

Narrativas para vender



CARALEITORA.

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

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

Abraços, Lorena Mota.

COMO FUNCIONA

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

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

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

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

Vamos ao exemplo abaixo.

NARRATIVA I

O QUE É NECESSÁRIO?

1

1- "Você sabe o que é necessário para vender todos os dias? Talvez a lista seja menor do que você pensa, isso é menos sobre materiais e mais sobre atitude. Vou te mostrar porque."

2- "MENTALIDADE AFIADA: Um bom vendedor sabe que ter mentalidade afiada é o primeiro item, pois, se ele não tiver essa resiliência, provavelmente desistirá muito fácil"

3- "MENTALIDADE ESTRATÉGICA: Depois de uma mente afiada, será necessário ter uma mente que consegue identificar as tendências e as estratégias, muitas pessoas ficam executando de forma aleatoria e não sabem o porque não está dando errado."

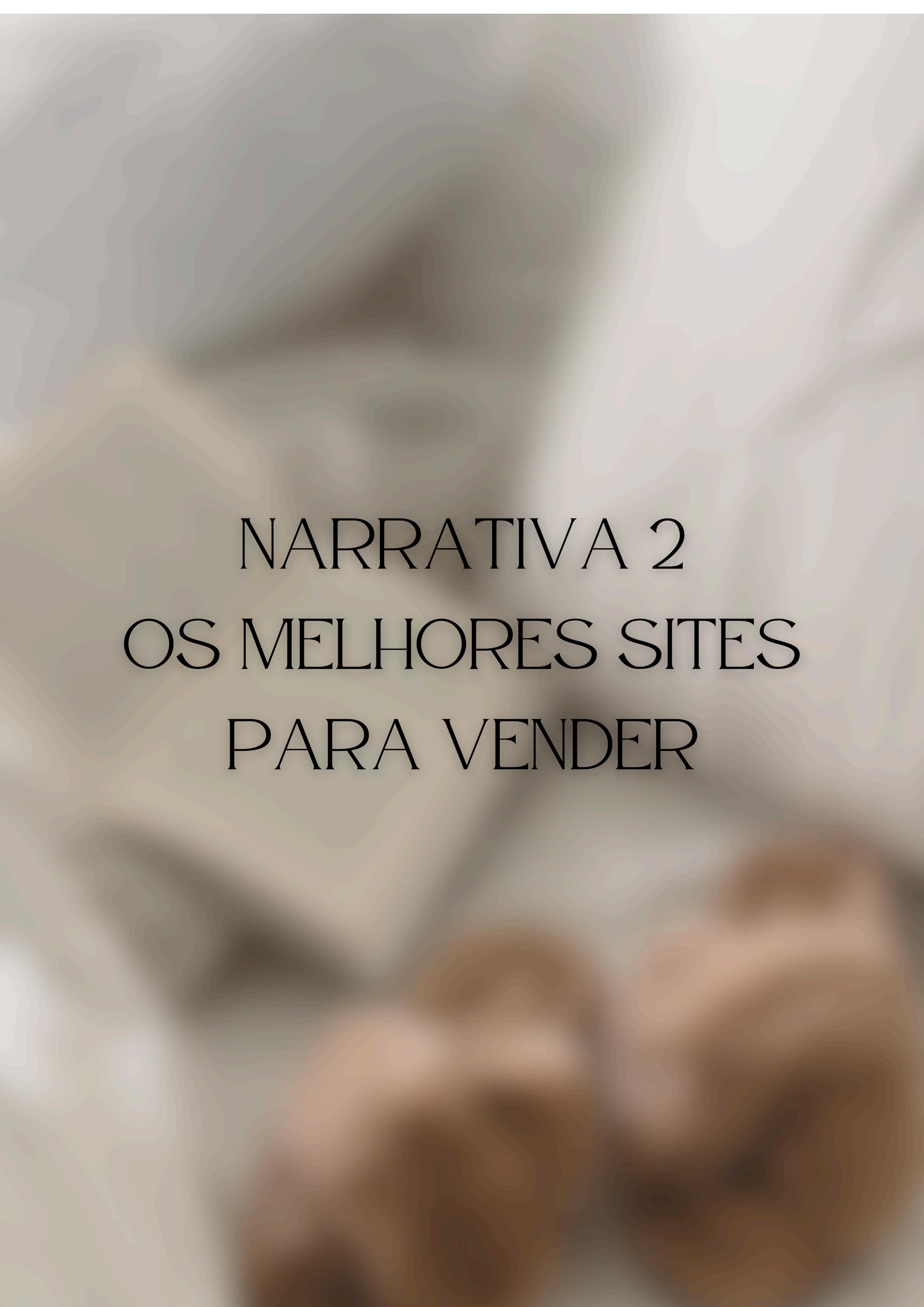
4- "APLICATIVO DE EDIÇÃO DE VÍDEO E DE FOTO: Esse é indispensável, existem milhares de ferramentas gratuitas que você poderá usar para montar sua estrutura de forma gratuita"

