

APRENDA A VENDER QUALQUER PRODUTO NO COMPLETO AUTOMÁTICO
E VOCÊ VENDERÁ TODOS OS DIAS PELA INTERNET

VENDEDOR AUTOMÁTICO

EBOOK



FABIOLA CASANOVA E CAMILA OLIVEIRA
ESPECIALISTAS EM VENDA ONLINE

Sumário

MÓDULO I – INTRODUÇÃO.....	3
I.I – SEJA BEM-VINDO (A).....	3
I.II - AFILIAÇÃO.....	4
I.III – CHORANDO E ANDANDO, VOCÊ É CAPAZ DE TUDO.....	6
 MÓDULO II - INICIANTES.....	12
II.I – O QUE É O MAIOR MERCADO DO MUNDO?	12
II.II – O QUE É SER UM AFILIADO.....	13
II.III – CADASTRO NAS PLATAFORMAS VIRTUAIS.....	15
II.IV – PRINCIPAIS ESTRATÉGIAS NO DIGITAL.....	16
 MÓDULO III – COMO ACHAR PRODUTOS OCULTOS PARA VENDER.....	18
III.I – POR QUE É MELHOR VENDER PRODUTOS OCULTOS.....	18
III.II – NÃO SEI O QUE VENDER.....	20
III.III – DICA DE OURO.....	22
 MÓDULO IV – VENDER SEM APARECER – ESTRUTURAÇÃO DA SUA LOJA.....	25
IV.I – A IMPORTÂNCIA DE TER UM PERFIL BEM ESTRUTURADO.....	25
IV.II – ENTENDENDO TUDO SOBRE WHATSAPP BUSINESS.....	28
IV.III – CRIANDO SEU PERFIL COMERCIAL.....	30
IV.IV – ESTRUTURANDO SEU PERFIL.....	31
IV.V – MONTANDO SUA EMPRESA.....	41
IV.VI – PASSO A PASSO DE UM PERFIL QUE VENDE.....	44
IV.VII – GERENCIANDO SUA EMPRESA COM EFICIÊNCIA.....	50
IV.VIII – PASSO A PASSO DE UMA VITRINE ESTRATÉGICA.....	55
IV.IX – STORIES DE QUEM VENDE TODOS OS DIAS.....	61
 MÓDULO V – AUTOMAÇÕES PARA FECHAR VENDAS.....	69
V.I – O QUE É UM FUNIL DE VENDAS E COMO FUNCIONA NO AUTOMÁTICO.....	69
V.II – SEM BLOQUEIOS NO WHATSAPP	72
 MÓDULO VI – CONHEÇA A PROFISSÃO DO FUTURO E FATURE ATÉ 30K POR MÊS.....	81
VI.I – NOVA PROFISSÃO DO MERCADO - GESTOR DE AUTOMAÇÕES DIGITAIS.....	81
VI.II – COMO CAPTAR CLIENTES SEM NUNCA TER VENDIDO.....	82
VI.III – COMO CAPTAR CLIENTES PELO INSTAGRAM.....	84
VI.IV – COMO CAPTAR CLIENTES POR LIGAÇÃO.....	86
VI.V – COMO CAPTAR CLIENTES POR TRÁFEGO PAGO.....	87
VI.VI – COMO CAPTAR CLIENTES PELO WHATSAPP	88
VI.VII – USANDO PLATAFORMA DE FREELANCER.....	88
VI.VIII – CAPTANDO CLIENTES NO IFOOD.....	88
VI.IX – COMO CAPTAR CLIENTES POR LOCALIZAÇÃO.....	90
VI.X – COMO CAPTAR CLIENTES POR ANÚNCIO.....	91
VI.XI – COMO CAPTAR CLIENTES POR IMPULSIONAMENTO.....	92
VI.XII – COMO CONSEGUIR CLIENTES POR INDICAÇÃO.....	94
VI.XIII – COMO CONSEGUIR CLIENTES COM VISITAS.....	95
VI.XIV – REUNIÃO DE VENDAS – COMO FECHAR NEGÓCIO.....	97
VI.XV – CONTRATO DE SERVIÇO.....	105
 MÓDULO VII – COMO TER SCRIPTS MILIONÁRIOS.....	106
VII.I – COMO TER SCRIPTS ORIGINAIS SEM COPIAR NINGUÉM.....	106

MÓDULO I - INTRODUÇÃO

I – SEJA BEM-VINDO (A)

Olá, seja muito bem-vindo ao Vendedor Automático. Eu me chamo Fabiola Casanova e junto com a minha sócia, Camila Oliveira, iremos te ensinar algo totalmente novo e inédito nesse mercado digital. O Vendedor Automático é um passo a passo onde eu e Camila te mostraremos tudo na prática, como que você vai otimizar o seu tempo e transformar pessoas em dinheiro de forma totalmente automática, sem que você precise se desgastar conversando com o cliente ali o dia todo, ou ficando escravo de criação de conteúdo nas redes sociais, ou até mesmo investindo seu precioso dinheiro em tráfego pago.

Uma coisa que eu aprendi ao longo da minha carreira profissional é que a gente precisa parar de trabalhar duro e começar a trabalhar de forma inteligente. Você precisa ter as estratégias certas e as ferramentas certas para fazer o seu negócio aqui no digital dar certo. E foi isso que a gente fez com o VA.

Nós juntamos as estratégias certas com ferramentas automáticas que vão fazer você sair aí do zero, podendo faturar todos os dias de 500 a 1.000 reais, ou até mesmo muito mais do que isso em um dia. O Vendedor Automático, que eu gosto de chamar carinhosamente de VA, é uma metodologia automática que foi desenvolvida para facilitar a sua vida. E não se preocupe se você é um iniciante que está começando aí do completo zero, porque a gente vai pegar na tua mão e vai mostrar todo o processo desde o início, tá bom? A gente literalmente pega na mão do aluno e ninguém sai daqui sem aprender.

E o que a gente vai te mostrar aqui, você não vai aprender em mais nenhum outro curso, nenhuma outra mentoria, ninguém mais ensina. Essa metodologia, você vai fazer o quê? Você vai programar algumas ferramentas que a gente vai te ensinar e essas ferramentas estrategicamente vão trabalhar por você todos os dias. Nós vamos te ensinar mais de 10 ferramentas automáticas, mas calma que isso não quer dizer que você vai precisar usar todas elas.

