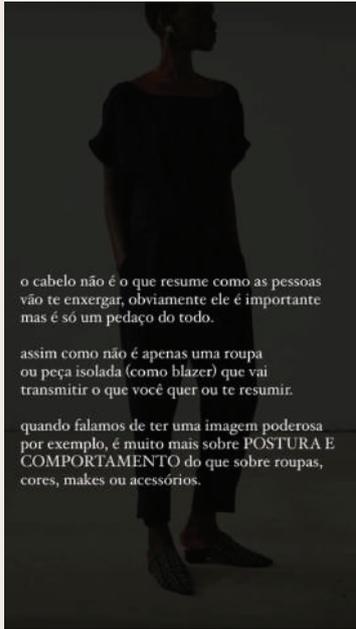
pra ela e para vocês eu pergunto:





olha bem na minha cara e me diz se
ESSA MULHER AQUI parece ter pouco
"poder" ou "autoridade" pra você? 🤔

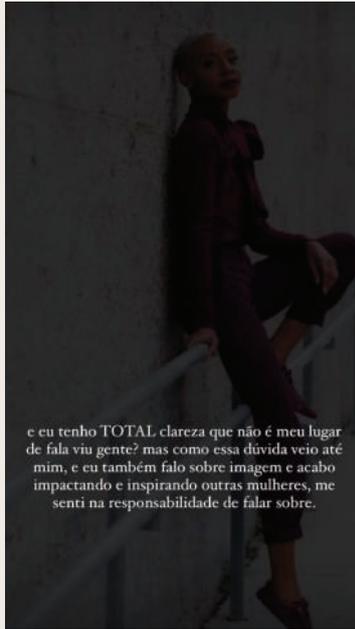
obs: nem precisou de cabelo
pra isso. sabe porquê?



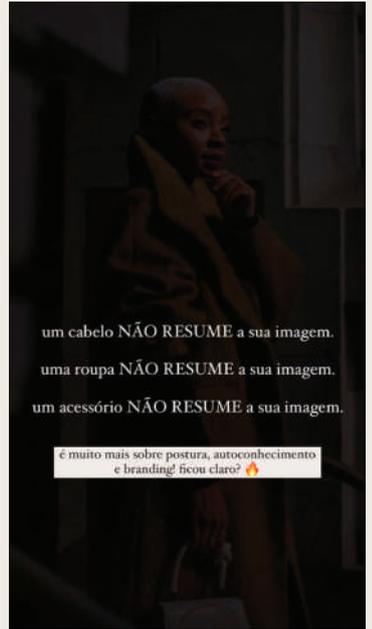
o cabelo não é o que resume como as pessoas
vão te enxergar, obviamente ele é importante
mas é só um pedaço do todo.

assim como não é apenas uma roupa
ou peça isolada (como blazer) que vai
transmitir o que você quer ou te resumir.

quando falamos de ter uma imagem poderosa
por exemplo, é muito mais sobre **POSTURA E
COMPORTAMENTO** do que sobre roupas,
cores, makes ou acessórios.



e eu tenho **TOTAL** clareza que não é meu lugar
de fala viu gente? mas como essa dúvida veio até
mim, e eu também falo sobre imagem e acabo
impactando e inspirando outras mulheres, me
senti na responsabilidade de falar sobre.



um cabelo **NÃO RESUME** a sua imagem.
uma roupa **NÃO RESUME** a sua imagem.
um acessório **NÃO RESUME** a sua imagem.

é muito mais sobre postura, autoconhecimento
e branding! ficou claro? 🔥



agora voltando pra concluir
a análise da Ka, o que eu faria:

me posicionaria para mães que querem
ter seu próprio negócio, fazer seu próprio
dinheiros e ter a liberdade de aproveitar
com seus filhos ao mesmo tempo.



o meu trabalho obviamente é analisar e apontar
erros, mas preciso elogiar os acertos também: a Ka
é muito boa com criar títulos contraintuitivos! são
os melhores para prender atenção do público.



não é aquela coisa tradicional de "5 dicas
para isso" "3 formas daquilo" e que não são
necessariamente um problema, mas quando
você consegue ir pra uma caminho de
diferenciação, é melhor! ela faz isso bem.

agora é alinhar esses pontos
que falamos mesmo.



