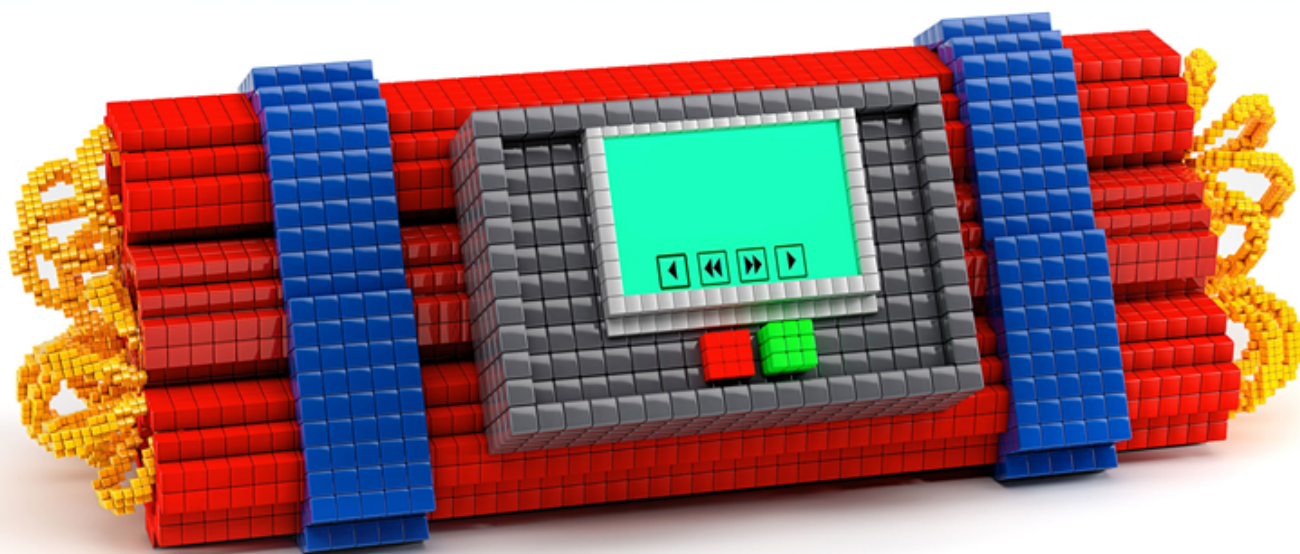


COMO BOMBAR A SUA • LIVE



Seja muito bem-vindo! você agora vai entender exatamente o que você precisa fazer para ter uma live **épica!**

Neste conteúdo nós vamos abordar desde a definição do tema até a execução da sua live.

Se você assistiu as aulas, você já deve entender algumas coisas. Algumas delas podem fazer você ficar desanimado, caso não tenha um emocional preparado para estar no digital.

Vamos a alguns fatos:

1. A sua primeira live definitivamente vai ser pior do que a segunda. Ela provavelmente não será boa, **tudo no início é complicado!** As pessoas acham que precisam começar de uma forma surreal, mas tenha em mente quem começa grande é monstro. Lembre-se disso! (foto)
2. **Não compare** o seu degrau 01 com o degrau 30 de quem está no campo de batalha há muito mais tempo que você. (foto)
3. Ter poucas pessoas no começo é normal. Alguns acham que ter 20-30 pessoas é pouco, porém você já parou para pensar que 20-30 pessoas é praticamente uma SALA DE AULA cheia, prestando atenção no seu conteúdo? **Foque na visão de longo prazo.** (foto)

Obs: Lembre-se que a LIVE é o maior momento de pressão, todo especialista deve passar por isso.

A LIVE é a maior oportunidade que você tem de demonstrar o seu trabalho, mostrar toda a sua autenticidade e conectar com o seu público da melhor forma possível.

Agora que você já entendeu que nada funciona como mágica, vamos ao conteúdo que vai encurtar muitos caminhos para você.