Você vai usar ali entre duas e quatro ferramentas e isso vai depender da estratégia e do funil que você vai escolher. E a gente vai te mostrar exatamente o que isso significa durante o conteúdo aqui. E essas ferramentas, elas vão fazer todo o processo que envolve um trabalho aqui no digital.

Desde a captação do cliente em massa até a oferta do produto, todo o processo ali de venda, de pós-venda e elas ainda vão atrás daqueles clientes que não fecham ali de primeira. Não existe um robô ou uma única ferramenta que faça todo esse processo de

venda aqui no digital pela pessoa e é por isso que você vai precisar usar mais de uma ferramenta. Mas todo o passo a passo é muito simples.

Você só vai precisar preparar essa estrutura uma única vez. Você vai escolher o seu funil automático, vai escolher o produto, vai programar as ferramentas e pronto. Depois disso, as ferramentas que ficam ali fazendo todo o trabalho por você.

Agora prestem atenção. O VA, ele já mudou a vida de muita gente. Agora, o que essas pessoas fizeram foi seguir certinho o passo a passo que a gente entrega aqui sem pular nenhuma etapa.

E elas tiveram e continuam tendo muitos resultados. Na próxima ebook, você vai receber um guia onde a gente vai te mostrar tudo o que tem no VA para você entender melhor o produto. E eu e a Camila, a gente já tem o VA há um tempo e a gente acumulou várias lives que a gente fez para tirar dúvidas dos nossos alunos.

Então, pode parecer isso você bater o olho aí nos módulos que é um treinamento muito longo. Mas você vai ver que ele é muito curto e o passo a passo que a gente entrega aqui é muito simples e prático.

E o nosso diferencial é exatamente esse. A gente entrega um conteúdo de qualidade completo e sem nenhuma enrolação ou encheção de linguiça. Eu quero deixar já aqui bem claro que nós temos dois perfis de alunos.

Os que querem aparecer, trabalhar aparecendo e os que não querem aparecer. E nós atendemos a esses dois perfis de alunos. Porque como eu falei para vocês, de fato, o VA é um produto muito completo.

Para aqueles que querem aparecer ali no Instagram, se posicionar através dele, construir um nome nesse mercado, nós preparamos um módulo bônus mostrando como isso é possível sem se tornar ali escravo de conteúdo. E para aqueles que não querem aparecer de jeito nenhum, fazer tudo no completo anonimato, esse treinamento está repleto de ebooks que vão te mostrar como você vai faturar todos os dias sem depender de mostrar o seu rosto nas redes sociais e de forma totalmente automática.

II – AFILIAÇÃO

Antes de começar a te mostrar tudo na prática, eu e a Fabiola queremos disponibilizar o link de afiliação do nosso vendedor automático para caso você deseje divulgar ele também, apresentar ele para alguém ou até mesmo trabalhar com o nosso produto. Mas antes eu quero deixar bem claro para você, isso não é um ebook de vender curso. Até

porque quando lançamos o nosso projeto, esse ebook nem existia, a gente não abria a filiação porque a nossa ideia nunca foi essa, um ebook de vender curso.

Nós queríamos ensinar as pessoas a vender na internet com qualquer produto de forma automática. É tanto que aqui dentro a gente já entrega os produtos validados para você vender. Porém, o que aconteceu? Nossos alunos ficaram encantados com o conteúdo que entregamos aqui e começaram a pedir para a gente abrir a filiação do produto.

Então aqui estou eu disponibilizando o link de filiação para você. O link está anexo ao ebook, bem como todo o material de divulgação, prova social, criativos, todo o material que tem disponível do vendedor automático. Além de disponibilizar todo o material para você, eu agora vou te mostrar o passo a passo de como é que você faz para se cadastrar na plataforma onde ele está hospedado, como se afiliar e como pegar o seu link de afiliar.

Se você já tiver o cadastro na Kiwify, não precisa fazer esse passo a passo novamente. É só você clicar no acesso de afiliado, solicitar a filiação e pegar o seu link de afiliado. O processo de cadastro é para quem nunca fez o cadastro nessa plataforma e aí realmente você vai precisar se cadastrar.

Às vezes acontece de algum aluno já ter comprado algum outro produto, nunca ter feito cadastro na plataforma e quando tenta fazer esse processo dá lá CPF duplicado. Então se porventura acontecer isso com você, você nunca lembrou que você já tinha feito cadastro ou que você comprou algum produto dessa mesma plataforma e aparecer para você que já existe um cadastro, que você já fez um cadastro, você vai precisar fazer a recuperação de senha, usar provavelmente você deve ter comprado com outro e-mail ou até mesmo com o e-mail que você está tentando comprar agora. Você vai lá na opção de login e recupera o seu acesso ao invés de fazer um novo cadastro, tá bom? E agora vamos lá que eu vou te ensinar todo o processo de cadastro, filiação e pegar o seu link de afiliado.

Bom, assim que você clicar no link, você vai ser encaminhado para uma página para você criar sua conta. Você vai colocar o e-mail, vai repetir o e-mail e vai escolher a sua senha. Logo em seguida você vai colocar que lê e aceita os termos de uso e vai clicar em criar conta.

Ele vai perguntar qual é o seu tipo de cadastro, tá? Quero vender produtos digitais. Você vai escolher essa primeira opção, como infoprodutor, qual produtor ou afiliado e clicar em continuar. Aqui você já vai estar dentro da plataforma digital.

O que é que você precisa fazer antes de começar a se afiliar e a vender algum produto? Você precisa clicar aqui na faixa amarela e completar o seu cadastro. Você vai completar

os seus dados para você poder estar disponível para poder vender dentro da plataforma, tá? Você escolhe se você quer cadastrar com o CNPJ ou se você quer cadastrar como pessoa física, como CPF.

Você vai preencher nome completo, CPF, data de nascimento, celular e o nome completo da sua mãe e vai clicar em continuar. Depois vai preencher o seu endereço. Depois que você clicar, você vai colocar aqui iniciar a verificação, você vai precisar anexar algum documento seu, tá? Pronto, depois que você verificou a identidade, você vai clicar no link da afiliação que está na anexo ao ebook.