5- "TEMPO: Nem tanto, mas não tão pouco. 3 HORAS por dia são suficientes para você se dedicar, alimine suas distrações, e comece a fazer o que é necessário"

6- "MENTORIA: A mentoria vai te dar o caminho praticamente pronto para você executar. Você economizará muito tempo, e tempo é dinheiro"

7- "Comece agora com o que você já tem, não deixe pra depois. Quanto mais tempo você demora, mais vai se arrepender lá na frente. Quem chega cedo bebe água limpa!"

8- FAÇA O STORIE COM A OFERTA.



NARRATIVA 2

OS MELHORES SITES

PARA VENDER

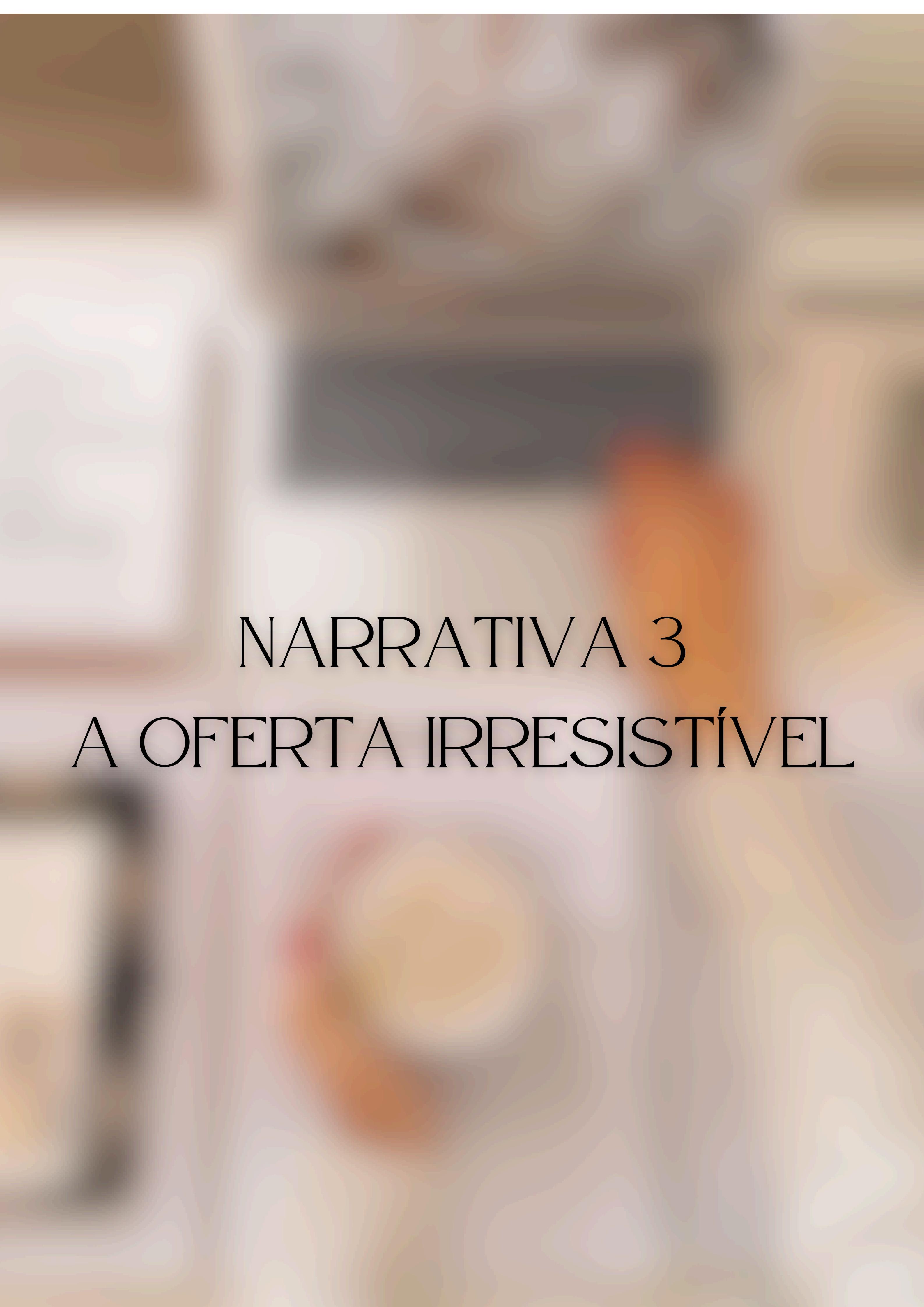
2

- 1- "Sempre me perguntam quais são os melhores sites para vender, e com a experiência que eu tenho vou contar a vocês a minha experiência com cada um deles"
- 2- Neste storie insira sua experiência com algum site, produto ou algo que queira passar para o seu público.
- 3- Adicione nesse storie os prós e contras, se usaria novamente ou não.
- 4- Conte aqui o porque você acredita que a escolha do site/produto é uma escolha vital do negócio da sua cliente.
- 5- Dê uma nota ao final do storie para cada um dos sites/produtos que você apresentou.
- 6- "Mas já adianto, nada importa se você não tiver uma boa oferta, o que importa mesmo é a venda sendo realizada"
- 7- "Comece hoje a entender como atrair os seus clientes de forma correta sem precisar ficar batendo a cabeça todos os dias se perguntando o porque não deu certo"

