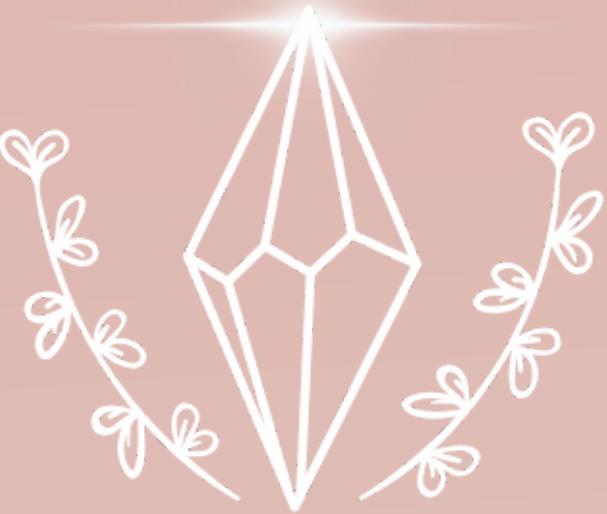
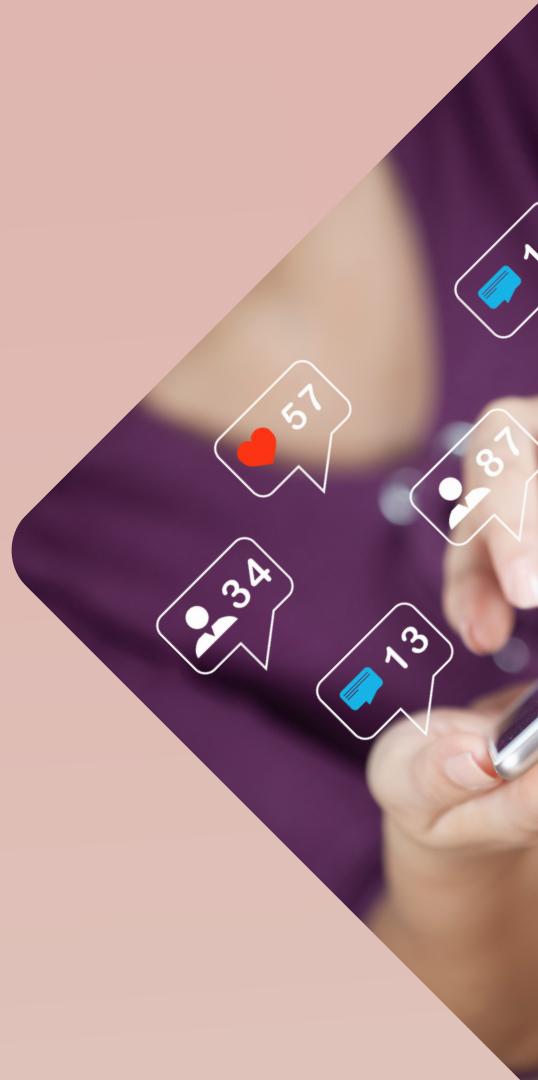


Aula 06/12

Como gerar desejo pelo serviço de SM?



