

JONAZ KAZ



LIVE

O segredo das **LIVES** que

BOMBAM

O check-list da live abundante



@jonaskzk

O SEGREDO DAS LIVES QUE BOMBAM

Destrave para lives e não cometa esse erro

Se você ainda tem travas com fazer lives quero te dizer que a live é um processo muito mais fácil do que fazer um vídeo ou fazer um treinamento. Isso porque a live é um processo onde você primeiro avisa as pessoas de vai haver. Então, tudo que acontecer durante uma live é teoricamente aceitável, por isso que fazer Live é o primeiro processo que você tem que dominar e aqui vai uma dica: se tem dificuldade de gravar vídeo vai para o processo de Live, porque você pode fazer parceria com alguém que já faz e ele vai te desbloqueando.

O primeiro erro ao fazer uma live que quero que você tenha consciência é você tentar estar em muitos canais de transmissão no processo de live, porque automaticamente você não faz nenhuma bem feita. Por que eu, por exemplo faço as lives no Zoom e a transmissão no Youtube? Porque no Zoom e no YouTube automaticamente fica gravado e as pessoas podem assistir depois, assim eu não preciso ficar subindo vídeos todo tempo. Então o que você tem que fazer é trazer todo mundo para um canal só, para esse canal ser prospero, para que esse canal te dê autoridade de verdade.

Aqui vou mostrar para você a estrutura para errar menos nesse processo e ter mais resultados. E, como já disse, um dos processos de começar a errar menos a Live é começar a fazer como convidado, porque aí você vai se desbloqueando, você vai vendo que não dói, que não é um bicho de sete cabeças. Dito isso, vamos lá.

Como aumentar sua audiência nas lives

A primeira coisa que você tem que entender é que Live nunca pode ser



feita meia-bomba, se fizer assim você não gera impacto e, consequentemente, você não vende. Faça lives com a energia alta, pra cima, seja fogo. Se atente muito a isso. Agora sim vou te mostra como aumentar a audiência e bombar suas lives.

Conteúdo de alto impacto: seu conteúdo deve gerar impacto nas pessoas, não adianta fazer live sem conteúdo que não vai vender.

Collab: chamar uma outra pessoa para fazer a live contigo, porque o público da pessoa passa para você aumentando sua audiência e o seu passa para o a pessoa, também aumentando a audiência

Tráfego pago: é quando você paga para o Facebook e Instagram para aparecer mais vezes para sua audiência, pois quando você fica apenas no orgânico o número de pessoas que te veem nas redes sociais é limitado. Então você pode usar isso para divulgar muito mais suas lives.

(Obs: para saber mais sobre Tráfego pago é só pesquisar no Google ou YouTube)

O que é essencial para fazer lives

Paciência e Mindset de Abundância

Entenda que a primeira Live não vai bombar, ninguém vai comprar. Só que você tem que ter mindset de abundância, tem que falar assim “Para trás eu não ando, eu só vou para frente, eu só evoluo na minha vida”, porque tem que ter persistência, ter consistência, paciência e continuar fazendo. Assim, os resultados irão vir.

Bom senso nos Collabs

É importante que você tenha bom senso com as collabs que vai fazer, pois as pessoas devem estar alinhadas com você, ser pessoas interagem e progridem sempre e não pessoas que não tem nada para agregar para você e seu público.



Tenha e exponha seus resultados (Aprovação social)

Para expor os seus resultados, primeiro você tem que ser interessante e depois tem que ser interesseiro, primeiro agregue na vida das pessoas e depois receba. Te digo isso porque ninguém quer comprar de gente falida, ninguém quer comprar de gente que não transforma a vida das pessoas.

Então, se você fez alguma coisa que preste na vida de alguém hoje, tira print e coloca no Instagram, coloca no WhatsApp, onde você puder. Não precisa expor a pessoa, exponha os resultados, expõe as transformações. Se ainda não tem essas coisas, peça o feedback dos seus clientes para começar a ter. Não tenha vergonha de pedir, porque se transforma a vida de alguém você tem que mostrar para outras pessoas que você transforma, porque aí a pessoa vai ver que você é interessante. E quando fazer isso? Todo dia!