8- "Depois que eu comecei a usar as estratégias do XXX
foi isso que aconteceu... (mostrar prova social)"

9- Aprenda da forma mais fácil como atingir esses
resultados e com acompanhamento de bônus.

10- FAÇA A OFERTA.



NARRATIVA 3

A OFERTA IRRESISTÍVEL

3

- 1- "Você já se perguntou porque tem tantos produtos ruins que vendem muito, e as vezes você possui um ótimo produto em mãos e a venda é minuscula?"
- 2- "Isso acontece porque não importa o quanto bom seja o seu produto o que realmente vende é a OFERTA do seu produto, por isso eu precisei aprender uma boa COPY para criar ofertas irresistíveis para o meu cliente"
- 3- "Foi quando eu me dediquei a aplicar essas ofertas que o meu jogo mudou completamente e eu pude transformar a forma que eu oferto os meus produtos"
- 4- "Uma oferta irresistível mexe com a cabeça do seu cliente fazendo com que ele fique completamente louco pelo que você está apresentando para ele..."
- 5- "É tipo estar apaixonado, quando você mostra o real VALOR do seu produto, ele não mede esforços para compra-lo com você"
- 6- "Mas o ponto é esse. O valor do seu produto não tem absolutamente NADA A VER com o preço"

7- "Valor é sobre o que seu produto representa. Então existem diferentes formas de você mostrar isso para sua audiência."

8- "Aprenda de forma descomplicada como fazer uma oferta que vende todos os dias"

9- FAÇA A OFERTA.