Carolina Lucchetti

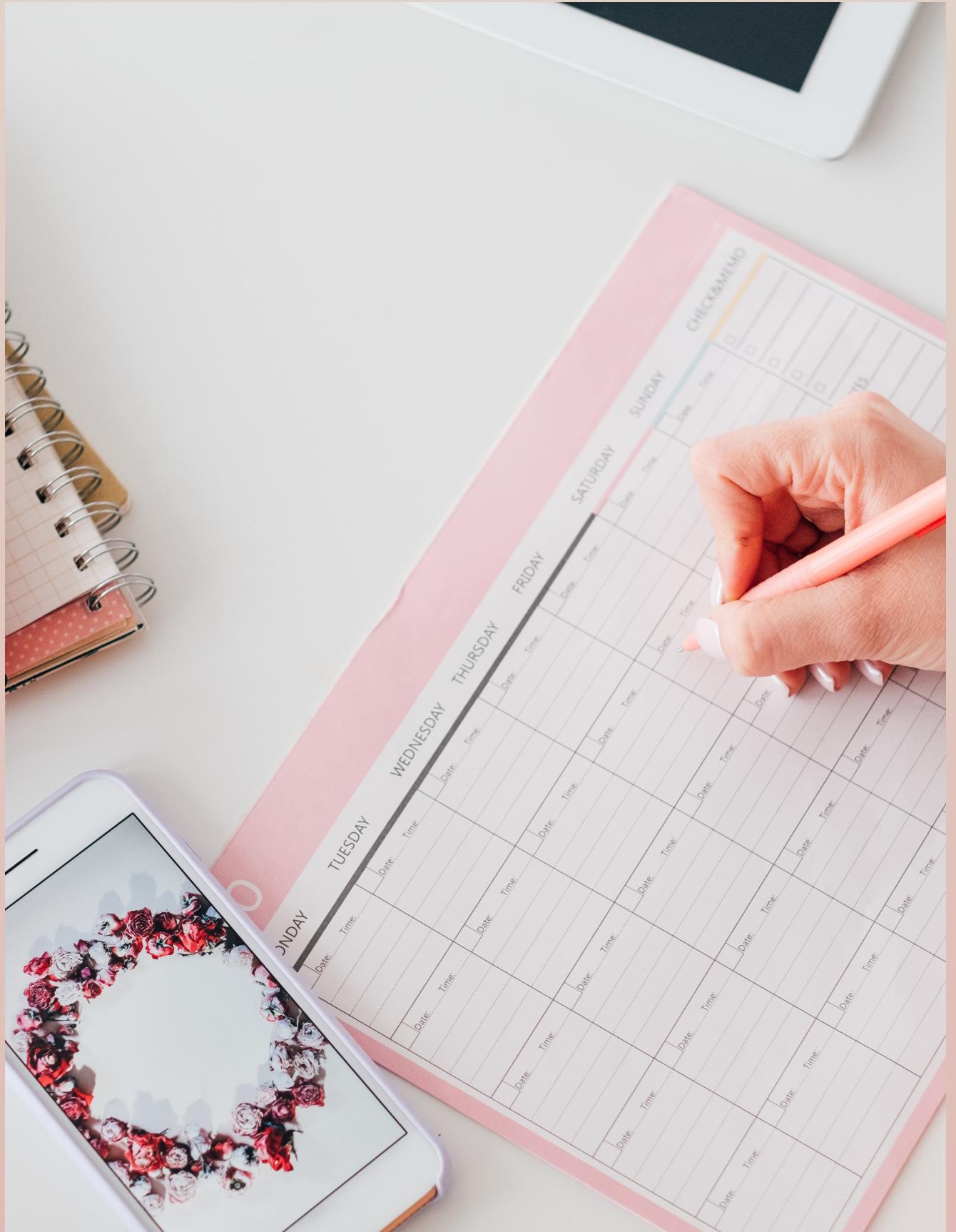


Como lotar a agenda?

Primeiro, vendo quantos clientes voce pode/consegue atender. Explico mais sobre isso em 2 aulas:

- Como conseguir clientes?
- Como ter +20 clientes todos os meses?

Começar a aula com essa pergunta é essencial. Mas não vai ser o foco da nossa aula hoje.