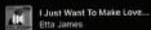
amanhã vou escolher mais 4 problemas
para analisar! mas já aviso que: se o seu
problema for **NÃO SABER COMO SE
POSICIONAR** na monclaus de amanhã
iremos falar justamente sobre isso.



amanhã vou escolher mais 4 problemas
para analisar! mas já aviso que: se o seu
problema for **NÃO SABER COMO SE
POSICIONAR** na monclaus de amanhã
iremos falar justamente sobre isso.

MONCLASS #22 — COMO SE POSICIONAR

te espero amanhã, 12h.



POSSÍVEIS DÚVIDAS:

1 | **Recomenda quantos stories?**

Em torno de 20 a 25 no total.

2 | **Por que intercalar?**

Para tornar mais dinâmico e não ficar parecendo apenas conteúdo de venda.

3 | **Com o que posso intercalar?**

Qualquer conteúdo que você considere de extrema relevância para a sua audiência.

Estratégia REFORÇO

MANHÃ

O conteúdo começa no bom dia

→ Primeiro stories do dia + reforço dos símbolos da marca e do lifestyle

Exemplo: Kindle, ligando computador, playlist #eusoucara, caminhando na esteira.

Intenção: Utilize as músicas do seu universo de marca, sempre que for possível. Porque ser repetitiva nos símbolos, cria um senso de comunidade, pois a sua audiência quer pertencer a esse universo.

Rotina do dia

→ Utilizar alguma coisa interessante que recebeu (ou salvou) da sua audiência, que gere autoridade.

Exemplo: Recebi uma mensagem de uma seguidora que havia sonhado comigo trabalhando com a Boca Rosa.

Intenção: Gerar autoridade através de provas sociais de outras pessoas.

Rotina do dia

→ Afirmação do dia: Colocar um quiz com 3 afirmações poderosas que toca profundamente na sua audiência, e uma opção: com todas acima.

Utilizar estilo de storie que represente a marca. Pensar no cenário.

Exemplo: Mesa de trabalho, computador aberto pinterest com moodboard da marca, copo duplo de café.

Intenção: Gerar conexão, sentimento de desejo, acessar os desejos da sua audiência.

MANHÃ

<p>Chamada para evento ao vivo</p> <p>→ Aparecer nos stories bem arrumada para o evento, convidando/ lembrando dele, 1h antes. Colocar link para evento.</p> <p>→ Na hora do evento (ao vivo agora), colocar o link novamente, com uma música da marca.</p> <p>Exemplo: Monclass, dar uma aula ao vivo.</p> <p>Intenção: Gerar autoridade, ajudar a audiência no gratuito, captação de novas alunas.</p>	<p>Finalização do evento ao vivo</p> <p>→ Repostar 3 menções, os 3 melhores stories das suas seguidoras no evento.</p> <p>→ Lembrete ou aviso sobre os próximos eventos</p> <p>Exemplo: “Todas as monclass disponíveis até quarta, após quarta, só quem é aluna terá acesso.”</p> <p>Intenção: Sentimento de urgência para ver as aulas dentro do tempo disponível. Preparar para o próximo evento.</p>	<p>Acesso ao conteúdo do insta</p> <p>→ Apresentar o que tem no link da bio</p> <p>→ Mostrar o acesso ao evento ao vivo</p> <p>Intenção: Apresentar todos os acessos que se tem pelo link que está na bio.</p>
---	--	--