Fechar parcerias

Feche parcerias. Você pode fechar parceria tanto com pessoas de collabs quanto empresas. Por exemplo, quem é de arquitetura pode fechar uma parceria com empresas e pode falar sobre os materiais e os produtos dessas empresas lá no Instagram ou lá no YouTube, porque assim as pessoas vão querer saber sobre o produto e aí elas ficam sabendo por meio do arquiteto e elas geram um senso de gratidão por ele. Basta adaptar esse exemplo para o seu contexto e executar. E se quiser fechar parcerias de callabs você já sabe o que fazer.

As formas de fazer

Networking é uma ponte

Network é uma ponte para crescer as suas lives. Pense assim, você não precisa fazer lives somente com pessoas conhecidas, você pode contatar um conhecido que é amigo de alguma pessoa que é influente na área dela e é boa no que faz, e pedir para fazer uma live com ela. Pronto, você já começa a aumentar seu networking. Lembre-se que o "não" você já tem, então vai lá e pede.



Inimigo em comum

O processo de ter um inimigo comum é o processo onde você apresenta algo que você não gosta, que você combate, e esse também é o inimigo da outra pessoa ou pessoas. Por exemplo, meu inimigo comum é a mentalidade de escassez, eu não gosto dessa mentalidade e eu posso fazer com que outras pessoas (os clientes), que também odeiam escassez, percebam que nós temos um inimigo em comum e que eu posso ajuda-lo a combater isso.

Por exemplo, um mentorando meu que é arquiteto, o inimigo comum dele é um casa que não tem harmonia energética. Então, quando ele chegar em casa e vê a parte de baixo da minha escada, ele fica louco e diz “Jonas, para ganhar mais dinheiro você tem que organizar essa casa, tem que organizar para a energia fluir melhor e você ter mais abundância. Você acha que está tendo prosperidade, você não sabe nem os bloqueios que você tem”.

Quando ele fala isso e em seguida diz “Jonas, se você organizar sua casa você vai ser mais abundante ainda” ele entra no processo de inimigo comum comigo, porque se a minha casa não está organizada, não está abundante, minha casa está escassa. Se minha casa está escassa ele pegou o mesmo inimigo que eu. A partir daí eu já vou querer saber quanto que custa para ele organizar minha casa para eu ter mais abundância.

Então, você tem que encontrar qual que é o inimigo comum do seu cliente, pelo que ele lutaria junto contigo, como que vocês dois se abraçam nessa guerra, porque a partir do momento que você conseguir fazer isso o seu cliente vai querer o seu produto, já que, você está combatendo um inimigo que é tanto seu quanto dele.

Agora vamos para a estrutura de uma live que bomba:

Pré - live

1 - Fazer lives com temas: suas lives tem que ter temas que conectam com seu público e que atraia a atenção deles.

2 - Gerar antecipação (avisos, relógio do Instagram, remarketing avisando sobre a live, lembrete no YouTube): use todos os recursos de lembrete disponíveis para avisar o máximo possível sobre a sua live.



3 - Criar baneer de divulgação: é importante fazer uma boa divulgação com um banner, pois isso dá a percepção de que ocorrerá um evento importante e a pessoa não pode perder.

4 - Pedir para sua audiência repostar o banner da sua live nos stories: não tenha vergonha de pedir para sua audiência ajudar na divulgação, pois, se seu conteúdo é bom, ela vai fazer isso com certeza.

5 - Postar o banner no feed: poste o banner no máximo de lugares que der para que toda sua audiência fique ciente da live.

6 - Mandar mensagem nos pontos de contato avisando da live antes de entrar ao vivo (WhatsApp, e-mail, Telegram): alguns minutos antes de iniciar a live mande uma mensagem avisando para todos os canais em que você tem contato com seu público.