PASSO Nº1

DEFINIÇÃO DO TEMA e PROGRAMAÇÃO

A grande maioria tem essa dificuldade uma hora ou outra, porque produz tanto conteúdo e não sabe como começar, como definir o que vai falar na sua live.

Aqui vão algumas sugestões para que você possa extrair ideias.

1. Caixinha de Perguntas: Procure saber exatamente quais as principais dúvidas referentes ao seu conteúdo, o que as pessoas estão querendo aprender e qual a dificuldade delas.
2. Dê as opções nos stories fazendo uma enquete, coloque 4 possíveis temas e peça para a sua audiência votar.
3. Análise de concorrência, procure entender quais as principais dúvidas dos alunos ou da audiência dos seus concorrentes.
4. Youtube – lá você consegue procurar conteúdos e vídeos de pessoas que falam sobre o mesmo tema que você, e nesses vídeos você consegue ver nos comentários as principais dúvidas.

Programação: Programe a sua live com **pelo menos 7 dias de antecedência.**

PASSO Nº2

ANTECIPAÇÃO

Saiba exatamente como fazer uma antecipação de qualidade.

Antecipação nada mais nada menos é do que gerar desejo na sua audiência dias antes da sua live acontecer, é a hora que você geralmente vende o seu peixe, cria um mistério e gera uma expectativa.

Procure trabalhar com os gatilhos mentais de novidade e curiosidade na sua antecipação.

Aqui vão algumas sugestões de como você pode gerar essa antecipação:

1. Faça stories todo santo dia. Pelo menos uma vez por dia você precisa falar da sua live, e você pode avisar de uma forma diferente

Ex: Faça você mesmo uma pergunta em sua caixinha de perguntas, de forma proposital, e na resposta você vai dizer que vai falar exatamente sobre isso na sua live dia X, às X horas.

2. Nos stories ative o cronômetro e peça para as pessoas ativarem o sininho para serem avisadas da sua live.
3. Poste uma foto no feed bem chamativa, de preferência um motion design. Não esqueça que nessa foto deve conter tudo isso aqui: Dia; Horário; O seu @; O Tema.

Dica extra: Procure marcar à noite, depois das 19:00, e sempre que for divulgar o horário nunca divulgue com o zero no final, divulgue sempre em números quebrados, ex: 20:08 - 21:07 - 19:07 - 22:02

4. No dia, avise a sua audiência de formas diferentes, de preferência engraçada.

Recomendação: Escreva em um pedaço de papel, todas as informações da sua live, pegue um durex e cole em lugares inusitados, grave os seus stories filmando esses lugares "sem noção" com o seu papel avisando da live, isso tende a chamar atenção.

PASSO Nº3

ROTEIRO

Aqui é a parte mais simples. Vamos dividir o passo número 3 em três partes: a **parte básica**, que vai estar logo aqui abaixo; na **segunda parte** você vai ter acesso a todos os erros que nossos especialistas já cometeram em suas lives; e na **terceira e última parte** você vai saber exatamente tudo o que precisa ter dentro da sua live.

Vamos lá?

Primeiro passo é programar um começo, meio e fim. Um grande erro dos especialistas é começar a falar sem que haja uma narrativa. A falta de clareza na cabeça das pessoas é visível em muitas lives, então, pra evitar isso, você precisa sim bolar um começo, um meio e um fim.

Para criar isso você deve ter em mente algo chamado CURVA DE CONSCIÊNCIA.

O que você precisa entender é que as pessoas vão assistir às suas lives geralmente porque você resolve algum problema que elas possam ter, isso é um fato.

E levando em consideração a curva de consciência, você precisa entender que a sua comunicação precisa fazer sentido para todos, mas existem pessoas em diferentes níveis de consciência.

Existem pessoas que já estão:

1. Cientes do Problema
2. Sabem que algo as incomoda, mas não tem certeza do que é
3. Não estão cientes do problema.

E na sua live você precisa comunicar para essas 3 pessoas. Mas como?

Simple, cria uma narrativa onde você **no começo deixa o seu público ciente do problema**, geralmente o tema da live é o principal problema: COMO FAZER X,Y,Z ...

Já **no meio da live** você vai deixando as pessoas cientes que **existe uma solução para esse problema**.

Do **meio para a final, dê a solução ou parte dela**, uma técnica boa é sempre dar um gostinho do que é o seu conteúdo pago, deixando as pessoas com o seguinte pensamento: Caramba se o conteúdo gratuito é assim, imagina o pago...

Agora que você já sabe que precisa aplicar nas suas lives uma narrativa e utilizar a curva de consciência a seu favor, vamos a todos os erros que os meus especialistas tiveram em suas lives.

Eu vou descrever o erro e dizer o porquê!

ERROS EM UMA LIVE NO INSTAGRAM

1. As pessoas foram entrando e você ficou mudo esperando o maior número de pessoas entrarem para começar.

Isso acontece pelo nervosismo logo no início.

Solução: Interaja com cada pessoa que entra na sua live, dê um oi, fale os nomes dessas pessoas para que elas sintam que você é próximo.

2. Não ditar as regras.

Esse erro é bem comum: começar a live e sair falando sem dizer como vai funcionar.

Solução: Fale com a sua audiência como vai funcionar a live, qual conteúdo você vai passar, se você vai abrir ou não para perguntas - dê as direções.

3. Não colocar o tema fixo nos comentários.

Solução: Para colocar o tema fixo nos comentários, digite o tema, dê o enter, segure o dedo na sua frase ou palavra e fixe nos comentários o tema da live.

4. A Live do vômito

Nada mais nada menos é aquela pessoa que sai vomitando o conteúdo de uma forma absurda, parece que está correndo uma maratona.

Solução: Fale mais pausadamente, respire e lembre-se que você precisa ser CLARO.

5. Esquecer de recapitular

Ao longo da live algumas pessoas esquecem de recapitular o que foi falado de forma resumida.

Solução: Assim que terminar um ponto, faça essa recapitulação, pois existem pessoas que vão entrando na sua live depois que ela já começou e ficam sem entender.

6. Falta de Interação

Isso aí é igual perder a copa do mundo, você chegou na final e não fez o mais importante.

Solução: Não esqueça de jeito algum de interagir com a sua audiência, você precisa olhar os comentários, responder as pessoas, a pessoa que não é respondida se sente extremamente só.

Entenda que quando você é a figura superior, que está ensinando, automaticamente a pessoa te coloca em um mini pedestal te dando autoridade, quando você interage com essa pessoa, ela se sente mais especial ainda.

7. Falta de Storytelling

Já está claro que contar uma boa história converte certo?

Solução: Conte uma história alguma vez na sua live, não fique passando um conteúdo maçante só com coisas técnicas. Quando você conta uma história, o público tende a ficar mais retido na sua live. Lembre-se que, toda história tem um começo, meio e fim, e tente aplicar o gatilho da curiosidade para que as pessoas possam ficar até o final e escutar o desfecho.

8. Não colocar o jargão.

Sim, assim como Gil do Vigor, você precisa ter os seus bordões.

Solução: Coloque seus bordões no meio da live, comunique eles de forma autoral, isso te torna único e diferente.

9. Segurar o Microfone

Dê preferência não utilizar o microfone.

Solução: Utilize outros meios, pois o microfone mata a sua gesticulação e gesticular passa autoridade e estimula o canal visual da pessoa que está assistindo.

10. Olha para a câmera!!!

Muitas pessoas têm o costume de ficar olhando para a tela do computador em um zoom ou para a tela do celular.

Solução: Quando estiver passando o conteúdo, olhe para a câmera, o contato visual ajuda e muito na conexão, parece que você está falando olhando no olho da pessoa, não perca essa arma poderosa que poucos utilizam.

11. Linguagem Não Verbal Ruim

As pessoas esquecem que o importante é o COMO e não o que.

Solução: Não esqueça de usar e abusar da linguagem não verbal – coisas como mão no bolso, braço cruzado, não inspiram e não passam autoridade. Tenha dominância na hora da sua apresentação, é a hora do show!