NARRATIVA 4

VENDENDO SEM TRABALHAR

4

1- "O que eu mais amo no digital é que meu trabalho continua sendo entregue de forma automática, e sim é possível ganhar dinheiro dormindo, mas não da forma que você imagina"

2- "Pare de achar que é simplesmente ficar espalhando LINKS aleatórios por ai, não é dessa forma que suas vendas automáticas vão acontecer"

3- "Existe uma ferramenta muito incrível para que você faça isso: OS DESTAQUES. Quando você para de usar stories aleatórios nos destaque e o torna em uma máquina de vendas, tudo se transforma"

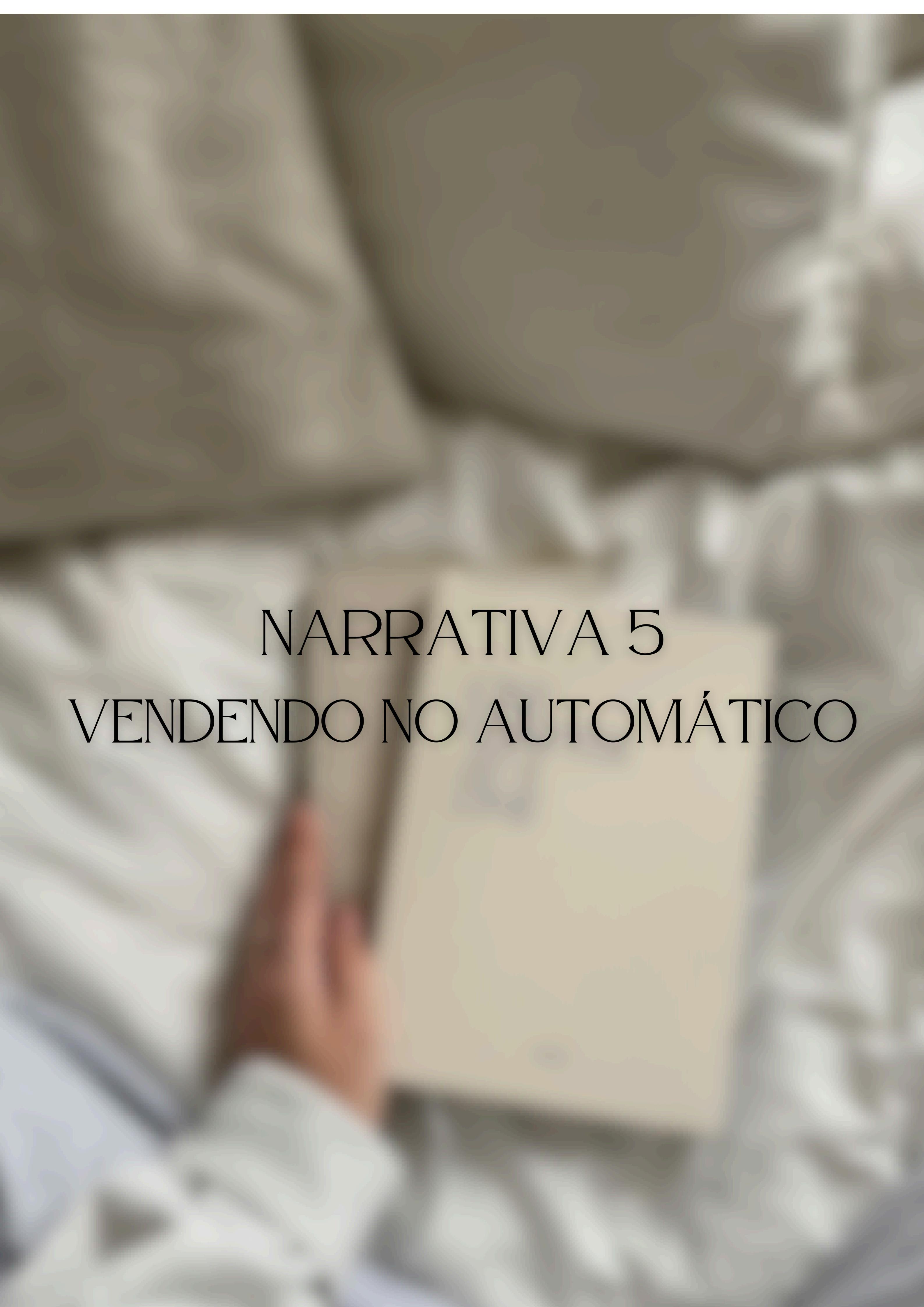
4- "Para fazer isso, você precisa criar narrativas envolventes e que contenha uma oferta no final de cada uma delas, dessa forma, todos que entram no seu perfil, estarão prontos para comprar de você mesmo que nem conversem"