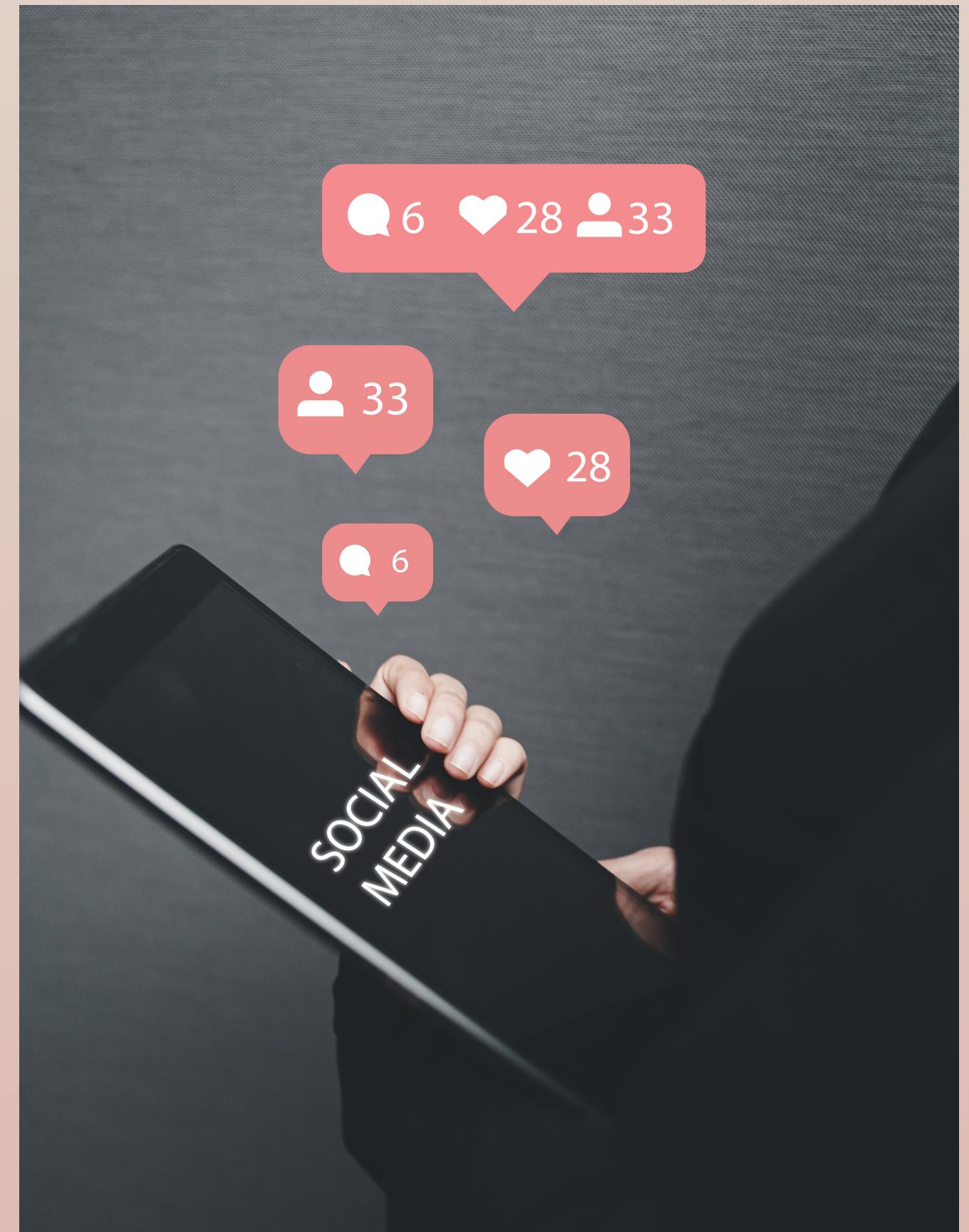


Como transformar seguidor em cliente?

O foco vai ser: como atrair clientes em vez de concorrentes?

Tema muitooo frequente na minha comunicação e que ainda não tinha específico aqui no curso. Comassim, Brasil??

Bora resolver isso já!



Principais pontos para conversão

- Linguagem acessível
- Temas óbvios
- Deixar claro que a agenda está aberta (pode ser na bio mesmo)
- Gerar desejo
- Estar presente em outros lugares (grupos e redes sociais)
- Criar rituais que façam as pessoas lembrarem de você durante o dia e te marcarem

Sobre linguagem acessível

Evitar falar termos que só profissionais do marketing entendem, como: persona, métrica, linha editorial, engajamento.

Você pode usar na sua comunicação, mas desde que explique o que é. Eu mesma preciso me policiar muito, principalmente desde que comecei a dar aula.

Vira e mexe reviso minha proposta comercial pra conferir se o cliente consegue entender o que está incluso no pacote.

Aliás, recomendo que façam o mesmo depois da aula.

Sobre linguagem acessível

Quais palavras podemos usar pra substituir as mais técnicas? Vamos de exemplos:

- Linha editorial = assuntos/temas que vamos abordar no perfil
- Métrica = resultados/performance do trabalho que está sendo feito no perfil
- Persona = cliente ideal
- Calendário editorial = o que vamos postar em cada dia do mês
- Funil de vendas = como trazer pessoas novas pro seu perfil e transformá-las em clientes?

Mais algum que vocês queiram saber?

Sobre temas óbvios

Parece bobinho falar pra aparecer todo dia nos stories? No mínimo, parece que alguém já falou sobre isso, né?

Provavelmente. É improvável que alguém reinvente a roda em pleno 2022, mas isso não significa que devemos falar somente sobre o que é novo.

Eu falo muito sobre isso, mas gosto de repetir sempre que possível. Como diz a Bee:
"O óbvio precisa ser dito."

Fale sobre os temas relevantes na nossa profissão por 2 motivos:

Sobre temas óbvios

- Cada pessoa explica de um jeito. Pode ser que a sua seguidora viu 10 posts sobre linha editorial, mas só entendeu a SUA explicação;
- A pessoa passa a confiar em você, pois você mostra que entende daquilo. Quem nunca teve um cliente que falou que tinha contratado um especialista em reels e pensou "Putz, mas eu podia te orientar sobre isso." É, mas você não disse pra ele.

Alguns temas obrigatórios pra quem é social media: agendar post prejudica o perfil / precisa postar todo dia / dica de post pra X perfil / ideias de reels e stories sem aparecer...

Quais outros você acha que devem entrar na lista?

Sobre agenda aberta

Pra deixar claro que você atende cliente final e que o seu serviço é cobrado, não é consultoria 100% gratuita no direct, você precisa OFERTAR. Seu perfil precisa ter:

- Destaque do serviço com preço;
- Link na bio pra te contratar (sugiro a aula de "Site gratuito no Canva" disponível no módulo de "ferramentas");
- Depoimentos e prints de resultados dos seus clientes;
- Funil de vendas completinho pra trazer gente nova, qualificar e transformar em clientes.

Sobre gerar desejo

O que mais gera desejo é mostrar os resultados do seu clientes. Até os seus mesmos trazem autoridade e fazem o futuro cliente pensar "Nossa, essa menina vende bastante. Deve ser boa."

Tenho uma cliente que me pediu até pra ensinar a vender, e ela é zerooo próxima de ser social media, nicho totalmente diferente. Fica até a ideia de um produto novo, uma masterclass sobre vendas, quem sabe?

Mostre o seu faturamento (se ficar à vontade), conte quando fecha um contrato novo, faça antes x depois do perfil do cliente e até do seu mesmo. Mostre a evolução e a sua COMPETÊNCIA.

Sobre estar em vários lugares

Ahhh, a tal da pesca em balde! Nunca me cансo de falar dela pois ela mudou minha vida em 7 meses.

Aproveitem que a comunidade do ONM está bombando pra criar conteúdo por lá. É o famoso ditado "Daqui 1 ano, você desejaria ter começado hoje."

Perdi a conta de quantas pessoas me conheceram no ONM e se tornaram clientes e alunas. Diria que uns 80% do meu faturamento vem de lá.

E agora nem precisa ser aluna pra usar a comunidade, aproveitem mesmooo.

Sobre estar em vários lugares

Mas claro que não existe somente o ONM, você pode se fazer presente em vários lugares:

- Todo estabelecimento que for;
- Todos parentes e amigos precisam saber que você é SM;
- Cursos e grupos que participa;
- Eventos presenciais.

Onde mais você divulga seu serviço?

Sobre criar rituais

A Luana Carolina é meu maior exemplo nesse ponto. Ela tem alguns rituais que soam super naturais, pois realmente fazem parte da rotina e da personalidade dela.

Inclusive, esse é o ponto número 1: ritual falso não cola. Exemplos de rituais da Luana:

- 1% mais protagonista;
- Pronta para dominar o mundo (postar uma foto das unhas feitas ou cabelo na régua para os homens);
- Dormiu bem? Acordou melhor ainda?
- Execução máxima

Sobre criar rituais

Falei na aula de stories (dentro do modulo "aulas semanais") sobre ritual da manhã.

Mas a criação de uma marca vai além da parte da manhã. Lembra da aula de estratégia? Se você ainda não viu, também está dentro de aulas semanais.

Resumindo, esses bordões e rituais se tornam a linguagem da sua marca, como se fosse um idioma. Por exemplo: quem me chama de maravilhosa, eu sei que é aluna.

Quem me fala bonjour, sei que me segue. Quem lê 5 páginas, a mesma coisa.

É uma coisa que só quem é de dentro do grupinho sabe e isso gera MUITA conexão.

Sobre criar rituais

Pra criar um ritual, considere:

- Se aquilo faz parte do dia a dia da pessoa (a ideia é que ela lembre de você ao ler, por exemplo. Não precisa estar com seu perfil aberto pra pensar em você);
- Se é democrático com seus seguidores (exemplo: homens e mulheres podem participar do ritual?);
- Se faz parte do SEU dia, claro. Você realmente fala bom dia dessa forma? Ou realmente lê todos os dias? Um ritual é construído com tempo.

Sua produção de conteúdo tem algum ritual?

Desafio da semana:

- Revisar os termos utilizados na proposta comercial;
- Planejar posts ÓBVIOS pra Dezembro;
- Ter destaque de serviços;
- Pedir depoimento se já tiver clientes;
- Mostrar vendas e resultados do perfil (seu ou de clientes);
- Divulgar serviço além do insta;
- Criar, pelo menos, 1 ritual.