12. Coraçãozinho e Aviãozinho

Muitos players esquecem de pedir para audiência apertar o dedo no coração (like) e no aviãozinho para compartilhar com outras pessoas.

Solução: Não esqueça e aplique o CTA (chamada para ação), peça para a sua audiência te ajudar a entregar essa mensagem para mais pessoas.

13. Overdelivery

Aprenda, overdelivery não é só no conteúdo pago!

Para você que não sabe o que é overdelivery segue a explicação: Overdelivery é entregar mais do que o prometido, um famoso EXTRA, algo que a pessoa não está esperando.

Solução: Entregue mais do que o prometido, com isso você vai ativar o gatilho de reciprocidade fazendo com que a pessoa se sinta na necessidade de te retribuir, e pagando o seu curso é uma forma de fazer isso.

14. Pedir desculpas para a audiência por conta do tempo

Não peça desculpas por conta do tempo da live, ou não diga que você fala demais. Você precisa sim ter uma autoestima inabalável e já acreditar que aquele seu conteúdo é essencial para muitas pessoas.

15. Esquecer do Print

Todo fim de live, você precisa pedir para as pessoas tirarem o print e repostarem nos stories pelo simples motivo chamado ALCANCE, você alcança mais pessoas quando te compartilham.

Solução: Peça, rs.

16. Esquecer de comentar na sua última foto.

Recomendo fortemente que você poste uma foto sempre que fizer uma live e peça para as pessoas comentem nessa foto com o maior aprendizado que elas tiveram.

17. Esquecer a antecipação da próxima live

Você precisa dar um gostinho do que vem por aí...

Solução: Gere desejo da sua próxima live, não esqueça de falar por que as pessoas não podem perder a próxima.

18. Esquecer de Salvar a live

Por mais que você diga que a LIVE não vai ficar salva, salve a live...

Solução: Salve a live pois você pode futuramente montar um produto com essas lives, elas podem ser até um bônus, e você esquece de salvar pois está preocupado só com o gatilho da urgência...

Levando todos os erros em consideração, vamos ao SCRIPT final, ao PASSO A PASSO que você deve fazer.

Recomendo que você peça para alguma pessoa te ajudar, dando um check em cada coisa que você for fazendo ao longo da live, no final você vai conseguir ter uma noção se ela foi boa ou não, peça também para essa pessoa analisar a interação.

Caso você não tenha ninguém, com a sua live salva, assista você mesmo.

CHECKLIST DA LIVE PERFEITA

- () DEFINIR TEMA
- () ANTECIPAÇÃO
- () DEFINIR ROTEIRO
- () DEFINIR A NARRATIVA A SER USADA
- () ANTECIPAÇÃO DIFERENCIADA NO DIA
- () ANALISAR O E-BOOK DA LIVE NOVAMENTE, RS
- () SEPARAR OS EQUIPAMENTOS (RINGLIGHT E TRIPÉ)
- () DEFINIR O LOCAL *aposte no visual, o visual vende
- () IR PARA O CAMPO DE BATALHA - DÁ O PLAY
- () INTERAGIR COM AS PESSOAS QUE ESTÃO ENTRANDO

() COMECE FAZENDO UMA PERGUNTA PARA A AUDIÊNCIA QUE CHAME ATENÇÃO

() APLIQUE O STORYTELLING PARA PASSAR O CONTEÚDO, OURO.

() LEIA OS COMENTÁRIOS E INTERAJA COM A SUA AUDIÊNCIA

() PEÇA PARA SENTAREM O DEDO NO LIKE

() PEÇA PARA COMPARTILHAREM ESSA LIVE

() ENTREGUE MAIS CONTEÚDO DE VALOR, OVERDELIVERY

() PRINT COM A AUDIÊNCIA

() COMENTÁRIO NA ÚLTIMA FOTO

() SALVE A LIVE

() REVEJA A LIVE

() FAÇA O DEBRIEFING E VEJA O QUE DEU CERTO E O QUE DEU ERRADO

FIM...