Vai aparecer a opção de você solicitar a afiliação. Você vai clicar em solicitar a afiliação e ele automaticamente já vai aprovar a afiliação para você.

E agora como é que você faz para pegar o seu link de afiliado? Você vai sempre no site da Kiwify, você pode acessar aí no seu celular, sempre no site. Você vai clicar em produtos, depois que você clica no menu em produtos, você vê em minhas afiliações.

Vai clicar nos três pontinhos onde aparece o produto que você se afiliou, o vendedor automático. Depois basta clicar em ver links e ele vai aparecer o link da página de vendas e o link de checkout para você poder oferecer.

É só você clicar em cima que ele já automaticamente vai ser copiado para você poder divulgar então o link de venda.

III – CHORANDO E ANDANDO, VOCÊ É CAPAZ DE TUDO

Esse ebook vai ser mais um bate-papo. Quando nós começamos o produto do VA, o ebook não existia. Ele é completamente novo e completamente inédito.

Por quê? Porque eu senti muito essa necessidade. Eu vou falar um pouquinho sobre mentalidade. E eu sei que eu mesma era uma das pessoas que comprava treinamento e saí pulando os cursos e ebooks de mentalidade e tudo.

Porque é muita gente despreparada, falando do que não sabe ou até aquelas coisas muito clichês, sabe? Eu tenho formação em psicologia, eu tenho formação em coach e vários e vários cursos. Então, para mim, era meio que mais do mesmo. Não todo mundo, óbvio, mas muita gente com muita balela, só repetindo muita coisa do que é falado por aí.

Então, eu achava muita encheção de linguiça. Mas, no decorrer do tempo, conversando com todos os alunos, todos os dias, eu vi que, assim, gente, é impossível. Qualquer coisa dá certo.

Se a nossa mente não estiver preparada para dar certo. E o que mais vai fazer você ter sucesso ou deixar de ter sucesso, de fato, é tua mente. Se você não souber controlar essa ferramenta aqui, dificilmente você vai saber controlar as outras.

Porque as pessoas são desesperadas, ansiosas, imediatistas. Elas são estressadas, nervosas. Elas se deixam levar pelas emoções.

Hoje eu tô bem, hoje eu não tô. Hoje eu vou fazer porque hoje eu tô animada. Hoje eu não vou fazer porque hoje eu tô desanimada.

E, assim, as coisas vão indo. E, no final das contas, o que é que acontece? Nada dá certo. Nada dá certo.

Porque a maioria das pessoas vão desistindo no meio do caminho. Porque a dificuldade, ela existe. Ela existe para todo mundo.

Para todo mundo. E aí, o que difere quem dá certo de quem não dá certo? Dá certo aquele que persiste, aquele que vai até o final. E não dá certo aquele que se deixa levar pelas dificuldades no meio do caminho.

Então, eu acredito que um bate-papo aqui, bem tranquilo entre a gente, talvez te ajude a, de uma vez por todas, dar certo na tua vida. Então, vamos lá. A primeira coisa que eu peço para você fazer é um exercício.

Pega um papel e uma caneta. Ou pega o notes do teu celular e escreve. Por que eu quero dar certo no digital? Por que eu quero ganhar dinheiro? Por que eu quero uma renda extra? Escreve todos os teus porquês.

Eu quero ganhar dinheiro porque eu quero ter mais liberdade e tempo para estar com meus filhos. Eu quero ter uma renda extra porque eu quero construir uma casa para os meus pais. Porque eu quero sair do trabalho de CLT que eu não gosto.

Você vai escrevendo no papel. E o que você vai fazer com esse papel? Você vai colocar ele num lugar onde você possa olhar para ele todos os dias. Seja de frente pra tua cama quando você acordar.

Seja no espelho do banheiro na hora que você for escovar os dentes. Você tem que colocar esse papel em algum lugar que você possa olhar para ele todos os dias. Por que a verdade nula e crua é o que? É que a maioria dos dias você não vai estar animado para fazer as coisas acontecerem.

A maioria dos dias você vai estar desanimado ou desanimada. Porque nós somos seres humanos gente. E nós somos um poço de emoção. E todo mundo na vida tem problema. Tem dia que seu filho vai estar com febre, tem dia que você vai brigar com seu marido, tem dia que sua mãe vai te deixar doida, entendeu? Então esses dias são dias que vão sugando nossa energia, e a vontade de jogar tudo para o outro é enorme. Tem dia que você vai vender mil reais um dia. Aí no outro dia vendeu quatrocentos. Aí você já dá uma baixa.

Aí você deve estar pensando agora: se eu começar a vender quatrocentos reais por dia eu vou dar um pulo de alegria. Verdade. No começo você vai, mas depois que você começar a bater mil e num dia vender quatrocentos, isso vai te desanistar.

Pode escrever o que eu estou dizendo aqui, porque aí você se acostumou a ganhar os mil reais por dia. Entendeu? E isso vai sugando nossa energia. Mas é o que acontece. Quando você olhar para aquele porquê. Eu estou olhando aqui. Eu estou fazendo isso por conta disso, disso, disso e disso. Então não importa se eu estou hoje desanimado. Não importa se eu estou querendo desistir.

Não importa se as coisas são difíceis. Eu não vou desistir. Porque eu vou vencer, eu vou vencer, porque eu tenho tudo isso aqui. Todas essas razões aqui para querer vencer. E me deixa falar uma coisa bem real aqui para vocês. E não é nada espiritual. Não é nada do além. Não é nada disso. É ciência.

Tudo aquilo que a gente foca na nossa vida, expande, cresce e acontece. O fato de muitas vezes as pessoas verem, ah, para mim nada deu certo, eu já tentei de tudo, eu já fiz isso. Eu já fiz aquilo, e nada dá certo. Gente, deixa eu falar uma coisa. É porque ainda não deu certo. Se você comprou esse treinamento.

Se você está nesse ebook agora, é porque você não desistiu. É porque mais uma vez você está tentando. E se você perseverar, vai dar certo sim. Só não vai dar certo se você desistir. Porque se você vir as maiores pessoas. O Walt Disney. Assiste o filme do Walt Disney na Netflix. É uma sugestão que eu dou para vocês. É maravilhoso.