TARDE

<p>Rotina</p> <p>O que está fazendo de interessante que pode agregar valor para sua audiência?</p> <p>→ Repost de aluna - Mentoria individual</p> <p>Intenção: Utilizar as oportunidades da sua rotina para divulgar o seu trabalho!</p>	<p>Pitch curto produto + feedback de aluna</p> <p>→ Compartilhar algo sobre o seu produto.</p> <p>→ Contagem regressiva para próxima turma do seu produto</p> <p>→ Link da lista de espera para o seu produto com música tema ou música da marca.</p> <p>Exemplo: Nesse dia compartilhei sobre o modelo híbrido de mentoria da SM - seja mentora.</p> <p>Intenção: Antecipação do produto, nesse caso a próxima turma da SM</p>	<p>Outros projetos</p> <p>→ Postar algo que esteja fazendo que impacte na sua autoridade</p> <p>Exemplo: Pode ser um storie curto mostrando um curso no computador, ou lendo algum livro, atentar ao cenário! Pode ser também, um repost de algum projeto com outra pessoa relevante no seu nicho.</p> <p>Intenção: Gerar autoridade, lembrar ativamente o lugar que você ocupa na cabeça do seu cliente.</p>
--	--	--

NOITE

<p>Rotina</p> <p>→ Foto de um lugar que está, com localização</p> <p>→ Foto de um drink</p>	<p>Exemplo: Ir ao restaurante, à livraria, ao shopping, ao parque. O que combina com você e com a sua marca?</p> <p>Intenção: Gerar conexão e reforçar seu lifestyle</p>
--	--

PARA COLOCAR EM PRÁTICA:

- Traga 3 stories que reforçam seu posicionamento e aquilo ao qual você acredita/defende
- Faça o repost de stories que te marcaram (caso houver)
- Coloque print de uma aluna/cliente em um story
- Utilize o print/feedback como gancho e comece a falar sobre o seu produto
- Coloque o cronômetro avisando sobre seu produto (caso houver abertura ou coleção nova)

EM RESUMO:

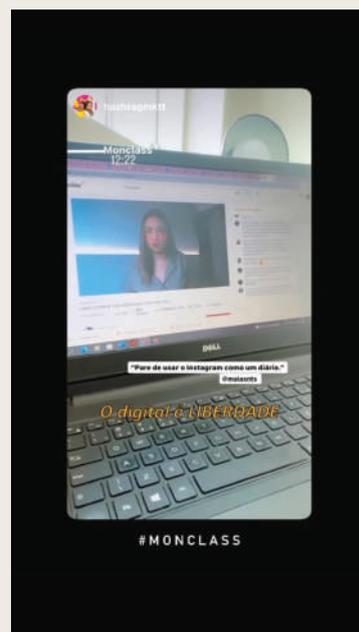
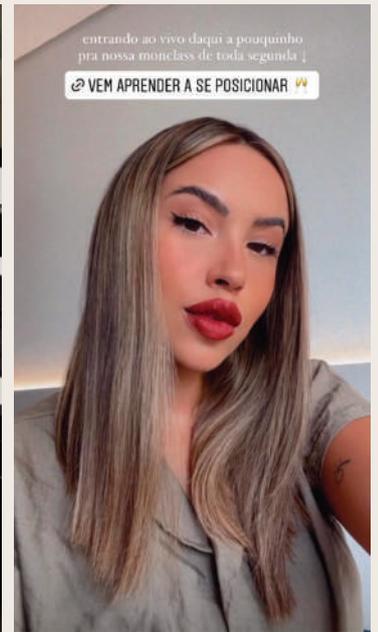
Não é nada novo ou inovador. Essa sequência é apenas para reforçar o que você vem criando e suas crenças. Lembre-se que a repetição é a chave para autoridade.

Somente através dela você consegue, de fato, fixar na mente e coração do seu cliente.

Portanto, é importante tirar um dia da semana onde você simplesmente reforça o que já faz.

