



BÔNUS: RECUPERANDO O INVESTIMENTO DO ZD EM 4 SIMPLES STORIES

DO ZERO AO DIGITAL
O PLANO PRÁTICO

Queridos, tudo bem?

Esse aqui é um bônus que você acaba de ganhar de presente para apenas ir sentindo o gostinho do Zero ao Digital!

Essa sequência de 4 stories pode te fazer lucrar HOJE mesmo se você tiver os 3 elementos que o ZD exige para participação:

- Um celular**
- Acesso à internet**
- Coragem!**

Antes de partirmos para a prática, quero te explicar uma coisa importante: essa sequência de stories pode ser feita por qualquer pessoa.

Mas ela não tem apenas como intuito te fazer lucrar (embora o potencial seja esse sim)...

O intuito dela são dois, na verdade:

1) Te fazer dar um primeiro passo e ser um fazedor que vai se expor daqui pra frente.

Além de vencer sua coragem, a experiência te trará conhecimento sobre sua base de seguidores e interesses deles, bem como a sua capacidade de negociação.

2) Te posicionar como uma autoridade.

Pois, mesmo que você não venda nenhuma unidade (o que não é um problema já que ninguém vai ficar sabendo), a percepção que seus seguidores terão depois dessa sequência é de que você precifica a sua hora lá em cima - e isso é muito bom.

Bom...

Agora é hora de colocar a mão na massa...

Mesmo que você não seja um infoprodutor, faça a sequência adaptando a IDEIA dela para uma possível conversão... use a criatividade!

STORY 1:

CONTEXTO: a ideia desse story é trazer curiosidade. Ela precisa ler e querer avançar para os próximos stories.

Nesse caso, vou colocar duas opções, mas você pode modificá-los da forma que achar interessante e que mais fizer sentido pra você!

OPÇÃO 1 (use se você não está acostumado a aparecer muito): Pessoal, sei que não apareço muito aqui, mas queria bater um papo com você!

Percebe como gera uma sensação de que você não entregou tudo logo nesse story e por isso ele deveria avançar?

OPÇÃO 2 (use essa se você já tiver uma base de seguidores que te conhece bem e sabe o que você faz): Pessoal, nesse momento estou pensando em fazer algo que eu nunca fiz por aqui. Algo que seria interessante para VOCÊ.

Na segunda opção você já deixa claro que essa pessoa terá um benefício ao final dos stories. Isso gera curiosidade e motiva quem está assistindo a ir até o final!



EXEMPLO STORY 1:

IMPORTANTE: Não se preocupe em usar fotos profissionais para fazer os stories.

Esse é só um exemplo para você entender como é simples produzir esse story.

Pegue imagens que você já possui ou tire uma foto no momento em que for produzir a sequência.

STORY 2:

CONTEXTO: A ideia do story 2 é mostrar que você tem resultado e que quem está lendo pode confiar em você. Se você tiver algum print, alguma prova social, é legal colocar em evidência!

Esse é o story que vai chamar a atenção de quem quer ter resultados como os seus ou o dos seus clientes, então pense bem em como você pode passar isso!

OPÇÃO 1 (para quem não aparece com frequência): Pra quem não sabe, eu trabalho como (SEU TRABALHO). (AQUI FALAR MAIS DOS SEUS RESULTADOS). E eu fiquei pensando... com tantos resultados, eu poderia com certeza ajudar mais pessoas...

OPÇÃO 2 (pra quem já aparece mais): Você sabe que eu fui responsável por gerar (SEUS RESULTADOS) para os meus clientes. Mas, pra mim isso não é suficiente. Eu quero ajudar VOCÊ.

Quando você junta bons resultados e uma comunicação clara, falando que quer ajudar o outro, ele se interessa cada vez mais. E assim, passa para o próximo story.



EXEMPLO STORY 2:

IMPORTANTE: Não se preocupe em usar fotos profissionais para fazer os stories. Esse é só um exemplo para você entender como é simples produzir esse story.

Pegue imagens que você já possui ou tire uma foto no momento em que for produzir a sequência.

STORY 3:

CONTEXTO: Aqui nós seremos um pouco mais diretos. É a hora de separar um pouco o público, entender quanto seu público está disposto a pagar por algo que você oferece.

Eu sei que é difícil dar esse passo e entregar o preço logo de cara, mas confie em mim, isso vai segmentar olhem seu público. Você vai escolher quanto cobrar com base no que eles responderem!

OPÇÃO 1: Essa é a primeira vez que eu faço isso e pra falar a verdade nem sei se farei novamente. Mas, quanto você pagaria por uma consultoria particular comigo de X tempo e um acompanhamento no whatsapp por X meses? *Nessa consultoria eu vou ajudar você a chegar nos resultados que postei no story anterior.*

CAIXINHA COM OPÇÕES:

- Até XX mil reais
- Até YY mil reais
- Até ZZ mil reais
- Até DD mil reais

OPÇÃO 2: Você quer resultados como os do story anterior? Se sim, quanto você pagaria por uma consultoria particular comigo de X tempo e um acompanhamento no whatsapp por X meses?

CAIXINHA COM OPÇÕES:

Até XX mil reais

Até YY mil reais



EXEMPLO STORY 3:

IMPORTANTE: Não se preocupe em usar fotos profissionais para fazer os stories. Esse é só um exemplo para você entender como é simples produzir esse story.

Pegue imagens que você já possui ou tire uma foto no momento em que for produzir a sequência. Não esqueça do recurso de enquete do Instagram para fazer o story 3. As pessoas gostam de fazer algo que está apenas a um clique de distância.

STORY 4:

CONTEXTO: Agora vamos separar ainda mais o público. Tirar os curiosos e focar em quem REALMENTE quer e está disposto a pagar por aquilo que você oferece.

OPÇÃO 1: É claro que eu não vou abrir essa opção para muitas pessoas, porque eu não tenho tempo de atender todo mundo. Então só me responda aqui se você REALMENTE quiser participar desse oportunidade exclusiva que eu citei.

Caixinha de opções:

- Posso pagar a vista entre XX e DD mil reais.
- Posso pagar parcelado entre XX e DD mil reais.
- Não tenho condições hoje.
- Eu não contrataria.

Depois da sequência, você vai mandar o link de pagamento no direct de cada um que respondeu selecionando as duas primeiras opções.

Faça e veja a “mágica” acontecer.



EXEMPLO STORY 4:

IMPORTANTE: Não se preocupe em usar fotos profissionais para fazer os stories. Esse é só um exemplo para você entender como é simples produzir esse story.

Pegue imagens que você já possui ou tire uma foto no momento em que for produzir a sequência. Não esqueça do recurso de enquete do Instagram para fazer o story 4. Ele é o mais importante. É aqui que você vai filtrar as pessoas que vão dizer “sim” pra você.

Agora é hora de colocar a mão na massa...

Não saia desta página sem ter aplicado essa sequência de 4 stories.

Não tenha medo de dar esse primeiro passo.

Lembre-se: O mundo é dos fazedores.