5- "Existe uma forma de criar narrativas seguindo um passo a passo simples para adicionar nos destaque"

6- Usando esse planejamento e essas narrativas, o seu perfil venderá todos os dias sem dificuldades ou com necessidade de ficar atualizando e postando a todo minuto"

7- "Saiba como usar essa ferramenta ao seu favor para continuar vendendo mesmo sem trabalhar"

8- FAÇA A OFERTA.



NARRATIVA 5

VENDENDO NO AUTOMÁTICO

5

- 1- "Você já pensou na possibilidade de vender no automático sem precisar conversar com cliente ou aparecer? Vou te contar como fazer isso..."
- 2- "A verdade é que nós escolhemos o digital pela LIBERDADE. Trabalhar menos e viver mais. Concorda? Logo, ficar o dia inteiro criando conteúdo, conversando com as pessoas, tomaria muito do tempo que você poderia fazer outra coisa"
- 3- "Abandone esse pensamento de que o digital deve ser como a CLT. Você não precisa trabalhar todos os dias, nem passar o dia inteiro sendo refém das redes sociais"
- 4- "Lógico que antes é necessário montar toda uma estrutura pronta para CRIAR e VENDER no automático para você, assim como eu fiz todos os dias"
- 5- "Esteja disposta para sacrificar alguns dias para deixar tudo pronto e vender todos os dias mesmo quando não está off"

6- "Essa é uma estrutura que os grandes players usam, e provavelmente você compra o tempo inteiro dessa forma, e agora vou te mostrar como fazer isso..."

7- "Todo o seu perfil estará perfeitamente estruturado para captar, gerar desejo e converter clientes o tempo todo"

8- "Aprenda a usar essa ferramenta da melhor forma com um passo a passo PRÁTICO e SIMPLES"

9- "COMECE AGORA a vender no automático todos os dias"

10- OFERTE O PRODUTO.

