

OBTER INTERESSE

MÉTODO BOLT | TIAGO GOMES

Se a sua audiência não se interessar pelo que você oferece, vai ser impossível criar relacionamento e consequentemente, impossível vender

Aqui para gerar interesse nas pessoas ao seu redor, resumidamente você vai precisar criar 3 tipos de conteúdos que eu considero os mais poderosos e vou falar sobre eles de uma maneira bem clara e objetiva.

Aqui eu não vou listar exemplos porque se eu fizer isso, diversos afiliados vão copiar e colar e aí perde toda originalidade, acabando 100% com sua chance

de ter resultados. Tive essa experiência quando mostrei técnicas em um dos meus vídeos do YouTube e aí todos saíram usando as mesmas coisas sem usar a cabeça e sem pensar que era apenas um exemplo. Por esse motivo, vou te ensinar a pescar que é muito melhor do que dar o peixe, beleza? Então agora vamos lá...

Método 1: Conteúdo apelativo

Aqui você pode criar conteúdos com uma pegada mais viral, sempre pensando que pode ser tanto um vídeo como um conteúdo em texto mesmo. Sempre vídeos funcionam melhor do que texto e aqui vão algumas idéias de título apelativo:

Como XXXXXXX... Mesmo que XXXXXX

Como XXXXX... Sem que você precise XXXXXX

Aqui você usa a estratégia de captar as pessoas mostrando o objetivo final do que elas vão obter e a principal objeção que elas vão evitar, por exemplo:

“Como comer um pote inteiro de azeitona, sem que você precise tirar o caroço uma por uma”

Existem também outros apelos como:

A solução definitiva XXXXXX

Como é possível XXXXXX

O melhor método de XXXXXX

A forma mais rápida de XXXXX

E aí você preenche com a promessa do seu produto

Método 2: Alguém fez e deu certo

Esse é um dos meus favoritos porque envolve a parte onde você vai trazer um estudo de caso e as pessoas adoram algo que já foi testado.

Como #FULANODETAL#, conseguiu XXXXX mesmo sem XXXXXX

Como foi possível um #FULANODETAL# ter XXXXXX mesmo enquanto XXXXXXXXX

Desse jeito você consegue criar uma historinha em cima disso e mostrar para as pessoas como alcançar determinado objetivo. Quando for colocar ali sobre a pessoa, pode segmentar por: Mulher de XX anos, Homem de XX anos, adolescente, criança, etc... Lembrando que essa história sempre tem que ter como personagem aquele público alvo ideal que você desenhou nos primeiros módulos.

Método 3: Vou ajudar algumas pessoas

Você pode levar diversas pessoas para o seu WhatsApp seja no seu texto no final como usar como apelo principal, inserindo isso aqui:

*E eu quero ajudar algumas pessoas a conseguir o mesmo resultado. Se quiser meu auxílio para vermos juntos o caminho mais rápido para XXXXX, basta me mandar uma mensagem nesse WhatsApp
#SEUNUMERO#*

Como ter mais idéias de conteúdo

Avalie os conteúdos de páginas e perfis concorrentes ou similares das mais diversas redes sociais analisando os seguintes fatores abaixo:

Twitter:

- Veja os posts recentes. Quantos retuítes eles costumam receber?
- Eles usam imagens ou vídeos nos tuítes? E hashtags? Quais hashtags eles usam?
- Eles adicionam calls to action aos tuítes?
- Quantos seguidores eles têm?
- Quantas contas eles seguem?
- Como é a bio deles?

Facebook:

- Quantas curtidas eles tiveram nos posts recentes?
- Com que frequência eles postam no Facebook?
- Eles usam o Facebook Ads?
- Quantos comentários os posts deles têm? Qual o tom desses comentários?
- Eles estão usando CTAs nos posts do Facebook?

Instagram:

- Quantos seguidores eles tem na página?
- Quantas contas eles seguem?
- Que tipo de conteúdo eles postam? E com que frequência?
- Quantas curtidas e comentários eles recebem em cada foto?
- Como é a bio deles? Eles incluem um link?

YouTube:

- Quantas visualizações um dos vídeos deles recebe, em média?
- Que tipo de conteúdo eles postam?
- Com que frequência eles fazem o upload de vídeos?
- Quantos inscritos eles têm?

Mais estilos de postagens que geram curiosidade

Derrubando Mitos:

Desmascarar um conceito equivocado é uma das melhores formas de conquistar o público. Como você conhece seu trabalho melhor do que ninguém, com certeza sabe de alguma curiosidade que pode esclarecer uma crendice popular e ser interessante para o público. Você pode usar um título parecido com

“5 hábitos que você não sabia que prejudicam seu desempenho na academia” ou

“Por essa você não esperava: você está lavando a roupa do jeito errado a vida toda”.

Dicas e Truques:

As pessoas adoram descobrir maneiras de simplificar a vida.

Baseando-se na sua experiência e na forma como deseja apresentar seus serviços, você pode dar aquela dica incrível que vai acelerar a rotina matinal, agilizar a lavagem da louça, melhorar o funcionamento do computador ou qualquer outro benefício pelo qual serão eternamente gratos.

Listas de Melhores e Top 10:

Listas selecionadas são leituras populares devido à sua apresentação concisa de informações relevantes. O truque é escolher um assunto que seja do interesse do seu público.

“10 Melhores Especialistas em Vinho para Seguir no Instagram” pode ser muito específico, mas “10 Melhores Vinhos Brancos para Seu Próximo

Jantar Romântico” tem tudo para dar certo. Daí no último item você pode deixar uma pulga atrás da orelha dizendo que caso a pessoa se interesse em saber mais **por TAL TÓPICO**, basta entrar em contato por Messenger, direct ou WhatsApp

Enquete ou Pesquisa:

Demonstre como você se importa com a opinião do público. Pergunte o acham usando uma enquete ou uma pesquisa sobre algum assunto do nicho do seu produto. Você pode aprender muito com o que eles têm a dizer, e abrir um excelente diálogo.

Histórias de Sucesso e Depoimentos:

Seus clientes e colaboradores são seus maiores embaixadores. Coloque todos eles em destaque para que possam elogiar em público e contar para todos como seus produtos são maravilhosas – ou como você tem ajudado bastante em seus resultados.

Tutoriais Passo-a-Passo:

Textos curtos e detalhados que direcionam os leitores do ponto A ao ponto Z são sempre úteis. Você pode criar um tutorial que destaque seus produtos diretamente (“como ter um bigode igual à máscara da Casa de Papel usando nossos produtos para barba”), ou escrever algo que se relacione com sua área de atuação ou se inspire em seus interesses (“como transformar sua velha calça jeans em uma mochila” ou “como editar fotografias no Photoshop”).

A Grande Revelação:

Extra! Extra! Você está lançando um novo produto, fechando uma nova parceria, inaugurando uma nova sede, ou qualquer atualização parecida que possa ser compartilhada com quem vê sua mensagem. O impacto será maior se se você transmitir a notícia como um grande marco para sua marca ou para alguém.

Método Bolt – Tiago Gomes (2018 – 2019) Todos os Direitos Reservados. A cópia, venda ou divulgação desse material pode acarretar em penas previstas em leis de direitos autorais pois faz parte de uma obra intelectual desenvolvida pelo autor do curso