Durante a Live

1 - Início da Live: se você for salvar a live para que outras pessoas possam ver depois, lembre-se de dar as boas vindas para essas pessoas logo no início da live. Por exemplo, se foi salva no IGTV do Instagram comece dizendo: "Fala, galera do IGTV que está assistindo agora, deixe seu comentário para que eu possa saber que você assistiu". Isso gera engajamento.

2 - Fazer CTA (chamada para ação) para a audiência compartilhar a live:

Não fique só entregando conteúdo. Interaja com o público fazendo chamada para ação. Por exemplo, peça para eles compartilharem o link com os amigos, ir no seu feed e realizar alguma ação como curtir um post, tirar print da tela e postar no stories dele, etc.

Mas não faça de qualquer jeito, organize como fazer a chamada, você pode falar assim "Gente, agora você vai clicar no aviãozinho aqui do Instagram e vai compartilhar essa live com mais duas pessoas. Eu não vou continuar até que você tenha feito," e assim por diante.

3 - Pedir para o público tirar printe, colocar nos stories e te marcar para você repostar: assim você terá bastante material para divulgar nos seus stories e gerar mais prova social para sua audiência.



4 - Desafie seu público - Vou te dar dois exemplos de como fazer isso:

- 1) avisar durante a live que vai postar um print da live no seu feed e peça para sua audiência ir lá e colocar o insight que teve na live nos comentários;
- 2) colocar metas do tipo “Se bater (x) pessoa nessa live eu vou fazer tal coisa”. Seja criativo em instigar o público a cumprir os desafios e lembre de também dar uma recompensa para quem cumpriu o desafio.

Não seja pidão falando coisas do tipo “Gente, por favor, se der para vocês fazerem isso, e blá, blá, blá...”. Não se ache dizendo coisas do tipo “Olha, se vocês não fizerem isso o problema é de vocês, porque eu...”. O público tem que agir não porque você pediu, mas porque fazendo isso eles vão sair ganhando com muito mais conteúdo.

Ações pós live

1 - Postar a live no feed: deixe a live salva no seu feed para que mais pessoas possam ver e querer estar presente na próxima.

2 - Entregar algo para captura o e-mail: entregue algum produto seu que seja grátis para as pessoas adquirirem e você captura o e-mail delas. Você também pode pegar o contato delas dizendo que você tem um grupo no WhatsApp/Telegram onde você entrega conteúdo diário e se ela quiser fazer parte basta clicar em tal lugar ou mandar uma mensagem inbox.

3 - Venda (responder as mensagens o mais rápido possível: se estiver vendendo alguma coisa deve responder as mensagens que forem enviadas para você durante ou após a live o mais rápido possível, pois nesse momento as pessoas estão na emoção da live e o sentimento de que ela precisa comprar é maior.

4 - Data do próximo evento: se tiver alguma outra live você deve avisar no final para já ir esquentando o público.

5 - Conte os próximos passos: deixe claro o que a pessoa tem que fazer após a live. Por exemplo, ir até no seu feed e curtir ou comentar um post referente a live. E qualquer outra coisa que esteja de acordo com seus objetivos.



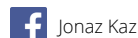
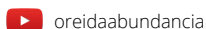
Viu como é simples? Agora você está pronto para ação. Basta seguir o check-list que preparei para você e executar.

Pré - lives	
Fazer lives com temas	
Gerar antecipação (avisos, relógio do Instagram, remarketing avisando sobre a live, lembrete no YouTube)	
Criar baneer de divulgação	
Pedir para sua audiência repostar o banner da sua live nos stories	
Postar o banner no feed	
Mandar mensagem nos pontos de contato avisando da live antes de entrar ao vivo (WhatsApp, e-mail, Telegram)	

Durante a Live	
Fazer CTA (chamada para ação) para a audiência compartilhar a live	
Tirar printe e colocar nos stories e te marcar para você repostar	
Desafiar seu público	

Ações pós live	
Postar a live no feed	
Entregar algo para captura o e-mail	
Venda (responder as mensagens o mais rápido possível)	
Dizer a data do próximo evento	
Contar os próximos passos	

Me acompanhe nas redes sociais clicando nos ícones abaixo:



Conheça também meu site clicando no ícone a seguir:

