

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 INCOMODO

1

- 1- "Você quer esse resultado x? (mostre foto ou prova social do que você está vendendo) -> **Se você quiser adicione uma meta de reações para aumentar o engajamento do seu POST.**
- 2- "Você sente que está incomodando o seu cliente para vender e continua estagnado no mesmo lugar sem resultados?"
- 3- "Primeiro, elimine a crença de que vender é algo ruim **(aqui você pode alterar o texto conforme o nicho que você trabalha)**
4. "Isso que você mais teme, fará o seu cliente **(ou parceiro, paciente...)** se apaixonar por você se fizer isso da forma correta..."
5. "Você sabe que é meu trabalho vender! Sabe que estou aqui para vender, e se está aqui é porque sabe que não sou a vendedora chata que você conhece..."

6- "Eu te ofereço narrativas que te fazem se apaixonar pelo meu conteúdo e você pode fazer a mesma coisa."

7- "A primeira coisa é saber ser intencional. Tudo que você posta precisa seguir uma linha coerente sem dispersar sua audiência."

8- "Fazer cada conteúdo de uma forma diferente só vai afastar sua audiência e tirar do foco principal"

9- "Mostre que o seu produto vai proporcionar resultado ao invés de focar nas características dele"

10- "Para vender bem, você não precisa de muitos seguidores, precisa saber ser persuasiva do início ao fim"

11. "Depois de ter resultado X mesmo com poucos recursos vou te passar essa mesma habilidade para você. E por isso, hoje é seu dia de sorte..."

12. **FAÇA A SUA OFERTA.**

NARRATIVA 2

A MERECEDORA

2

- 1- "Eu não gosto disso que fizeram com você. Por que fizeram comigo também..." **(este tópico causará curiosidade na sua audiência para entende do que você está falando)**
- 2- "Desde que eu era uma criança, me colocaram em uma caixinha. Me disseram como eu deveria agir, qual profissão seguir, quem eu deveria me tornar, e por muito tempo acreditei nisso" **(Aqui você pode adicionar uma enquete perguntando se suas seguidoras passam pelo mesmo)**
- 3- "Acreditei que a unica forma de ganhar bem seria com um emprego estabilizado, ter uma vida pacata e que haviam sonhos que jamais seriam para mim"
- 4- "Hoje, eu percebo que eu mereço mais. E você também merece."
- 5- "Com esse aparelho que você usa para ver vídeos o dia inteiro, você pode usar para vender todos os dias através da internet aparecendo ou sem aparecer".
- 6- "Você só precisa de um passo a passo simples, pois é um diamante prestes a ser lapidado..."

7- "Não deixe mais que ninguém possa ditar sua vida, ou até quanto é possível uma mulher comum como eu e você devemos ganhar"

8- "Esteja pronta para viver o extraordinário a partir de agora... eu vou te oferecer a chance que gostaria de ter recebido há anos atrás, você é PRIVILEGIADA."

9- FAÇA A OFERTA COM PROVAS SOCIAIS NO FUNDO.



NARRATIVA 3
STORYAULA - VENDENDO
SEM APARECER

3

- 1- "Tudo bem você não querer mostrar o seu rosto, eu também não quero. Sempre fui tímida, gosto de preservar minha identidade, mas isso nunca me impediu de buscar os meus resultados..."
- 2- "Você também pode usar a internet para vender todos os dias sem mostrar o seu rosto, e as pessoas jamais saberão disso."
- 3- "Vou liberar uma **STORYAULA** para você aprender como eu consigo fazer isso todos os dias" (**SE QUISER, FAÇA META DE ENGAJAMENTO**)
- 4- "Vender sem aparecer é simples. Você precisa se destacar para que a audiência lembre-se de você, por isso, é importante ter uma identidade visual no seu perfil"
- 5- "Em seguida, chame seus seguidores por um apelido criado por você para gerar mais conexão e proximidade"
- 6- "Para vender, é importante que você saiba como usar COPIYS persuasivas e aqui que está o verdadeiro ouro"

7- Aprenda de forma rápida e fácil como você vai transformar o seu perfil em uma máquina de vendas mesmo que você não apareça através de COPYS PERSUASIVAS que o seu cliente não vai tirar da mente.