Vocês vão ver quantas vezes ele falhou até chegar aonde ele chegou. E assim foram muitos e muitos e muitos que eu posso citar aqui pra vocês. Quantas vezes não deu certo. Até dar certo.

Então, em que vocês têm que focar? Vocês têm que focar em quem está dando certo. Agora, cuidado para não olhar quem está dando certo. E começar a se comparar. Ah, olha lá a Fabíola. Está ganhando dinheiro todo dia. Olha o fulano, olha o beltrano. Olha a fulaninha. E eu sou um fracasso porque ela está ganhando não sei quantos milhões. Eu

não ganhei nem mil ainda. Então, essa comparação também frustra, também suga nossas energias.

Então, segundo exercício, não se compare. E não siga todo mundo nessa internet. Quanto mais gente você segue. Mais gente você vai ver ganhar dinheiro. Muitas vezes, mais frustrado você vai ficar. Ao invés de ser inspirado por essas pessoas. Você vai se sentir frustrado por essas pessoas.

Aí você começa a criar uma implicância. Achando que esse povo está mentindo. Porque isso acontece demais, tá? Se você fizer uma autoanálise, analisa. Analisa aí, gente. Não precisa me contar nem contar pra ninguém não. Mas faz uma autoanálise. Muitas vezes a gente não implica. Dá uma raivinha. Ai, essa pessoa aí. Sei lá se ela está falando a verdade mesmo. Porque você tenta tanto, né? E aí, eu não consigo. E todo dia ela diz que está ganhando dinheiro.

Será que está mesmo? Será que isso é verdade mesmo? Não é assim? Então, eu vou te dar um outro conselho. Segundo conselho. Não siga mais do que três pessoas no Instagram que te inspirem.

Escolhe três pessoas da área que você quer seguir. Que realmente sejam pessoas que te inspirem. Que te passem coisa boa, que eleve o seu astral. E te motive a querer vencer. Não vai seguindo 10, 15. Vem todo dia ali passando o perfil dos outros. Não faz isso. Porque vocês vão se autossabotar.

Não faz isso. Outro exercício que eu quero passar para vocês. Vocês vão pegar uma folhinha ou o notes. E vocês vão... O título vai ser assim, ó: Minha vida rica. Como vai ser sua vida rica? Como seria a sua vida se você ficasse rico ou rico hoje? Como seria essa vida? Por exemplo.

Todo ano eu viajaria com a minha família para lugares legais. Para o exterior. Uma viagem no Brasil. Uma viagem fora. Eu ia morar numa casa assim, assim, assim. Eu ia ter o carro assim.

Gente. Escreve tudo. Porque deixa eu te falar uma coisa. Não existe nada errado em ser rico. Muitas pessoas têm crenças limitantes em achar que ser rico é pecado. Ser rico é ruim. Ser rico não é coisa de Deus. E deixa eu te falar. É coisa de Deus sim.

Deus nos deu vida para que a gente tenha vida em abundância. E Deus não quer te ver desesperado. Escolhendo que boleto vai pagar. Outra coisa. O dinheiro muitas vezes está na mão de gente errada. Que pega esse dinheiro e faz o que com esse dinheiro? Um

monte de coisa ruim. Um monte de porcaria. Um monte de maldade. Né? Sendo bem real aqui com vocês.

E muitas vezes se esse dinheiro estiver na tua mão. Esse dinheiro vai ser benção na vida de outros. Com esse dinheiro você vai poder ajudar muita gente. Às vezes vai poder ajudar sua família. Vai poder ajudar crianças carentes. Pessoas que precisam de ajuda.

Com esse dinheiro você vai ter mais paz. Você vai dormir mais tranquilo. Porque ter dívida não é legal para ninguém. Isso rouba a sanidade mental de todo mundo. E isso é uma das maiores causas de crise de ansiedade. De depressão. Então você não precisa passar por isso. Você não precisa passar por isso. E deixa eu te falar uma outra coisa.

Então já foram três exercícios. O seu porquê. Quem você vai seguir de verdade sem se comparar. E escrever sua vida rica. Para que todo dia que você estiver ali desanimado. Você possa ler e possa entender o porquê que você também está fazendo tudo isso. E outra coisa que eu quero te falar. Menos de 1% da população de fato tem um déficit de aprendizado.

Tem dificuldade realmente. O resto tem tudo a mesma capacidade mental. Isso aí eu estou falando a vocês como psicóloga mesmo todo mundo aqui é capaz. E me deixa olhar no teu olho e te falar uma coisa. Você é capaz de ganhar.

Tanto quanto eu ganho hoje. Tanto quanto esse pessoal que você segue e eu hoje ganha. Você é capaz. Não importa o teu background. Não importa de onde você veio. Quem foi tua família.

A Fabiola e eu viemos de uma família muito humilde. Eu não tive muito estudo. Não tem problema. Você está estudando agora. A gente vai te ensinar agora a forma de você ganhar dinheiro de verdade. Então não importa de onde você veio.

Às vezes as pessoas chegam para mim e falam assim. Mas é porque eu tenho TDAH. Eu tenho isso. Eu tenho aquilo. Gente, me deixa falar uma coisa para vocês. Eu tenho TDAH.

E eu estou aqui ganhando dinheiro todos os dias. Então a gente tem mais dificuldade de concentração mesmo. Por isso que eu acho que eu sou tão dinâmica para dar minhas ebooks.

Você们 vão ver. Porque realmente se ficar enchendo muita linguiça Liriana. Eu perco o foco logo. Se a pessoa for muito devagar. Falar assim. Eu também perco o meu foco.

Você é capaz. Você só não vai ganhar se você desistir. Eu tenho um lema na minha vida. Que eu já passei por muita coisa. Depois vocês vão assistir as mentorias. E aí vocês vão ouvir um pouquinho mais da minha história. Mas eu tenho um lema na minha vida. Que é chorando e andando. Muitas vezes vai dar vontade de chorar sim.

Porque tem coisa na vida gente. Que eu sei que não é fácil. Eu sei que muitas vezes você está aí com um filho. Às vezes que está doente. Ou que tem algum probleminha. O casamento não está legal. A mãe de vocês às vezes não está bem. Às vezes é você que está doente. São tantas coisas que a gente passa nessa vida.

Coisas assim que às vezes eu nem imagino que você possa estar vivendo agora. Mas me deixa falar uma coisa. Vai ter hora que vai dar vontade de chorar. E sabe o que eu vou te dizer agora? Chore. Chore. Pode chorar.

Coloque tudo para fora. Só não pare de andar. É chorando e andando. Segue. Segue em direção a tua meta. A teu alvo.

Qual é a tua meta? Você quer ganhar quanto esse mês? Você quer faturar 10 mil esse mês? Eu tenho algumas afiliadas no VA que eu falei para elas. Esse mês você vai ganhar 10 mil. Você está entendendo que você vai ganhar 10 mil? E elas falaram para mim.

Não, eu não sou capaz. Não, Fabiola. Eu nunca ganhei isso na minha vida. Deixa-me falar uma coisa para vocês. Eu falei para elas. Mentaliza esse número. E trabalha por eles. Porque vocês não vão faturar menos de 10 mil. Gente.

Todas elas que acreditaram. Que mentalizaram. E que fizeram tudo para isso. Elas não ganharam só 10 mil. Elas passaram 10 mil. Muito rápido. 10 mil. Várias delas ganharam em 10 dias. 15 dias.

E depois elas voaram muito, muito mais alto. E deixa eu te falar hoje. Um negócio aqui. Você também pode faturar muito mais de 10 mil nesse mês. Estabelece uma meta. Quer colocar os 10 mil? Coloca aí.

Eu vou ganhar 10 mil reais. Esse mês aqui eu vou ganhar 10 mil reais. Aplicando tudo o que eu estou aprendendo no VA. E sabe o que vai acontecer? Você vai ganhar. Se der vontade de chorar, chora. Só não para. Só não desiste. Só não fica desesperado. Ah, essa ferramenta aqui eu não consegui.

Não é para enrolar vocês. Não é. Gente, eu quero muito, muito que na hora que vocês fizerem a primeira venda e que estiver ganhando aí o dinheiro de vocês. Eu quero muito que vocês vão lá no meu direct ou no da Camila e deixem um depoimento para a gente.

Porque vocês não têm noção que a gente comemora tanto quanto vocês. Porque vocês vão vencer. Só não desiste, porque você é capaz.

MÓDULO II – INICIANTES

II.I – O QUE É O MAIOR MERCADO DO MUNDO?

Eu já quero deixar bem claro que esse módulo é para quem é iniciante, para quem está aí começando do absoluto zero e não entende muito bem sobre esse universo aí do mercado digital. Se você já tem conhecimento prévio, você pode pular esse módulo e seguir para o próximo, tá bom? Então vamos começar. Primeiramente, eu quero deixar bem claro o que é marketing digital.

Qualquer coisa que você venda hoje através das redes digitais, seja Google, Instagram, Youtube, e-mail, Whatsapp, tudo que está relacionado ao mundo da internet, ao digital, tudo que é venda, se chama marketing digital, que muita gente fica assim, isso é curso de marketing digital? Qualquer coisa que você queira aprender como ganhar dinheiro com a internet, vai ser marketing digital, tá bom? Então já deixando isso aqui bem claro para vocês. Outra pergunta que muita gente me faz é, o marketing digital está saturado, vai saturar? É tanta gente fazendo a mesma coisa? Gente, nunca que isso aqui vai saturar, pelo contrário, isso aqui só tende a crescer, crescer, crescer cada vez mais. Por quê? Porque de fato hoje o mundo aí está tomado pela internet e a tecnologia ela só vai avançar cada vez mais.

Pode ser que venha a se atualizar as informações, então de fato você tem que estar sempre ali ligado para ver se houve alguma atualização e não ficar enferrujado nas mesmas informações, mas saturar isso aqui não vai jamais, tá bom?

Então quem não tiver, é o contrário, quem não tiver hoje no digital vai estar fora do mercado, esse profissional sim vai estar saturado. Se um médico hoje não soubesse posicionar no digital, um advogado, um emprestador de serviço, qualquer profissional e hoje que depende de ter paciente, cliente, pessoas, né, colocando dinheiro ali no bolso dele, se ele não tiver aqui se posicionando no digital, como que ele vai ganhar dinheiro, não é mesmo?

Por que antigamente o que existia? Existiam os comerciais na televisão, ainda existe obviamente, mas hoje nem todo mundo assiste tv de canais abertos, nem todo mundo hoje assiste uma novela, um programa de auditório como era antigamente, antigamente se você colocasse um comercial no intervalo desses programas aí que era super assistido, o seu produto ia bombar e ia morrer de vender, sendo que hoje não é muito assim, hoje as pessoas estão mais ali em canais fechados, né, como um Netflix, um HBO, um Prime,

as pessoas estão acessando mais esse tipo de conteúdo e mesmo quem não acessa hoje tem um celular na mão e tem acesso à internet, então hoje o melhor comercial, a melhor forma de se posicionar e poder aí atrair pessoas para consumir aquilo que você oferece é através do digital e isso nada mais é do que marketing digital, tá bom? Então todo mundo hoje precisa dominar e entender como isso aqui funciona e bora para a próxima ebook que eu vou explicar um pouco mais detalhadamente esse universo para você.

II.II – O QUE É SER UM AFILIADO

Então, bora lá. Para estar no Marketing Digital, você não precisa já ter um produto ali para vender ou já ser um prestador de serviço. Você pode começar aqui não tendo absolutamente nada.

Por quê? Porque aqui você pode ser um revendedor. Aqui você pode ser um produtor, o dono do produto, e botar ali para vender tudo ou prestador de serviço. Mas você também pode ser um representante de alguém que já tem um produto.

E para isso, nós chamamos essa pessoa de afiliado. Você vai ali se cadastrar para revender o produto de alguma outra pessoa. E esses produtos, eles podem ser tantos físicos, produtos físicos como, por exemplo, cápsula de emagrecimento, produto para cabelo, materiais aí de informática, um microfone, um teclado de computador.

E pode vender também produtos digitais, um curso de inglês, um curso de como ganhar dinheiro através de milhas, um curso de bolo, livros de receita para emagrecimento, produtos sobre emagrecimento, academia em casa. Gente, é um universo assim tão gigante. Eu, quando tive a minha primeira filha, eu comprei muito sobre o soninho do bebê, sobre a amamentação.

Então, de fato, sobre pet, plantas, tem tudo. Gente, é um universo assim que tem tudo, tudo, tudo. Mas existem produtos que vendem bem e tem outros que não vai sair tanto assim, tá? E eu preparei uma ebook só falando sobre como escolher o produto certo e você precisa assistir essa ebook, porque não vai gastar seu tempo e sua energia aí colocando as ferramentas para vender algo que não vai dar muito bom para você.

Você vai entender isso melhor nessa outra ebook que eu preparei para vocês. Então, depois vocês assistem, não pula. Se você é um iniciante, assiste tudo.

Se você é um iniciante e falou assim, "Ai, eu vou querer vender, mas sem aparecer", ok, tudo bem. Mas assiste a ebook sobre Instagram também, porque vai te ajudar melhor a tomar, de fato, essa decisão. Se você realmente não quer aparecer, tá bom? Assiste, eu falo sempre assim, informação nunca é demais.

Então, o afiliado, ele pode se afiliar a um produto de outra pessoa. E onde é que estão esses produtos? Eles estão em plataformas digitais e existem várias hoje em dia. Existe a Hotmart, existe a Eduzz, existe a Kiwify, que é onde nós estamos, que hoje a gente considera a melhor em termos de assistência, em layout, em comissões, o tempo que ela libera nossas comissões, tudo isso a gente gosta mais da Kiwify.

E gostamos para produtos físicos da Bripe e da Monetizze, mas os nossos produtos físicos que a gente vai entregar para vocês, elas estão na Bripe. Então, Bripe e Monetizze são ótimas para produtos físicos. Essas outras que eu falei são mais de produtos digitais.

Mas tem a PerfectPay, tem várias, gente. Eu vou deixar os links aqui embaixo para vocês poderem estar acessando essas plataformas. Você não precisa sair aí igual um maluco se cadastrando em todas as plataformas.

Não precisa. Primeiro, ler o ebook sobre o produto para depois você decidir quais são as plataformas que você vai querer trabalhar, onde que vai estar esse produto aí que você escolheu para vender, porque não é sair se cadastrando em tudo que é plataforma que vai fazer você vender. Você só precisa estar cadastrado nas plataformas que você escolher trabalhar.

Então, vamos dizer que você vai querer um produto que esteja na Kiwify. Você só precisa do seu cadastro na Kiwify. E vamos dizer que você quer um produto físico que está lá na Bripe.

Então, você só precisa fazer o seu cadastro lá na Bripe. E para isso, você vai acessar aí a internet e vai colocar o site que está aqui embaixo e vai colocar ali cadastrar. E aí, geralmente eles vão perguntar, você quer se cadastrar como produtor ou como afiliado? E aí, você coloca como afiliado se você já não tem um produto aí para vender.

Se você quer botar, você já tem um produto, vamos dizer que você tem um e-book aí de receitas de bolo e você quer vender o seu e-book. Então, você vai colocar como produtor e vai subir e você vai ver como é. Todas as plataformas têm um passo a passo delas e você vai ali se informar como que faz para subir o seu produto nessa plataforma. E aí, você sobe e você se cadastrou como produtor.

Se você não tem esse produto, você vai se cadastrar como afiliado e você vai escolher aí o produto o qual você quer se afiliar, tá bom? Mas vai ter umas ebooks aqui mostrando como que você vai se afiliar aos produtos e quais são os produtos certos. Um dos grandes erros das pessoas é sair se cadastrando em tudo o que é plataforma, procurando produtos aleatórios. Isso aí só atrapalha a tua vida.

Então, não sai desesperadamente se cadastrando em tudo o que é plataforma. Calma! Primeiro assiste todas as ebooks aqui e depois você faz isso. Você não precisa já sair correndo para se cadastrar em plataforma nenhuma.

Assiste as ebooks que você vai entender melhor.

II.III – CADASTRO NAS PLATAFORMAS VIRTUAIS

Quando você for subir lá seu cadastro, né, for preencher seu cadastro nas plataformas, eles vão pedir seu nome, seu CPF, seu endereço. Não precisa ficar inseguro, porque essas plataformas são plataformas sérias. Inclusive, outras plataformas que eu não citei, que você também pode ganhar dinheiro, é o Mercado Livre, Shopee, Magazine Luiza.

Todas essas plataformas são plataformas que você pode trabalhar e ganhar dinheiro através delas, tá bom? A gente não gosta muito de indicar Shopee, Magazine Luiza, por quê? Porque são comissões menores. Então, aqui no VEA, a gente te mostra como você, de fato, ganhar bem na internet. Porque você está aqui porque você quer ganhar bem, você não quer ter um dinheirinho ali, você quer ter um bom dinheiro.

Então, a gente vai te mostrar o caminho para você ter um bom dinheiro e faturar seus 500 mil reais por dia. E na Shopee, na Magazine Luiza e Casas Bahia, esses assim, é mais difícil, porque a comissão realmente é muito baixa. Então, não é o caminho que a gente geralmente aconselha.

Mas também nada te impede, se você quiser trabalhar com eles, pode trabalhar, tá bom? Então, você vai fazer ali seu cadastro, vai colocar todos os seus dados. E não precisa ficar com medo, como eu falei, porque ninguém mais vai ter acesso. Nem eu tenho acesso a essas informações, mesmo vocês sendo meus alunos, tá bom? Eu vou ter somente o seu nome, seu telefone e seu e-mail, mais nada.

O resto, realmente, só quem vai ter é a plataforma. E isso é para a sua segurança, porque quando você estiver ganhando dinheiro ali, não pode qualquer pessoa ali acessar e pegar o teu dinheiro e transferir para a conta deles. Então, você precisa colocar ali para a sua segurança.

Depois, eles também vão te pedir para cadastrar a tua conta bancária. Muitas plataformas, você só precisa cadastrar a conta bancária depois que você faz a primeira venda. A Eduz mesmo, só depois que você faz a primeira venda.

Então, se não pediu ainda a tua conta bancária, não se preocupa. Eles vão pedir uma foto da tua identidade ali, ou seu RG, sua CNH, alguma coisa que tenha a sua foto e seus documentos ali, para mostrar que você é, de fato, você. Então, se teu documento aí está

vencido, você vai precisar atualizar ele, tá bom? E aí, você vai ver, é só seguir os comandos, que é tudo muito autoexplicativo.