NARRATIVA 6

STORIES QUE NÃO VENDEM



6

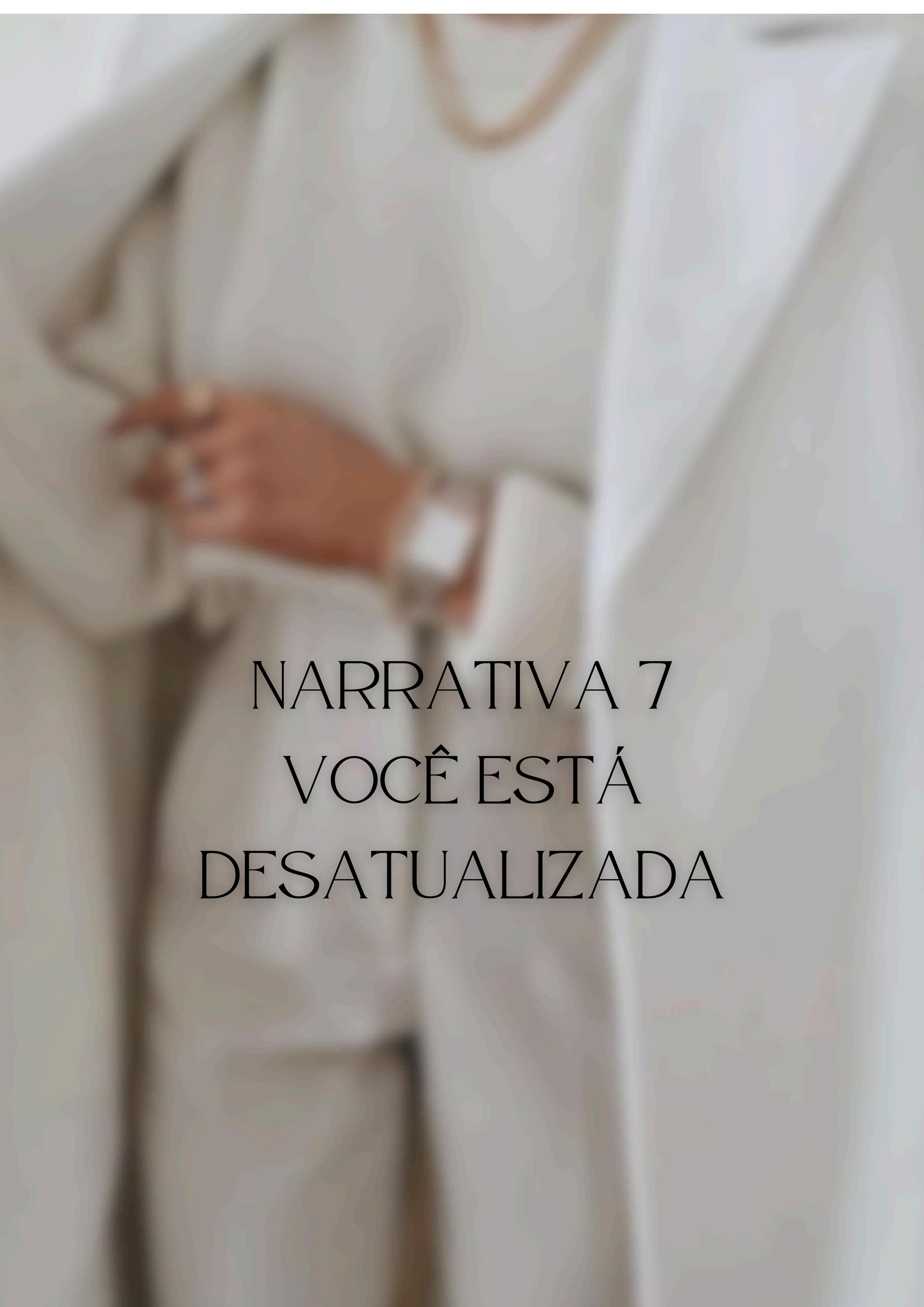
- 1- "Você já tentou vender nos stories e se questionou o porque não estava fazendo vendas? Vou te falar as piores coisas que afastam clientes e fazem eles perderem o interesse"
- 2- "Pare imediatamente de fazer stories sem estarem previamente planejados. Publicar aleatoriamente faz seu cliente perder a conexão entre o seu produto"
- 3- "Não fique aparecendo de qualquer forma, isso destrói o seu posicionamento de imagem. Lembre-se você é uma profissional, apareça de acordo para o seu público"
- 4- "Não precisa ficar enchendo seus stories de gifs aleatórios, ao invés de ajudar vai atrapalhar e tornar o entendimento do seu cliente cada vez mais confuso"
- 5- "Pare de enrolação. Seus stories precisam deixar o seu cliente curioso para o próximo, isso evita dele pular"

6- "Você precisa entender o porque está colocando cada uma das palavras nos seus stories, com o tempo, isso vai se tornando automático, mas é necessário aprender como"

7- "Se você não fizer da forma correta, vai continuar achando que o digital não é pra você por não conseguir vender nada."

6- "Aprenda a ser intencional e estratégica nos stories com um passo a passo simples que vão te fazer vender todos os dias, inclusive de forma automática usando os destaque também"

7- FAÇA A OFERTA.



NARRATIVA 7
VOCÊ ESTÁ
DESATUALIZADA

7

- 1- "Você não está executando as estratégias de forma errada, só está desatualizada..."
- 2- "As estratégias que você está executando e não está tendo resultados, é porque elas não funcionam mais"
- 3- "O digital muda todos os dias, e você precisa ficar atenta a isso, pois se perder nesse caminho pode acabar te deixando pra trás, e nenhuma de nós quer isso"
- 4- "Ao invés do que muitos pensam que está ficando cada vez mais difícil vender, na verdade as pessoas estão separando profissionais que se destacam e outros que não sabem ainda se posicionar"
- 5- "Eu sei que tem sido difícil, essa overdose de informações tem te abalado muito e nos faz ficarmos perdidas, sem saber o que fazer"

6- "Mas não se preocupe, não estarei aqui para encher sua cabeça com mais blábláblá que não vai ajudar em nada"

7- "O que faremos juntas é: usar todo conhecimento que você já possui e adaptar ao que está sendo aplicado hoje, de forma PRÁTICA"

8- "Esta na hora de você começar, ou voltar a brilhar como antes, esse mercado ainda está de portas abertas para você"

9- FAÇA A OFERTA.