8- FAÇA A OFERTA.



NARRATIVA 4

REFLEXÃO FUTURA

4

- 1- "Você já parou para imaginar onde você gostaria de estar daqui a 6 meses?" **(ENQUETE)**
- 2- "Será mesmo que você gostaria de estar nesse mesmo lugar remoendo o que você poderia estar vivendo se não tivesse uma decisão?" **(ENQUETE)**
- 3- "Em XXX ano eu decidi tomar a decisão que mudou minha vida, eu estava cansada de acordar todos os dias naquela mesma realidade e não conseguir progredir"
- 4- "Não houve virada de chave pra isso, eu só queria mudar o que estava vivendo e percebi que já possuia tudo que poderia me proporcionar essa mudança"
- 5- "Eu não queria mais saber o que meus familiares estavam dizendo, o que meus amigos achariam disso... Até porque isso nunca me trouxe nada além de medo"

6- "Quando decidi ser mentora em negócios digitais, percebi que muitas mulheres se encontravam na mesma situação e por isso a minha missão é encoraja-las todos os dias a serem o melhor que podem ser"

7- "Você daqui a 6 meses poderá estar completamente irreconhecível se tomar essa decisão. Pois, a decisão é sua. Você está no controle da sua vida".

8- FAÇA A OFERTA.



NARRATIVA 5

VIVENDO POSSIBILIDADES

5

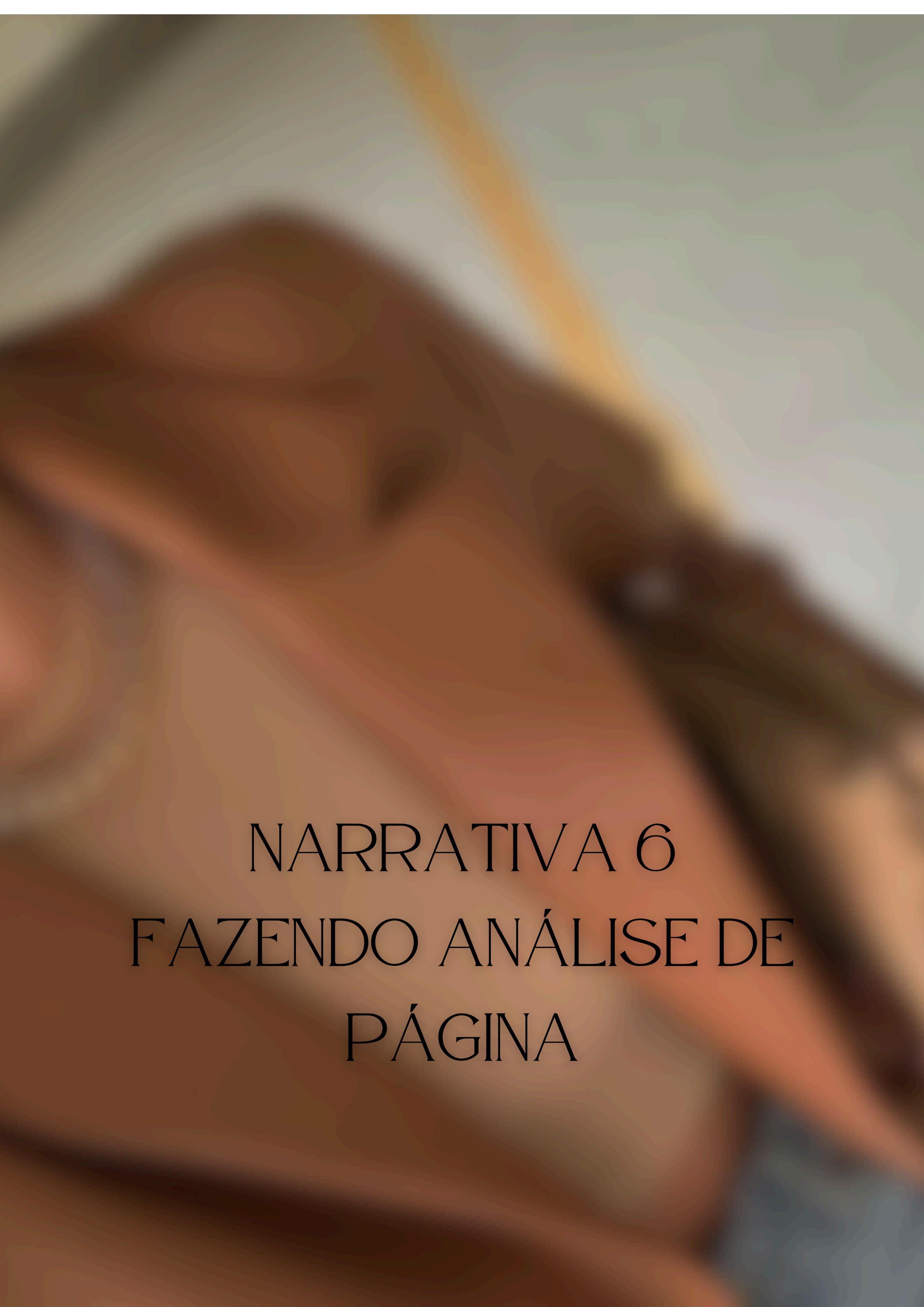
- 1- "O que você vive hoje te permite sonhar mais alto?"
- 2- "Você já parou pra pensar como você se sentiria viajando para o país que você sempre sonhou? (Aqui você pode adicionar outras perguntas como: se sentir linda em um biquíni? Concluir todas as suas tarefas sem se sentir cansada?)
- 3- "Se você tem esse sentimento dentro de você é porque seu coração vibra por isso, e se está em você, é perfeitamente possível de ser realizado."
- 4- "No ano de XXXX era meu sonho estar trabalhando em casa poucas horas no dia enquanto eu ainda cumpria horário em um péssimo lugar".
- 5- "Hoje tenho essa oportunidade que me permite faturar todos os dias fazendo..." (insira aqui o que você faz ou ensina)
- 6- "Isso para mim um dia foi uma possibilidade, eu apenas sonhava, mas eu fiz se tornar realidade com força de vontade e resiliência. "

7- "Amiga, por mais quanto tempo você vai ficar pensando apenas na possibilidade e vai deixar de agir?"

8- "Tempo é um recurso escasso que não pode ser comprado, e você está desperdiçando ele por medo de enfrentar uma fase que trará uma nova realidade para você."

9- "Eu me comprometo a te ajudar a sair do lugar onde você está, mas você precisa QUERER. Me chame no direct para mais informações"

10- Você poderá ofertar no direct ou no storie seguinte com o link.



NARRATIVA 6

FAZENDO ANÁLISE DE

PÁGINA

6

- 1- "Hoje farei algo por você que vai mudar seu rumo. Escolherei uma pessoa para fazer uma análise de perfil e o que poderá melhorar para aumentar suas vendas/engajamento/posicionamento" (escolha a melhor opção que se encaixa no seu nicho)
- 2- Nesse storie você segmentará ele em pelo menos 6 partes fazendo a análise em texto do que poderá ser melhorado no perfil da pessoa que você está fazendo essa análise.
- 3- Em cada storie ressalte um problema que poderá ser resolvido. Aproveite também para apontar para sua audiência que os problemas que ela está tendo é o que a grande maioria possui, dessa forma, você causará intriga nas pessoas para algo que elas precisam resolver.
- 4- Ofereça nos últimos stories o seu produto como solução e limite a quantidade de vagas para fazer isso, se quiser, ofereça um COMBO. Converte bem!



NARRATIVA 7

PLANEJE-SE COM A AUDIÊNCIA

7

- 1- "Como é início do mês, faremos juntos hoje um planejamento mensal"
- 2- "Para que o nosso mês seja abundante e prospero, é necessário começar a se organizar através das metas... Costumo me fazer essas perguntas, e vou fazer para você também"
- 3- "Quanto você planeja faturar esse mês? Você ainda se limita em relação ao que você quer alcançar? Qual estratégia vai adotar para fazer isso?"
- 4- "Ao contrário que muitos pensam, vender todos os dias não é sorte! Requer uma mente estratégica e qual o plano perfeito para você traçar o seu caminho".
- 5- "Quando você executa o plano da forma correta, ele é praticamente infalível, pois o que você precisa fazer é se moldar ao comportamento da sua audiência"

6- "Quando você faz essa análise consegue identificar qual o produto perfeito para oferecer para eles todos os dias, e assim vão se sentir mais confiantes e sentir desejo para comprar com você."

7- "Tudo que eu aprendi está nesse material, e somente hoje ele está com desconto exclusivo. Aproveite enquanto há tempo!"

8- Oferte seu produto.

NARRATIVA 8

DO QUE VOCÊ TEM MEDO?

8

- 1- "Algo que sempre escuto é: Tenho medo de começar no digital. Mas sempre parei para refletir que medo é esse que sentem"
- 2- "Sempre dizem que a venda é um dom. Mas não é verdade, a venda é uma habilidade que você constrói"
- 3- "A sua vida inteira você vendeu. Você vende a SHEIN toda vez que abre a boca e diz que comprou um vestido de lá"
- 4- "Se almoça em um restaurante bacana, indica pra uma amiga e fala da sua experiência. Mesmo que você não esteja vendendo, alguém colocou o dinheiro no bolso com sua indicação"

ENTÃO PORQUE NÃO PODE SER VOCÊ?

- 5- "Você tem a total capacidade de vender todos os dias no digital, seja produto físico ou online"

6- "Você precisa trabalhar a sua mentalidade e entender que também consegue e é merecedora disso"

7- "Nessa jornada, eu serei a pessoa que vou te ajudar a escalar seus ganhos desde o primeiro dia e mostrar o passo a passo para fazer isso"

8- "Hoje estarei disponibilizando mais algumas vagas para acompanhamento individual para que você não tenha medo de vender, pois eu vou estar guiando seus passos".

9- OFERTE O PRODUTO NO STORIE SEGUINTE.

NARRATIVA 9

O POSICIONAMENTO

9

1- "Os clientes que você atrai depende da forma que você se posiciona, então se você está atraindo pessoas que não estão dispostas a pagar pelo ouro que você oferece, precisa mudar isso".

2- "Acredite, eu passei por isso quando eu comecei, só atraia pessoas que queriam meu conhecimento que investi tanto para ter DE GRAÇA"

3- "Precisei entender onde eu estava errando, e vi que o que eu estava fazendo estava completamente errado, eu não podia mais desrespeitar minha jornada, meu conhecimento e o meu império dessa forma"

4- "Resolvi mudar o meu posicionamento, mas como eu fiz isso sozinha, demorou muito tempo, e por conta disso, acabei perdendo mais dinheiro ainda"

5- "Não me culpo por isso, na época eu não tinha acesso ao conhecimento que em apenas 1 SEMANA poderia multiplicar o meu faturamento dessa forma..."

6- "Portanto, encare isso como um PRIVILÉGIO. Você terá acesso ao que eu não tive e poderá mudar seus resultados de forma mais simples do que imagina"

7- "Para essa oferta ficar ainda mais especial, estarei aqui para fazer o seu acompanhamento e melhorar ainda mais o seu negócio"

8- FAÇA A OFERTA.

NARRATIVA 10

STORYAULA - FUNIL DE

VENDAS

10

1- "Talvez você ainda não saiba, e por isso que continua no mesmo lugar. Para vender todos os dias é necessário que você entenda sobre FUNIL DE VENDAS. Vou explicar tudo para você, só basta reagir a esse storie..." **(Coloque meta de reações)**

2- "O topo do funil é responsável para captar seus potenciais clientes que você converterá logo em seguida. Uma das razões para você NÃO ESTAR vendendo, é porque só está investindo em conteúdos de topo de funil, o que é um erro que muitos cometem"

3- "O meio será responsável por elevar a consciencia dos seus clientes e faze-los entender mais sobre o que você vende, dessa forma, você colocará eles em ponto de bala para que a venda seja realizada"

4- "Agora é a hora da oferta, quando você fizer a oferta, seu cliente estará preparado para comprar de você"

5- "Agora que você sabe que precisa dessas três etapas para fazer uma venda bem sucedida, é necessário que saiba como desenvolver cada uma delas como uma verdadeira mestra"

6- "APRENDA COMO AQUI -> (FAÇA A OFERTA)."



BOAS VENDAS!