Mas isso tudo é para a tua segurança. A foto, sua foto, a foto do teu rosto, a foto do teu documento, é para que ninguém possa invadir a tua conta e pegar o teu dinheiro. E aí, depois que você colocar a sua conta bancária, os teus documentos, e o dinheiro ali começar a entrar para você, você só vai precisar transferir o dinheiro da plataforma para aquela conta que você cadastrou, tá bom? Então, não tem problema se você tem contas digitais, Nubank, o Inter, não tem problema.

Se sua conta é Santander, Itaú, Banco do Brasil, Caixa Econômica, Bradesco, qualquer um pode ser cadastrado, qualquer banco não tem problema. Agora, precisa ser uma conta ali que você tenha acesso, tá bom? O e-mail também que você cadasra, precisa ser um e-mail que a caixa não esteja lotada, que você possa estar ali acessando, porque muitas vezes eles vão te enviar códigos de segurança ali para confirmar que você é, de fato, você na hora de acessar. Então, gente, coloca tudo dados, informações que você tenha acesso, porque às vezes o pessoal vai usar um e-mail que nunca mais usou, a caixa já está cheia, ou vai botar a conta de banco, sei lá, que você nem tem acesso, isso não faz sentido.

Presta bastante atenção para fazer tudo muito certinho. E cada plataforma também tem o seu tempo de saque. Tem plataforma, por exemplo, na Kiwify, pelo menos agora, quando eu estou gravando esse vídeo, se a pessoa que te comprou pagou no Pix, no outro dia ali, depois de 24 horas, você já pode sacar.

Se a conta foi em cartão de crédito, você tem 15 dias ali para sacar, tá bom? Então, o boleto também, depois que ele é compensado, vai ficar ali disponível para você sacar. Na Eduzz, por exemplo, você vai ter 30 dias para poder sacar seu dinheiro. A Ticto também é outra plataforma que é só depois de 30 dias que você pode sacar seu dinheiro.

Então, você também precisa levar isso em consideração na hora de escolher a plataforma que você quer trabalhar para ver se é uma plataforma que você, de fato, está disposto a esperar esse tempo todo para sacar, ou se você precisa ali do dinheiro de imediato. Porque tem plataforma que até vai deixar você sacar ali mais rápido, mas eles vão cobrar uma taxa tão alta que não vai valer a pena. Então, presta atenção nisso também na hora de escolher a plataforma que você vai querer se afiliar a um produto.

II.IV – PRINCIPAIS ESTRATÉGIAS NO DIGITAL

Agora vamos falar das principais estratégias que existem para você trabalhar no meio digital. Existem as estratégias que a gente chama de estratégias orgânicas, que é aquelas estratégias que você não precisa pôr dinheiro ali para trabalhar. Por quê? Porque também existem as estratégias pagas.

Mas vamos começar pelas estratégias orgânicas. Geralmente essas estratégias vão demandar um pouco mais de trabalho, porque é você que vai ficar ali falando com as pessoas, num a um, respondendo elas, ou através de uma rede social. Geralmente a gente utiliza o Instagram, o Facebook ou sempre o WhatsApp, porque de fato ele hoje é a melhor rede de comunicação.

Mas é você que fica ali. E aí você vai precisar estar postando conteúdo sim, aparecendo ou não aparecendo. Você pode não aparecer, mas vai precisar montar perfis.

Aí existem perfis de formas estratégicas que você pode montar sem que você precise pôr o seu rosto ali. E isso a gente ensina muito bem como fazer no método 3K. A gente tem um método, é o método 3K, que a gente ensina mais de 13 estratégias orgânicas de como que você pode vender sem botar nenhum real ali.

E aí esse produto é todo voltado para isso. E a gente ensina tudo isso, tá bom? Se você não adquiriu e quiser adquirir, vou deixar o link aqui embaixo também. E a outra estratégia são as estratégias pagas, que hoje é chamada de tráfego pago.

Algumas pessoas chamam de vendas no perpétuo ou de tráfego direto. Mas me deixa já esclarecer aqui para vocês. Tudo é tráfego pago.

Por quê? Porque você vai pagar ao Facebook ou ao Google para estar ali colocando o seu anúncio, a tua propaganda. O tráfego pago para o X1, que é como se chama agora, é quando você vai ali, posta um anúncio, a pessoa vai ver aquele anúncio passando, quando a gente está ali no Instagram e passa um anúncio, ou no Facebook e passa uma propaganda, e você clica. E aí quando ela clica, essa pessoa é direcionada ou para o seu direct do Instagram ou para o seu WhatsApp.

E aí quando ela te chama, você vai explicar todo o processo do produto. Oh, esse produto é assim, assim, assim. Você vai conversar com a pessoa e explicar para ela como funciona.

E isso é o que se chama agora de tráfego pago para o X1. E existe o tráfego direto, que é o que estão chamando. É tráfego pago para a página de vendas.

Você vai lá, você coloca a sua propaganda, ou no Facebook ou no Google, que aí no Google quando a pessoa digita ali aparece para ela aqueles patrocinados, ou no próprio YouTube vai aparecendo aqueles patrocinados. E aí a pessoa é conduzida para uma página de vendas. E ali na página de vendas ou vai ter um vídeo de vendas do produtor, ou a própria página ali escrita para a pessoa ler e entender melhor como funciona aquele produto.

Isso aí é tráfego para a página de vendas, é o tráfego direto que eles chamam. A conversão do tráfego direto é um pouco mais baixa, porque a coisa mais humanizada converte melhor, né? Falar com uma pessoa, ouvir ali uma pessoa falando, converte muito mais fácil do que só mandar para uma página de vendas. Tem pessoas que vão comprar direto da página de vendas, vão, mas não chega nem a 10%.

E isso também varia do produto, varia de várias coisas. E aí se você quiser saber mais sobre tráfego pago, o objetivo desse produto aqui não é esse, tá? Porque de fato a gente trouxe uma nova estratégia no mercado, que é a estratégia por ferramentas, e é o que o VA traz. Você não vai precisar investir dinheiro no tráfego pago, e você não vai precisar usar a metodologia orgânica de estar ali postando, de estar ali falando com os outros, de estar ali o tempo todo gastando sua energia.