NARRATIVA 8

ESTRUTURA INÉDITA

8

1- "Muito provavelmente você está cansada de criar conteúdo todos os dias sem obter resultado nenhum"

2- "É cansativo, porque eu sei o que é passar por isso, eu também era assim. Criava, criava, criava e não sabia o que tinha de errado no que eu estava fazendo"

3- "Eu me perguntava o porque dava certo com todo mundo menos comigo, até que eu percebi que não fazia sentido continuar rodando em círculos"

4- "Não fazia sentido eu continuar batendo a cabeça naquela mesma estratégia sabendo que ela não estava me dando mais resultados, então precisei ser resiliente"

5- "A criação de conteúdo é sim primordial para vender de forma orgânica, porém não é simplesmente fazer posts e jogar na internet"

6- "A estrutura que você precisa aprender, é um funil de vendas bem estruturado e cada post terá uma função"

7- "Você poderá ter em mãos esse cronograma para montar esta estrutura inédita e infalível"

8- "Comece agora a aplicar e se surpreenda com seus resultados após isso"

9- OFERTE O PRODUTO NO STORIE SEGUINTE.

NARRATIVA 9

EU TRAVEI E AGORA?

9

- 1- "Você não será a primeira nem a última que travou resultados"
- 2- "Tudo bem, isso acontece. Você algumas vendas, e depois não consegue mais. Esses são alguns motivos do porque você ainda não conseguiu"
- 3- "Você não cresce em número de seguidores qualificados, está usando estratégia desatualizada, seus conteúdos pararam de impactar as pessoas como deveria, você não está tão constante como antes"
- 4- "Travar é completamente normal, mas você não pode desistir, você já experimentou o sabor de viver do digital e sabe como é bom"
- 5- "Você precisa voltar ao caminho, precisa voltar ao que era antes, na verdade... precisa voltar ainda melhor do que era"

6- "Com essa mentoria/consultoria/treinamento, você conseguirá voltar aos trilhos e multiplicar ainda mais o que você estava vendendo"

7- "Aprenda esse passo a passo para reestruturar seu negócio e retomar ao seu trono de rainha, como era antes. Não desista de si mesma"

8- "DESTRAVE AGORA"

9- FAÇA A OFERTA.



A person's face is shown in profile, looking down. The lighting is warm and golden, creating a soft, ethereal glow around the head and shoulders. The person has dark hair and is wearing a light-colored garment.

NARRATIVA 10

A SENHA

10

- 1- "E se eu te dissesse que existe uma senha... Para que você consiga (insira aqui o desejo do seu cliente)"
- 2- "Mas para acertar essa senha e vencer esse jogo, você precisaria executar algumas simples atividades que só te trariam retorno. Você faria? (insira uma enquete)"
- 3- "Se houvesse uma senha para que você pudesse destravar o resultado que você tanto busca, você digitaria ela?"
- 4- "Atenção, no próximo storie estarei colocando um código, e se você conseguir acertar a senha, eu te passarei o caminho que precisará percorrer para conseguir (insira aqui o resultado)."
- 5- No seguinte storie faça uma brincadeira colocando alguma palavra com letras trocadas, exemplo:
RIQUEZA = ZAQUERI mas não coloque de uma forma tão difícil.

6- Quando sua audiência inserir a senha, você ofertará o seu produto para ele através do direct. Lembre-se de falar dos resultados do seu produto e que ele ajudará seu cliente a obter o resultado desejado.



BOAS VENDAS!