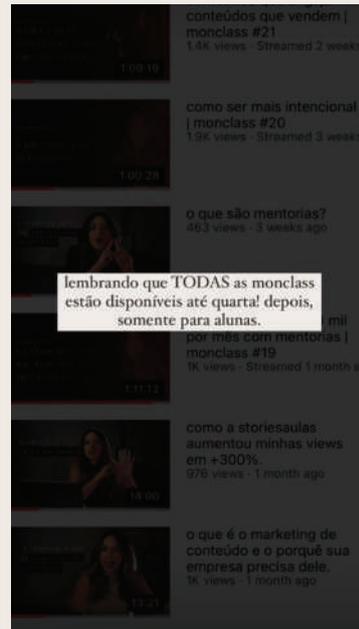
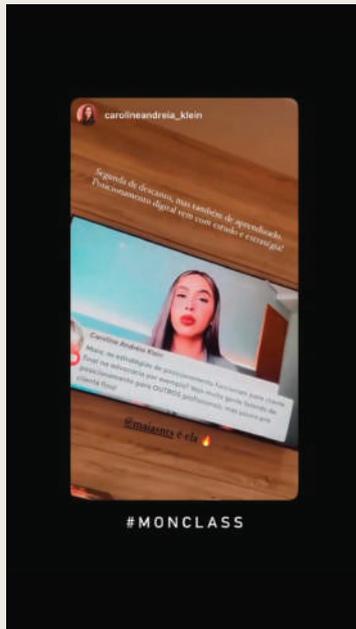
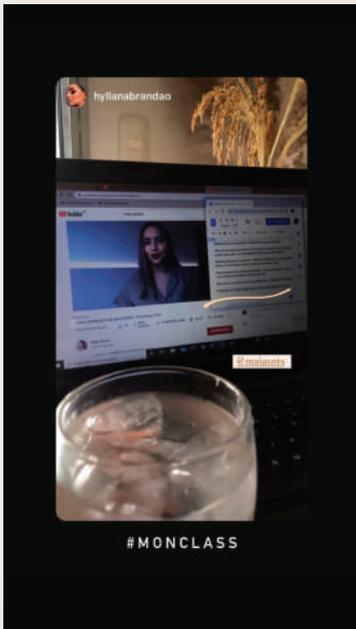
EXEMPLO PRÁTICO COM IMAGENS

Estratégia Reforço



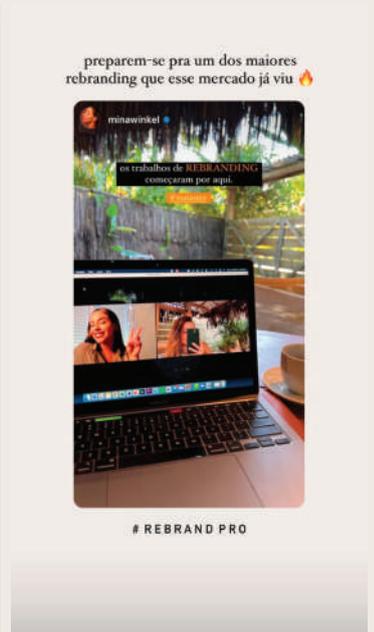
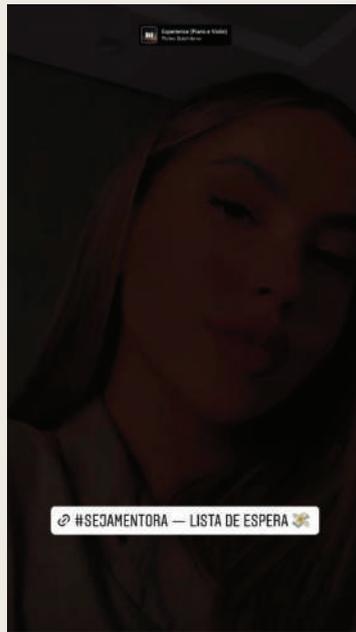
EXEMPLO PRÁTICO COM IMAGENS

Estratégia Reforço



EXEMPLO PRÁTICO COM IMAGENS

Estratégia Reforço



POSSÍVEIS DÚVIDAS:

Por que essa estratégia é importante?

1

Ao consumir esses roteiros, você fica com a percepção de que todo dia precisa criar ou aplicar algo novo. Mas não. Você não precisa! É importante tirar momentos para reforçar o que você diz e não ter medo da repetição.

2

É bom usar essa estratégia quando quero anunciar algo novo?

Funciona, mas não é a mais indicada.

3

Como posso me reforçar?

Através de frases, rituais e/ou elementos.

Roteiro de STORIES