Então o VA, ele é o primeiro produto no Brasil, até agora, quando estou gravando esse vídeo, ninguém mais ensinou isso. Pode ser que a gente seja copiado, porque isso acontece muito nesse mercado, infelizmente. Mas se tiver qualquer outra pessoa dizendo que ensina o que a gente ensina, não vai ser verdade, porque nós somos únicas nesse momento que estamos ensinando isso, que é a estratégia por ferramentas.

E aí eu não vou me aprofundar muito nela aqui, porque o curso inteiro vai te mostrar como é que isso funciona. Então gente, basicamente é isso, não tem sério, é tudo muito, muito, muito simples, tá? Você consegue fazer seu trabalho aqui aparecendo, sem aparecer, é você que vai escolher o que faz mais sentido para você. E no decorrer do treinamento, você vai entender melhor como tudo isso funciona.

O que a gente quer é que sua jornada seja leve e que te traga resultados, porque muita gente vai fazer um monte de curso, um monte de curso, um monte de curso, só gasta dinheiro, investe em coisas assim à toa, quando o caminho podia ser muito mais curto e muito mais rápido. E nosso objetivo é exatamente entregar um caminho curto, rápido, prático, fácil e que te traga liberdade, liberdade de tempo, liberdade para você ter uma vida de qualidade.

MÓDULO III – COMO ACHAR PRODUTOS OCULTOS PARA VENDER

III.I – POR QUE É MELHOR VENDER PRODUTOS OCULTOS

Agora eu quero falar para vocês sobre produtos ocultos. Muitos de vocês não sabem nem que isso existe e eu quero explicar um pouco do que se trata e porque é melhor vender produtos ocultos. O que são esses produtos ocultos? São aqueles produtos que não estão abertos para afiliados.

E aí você deve estar se perguntando, ué, mas se não está aberto para afiliados, como é que eu vou me afiliar, como é que eu vou vender? E é exatamente isso que você vai aprender aqui comigo hoje, tá bom? Então vamos lá, produtos ocultos são aqueles que não estão abertos. Então por que é melhor vender esses produtos? Gente, porque os melhores produtos, os melhores mesmos tops do mercado, geralmente eles são ocultos. Por quê? Porque os produtores sabem o valor que o produto deles tem e eles não querem estar abrindo assim para qualquer pessoa ir ali se afiliar, fazer um trabalho de todo jeito.

Eles querem pessoas mais profissionais, eles querem afiliados seletos, pessoas que realmente sabem trabalhar. Então a partir do momento que você sabe encontrar o produto dele, isso já é um ponto para você, ele já vai ver que você é um profissional mais qualificado, porque não é qualquer amador que vai saber achar um produto oculto. Então a partir do momento que você acha que você entra em contato com esses produtores, eles já vão saber que você é mais profissional, certo? E isso vocês vão aprender com mais detalhes nas próximas ebooks.

Mas uma outra vantagem disso é que, é a principal vantagem, gente, é que esses produtos não têm aquela enorme concorrência. Infelizmente, principalmente aqui no Brasil, as pessoas gostam de seguir um bonde. Tem aquele produto da modinha, aquele curso da modinha, aquele produtor da modinha e todo ano geralmente é um.

Alguns anos atrás eram alguns, depois foram outros, agora nesse momento já são outros. E aí todo mundo corre para fazer esses cursos e revender esse próprio curso ou o que esse curso está indicando você a vender. E aí vai aquele monte, aquele bando de pessoas e depois fica um monte de gente frustrada, falando que não está tendo resultado.

Mas por que não está tendo resultado? Porque a concorrência é muito grande, gente. É muita gente oferecendo a mesma coisa e isso acaba fazendo o produto saturar muito rápido. Acaba ficando cansativo, porque a pessoa é abordada por um hoje, aí daqui a duas horas outra aborda oferecendo a mesma coisa, amanhã vem outro que aborda oferecendo a mesma coisa.

Aquela pessoa já ouviu tanto aquela oferta que ela nem aguenta mais. Ou então ela já comprou o produto, porque outra pessoa já chegou antes de você e já vendeu para ela. Então fica aquela competição.

Aí as pessoas muitas vezes vão vender algum produto desses, da rodinha que está todo mundo vendendo, através do tráfego pago. Mas aí isso vira um leilão gigante e sai na frente quem consegue pôr mais dinheiro. Você acaba competindo com o próprio

produtor, que geralmente vai ter bastante dinheiro para pôr ali, com os afiliados que têm mais dinheiro para investir no tráfego.

E quanto mais dinheiro você coloca, mais pessoas, obviamente você vai alcançar. Então vai sair na frente quem tem mais dinheiro para investir ali. E no orgânico vai ficando mais trabalhoso, mais difícil.

Aí você está competindo com quem está rodando o tráfego. Está competindo com outras pessoas que também estão fazendo orgânico. E vai ficando aquela coisa muito maçante.

É muita gente vendendo a mesma coisa. É simples assim. Esse é o botinho.

E o produto oculto não tem essa concorrência. Você não vai ter essa concorrência. Então quando você acha esses produtos, você vai estar ali nadando sozinho.

Não que você esteja completamente sozinho, mas a quantidade de pessoas vendendo aquilo ali é muito menor. Então a sua chance de fazer bastante dinheiro é muito maior. Então eu vou te ensinar como você vai encontrar excelentes produtos ocultos para você ganhar muito dinheiro.

E uma coisa muito legal que eu vou ensinar para vocês é como achar produtos na gringa. Produtos ocultos na gringa para vocês ganharem em dólar ou em euro. Você pode escolher qualquer uma das moedas ou até as duas.

Então vocês vão ter todas as oportunidades, gente, de ser único e exclusivo nesse mercado. Produtos que só você, basicamente, e pouquíssimas outras pessoas vão lhe vender para você faturar em real, em dólar e em euro.

III.II – NÃO SEI O QUE VENDER

Se você chegou até aqui e ainda não tem um produto para vender, não sabe o que vender, fique tranquilo, tá? Nesse módulo, nós vamos te ensinar a encontrar os melhores produtos para se vender no digital. Hoje, os nichos mais vendidos na internet é o de renda extra, de relacionamento, saúde e beleza, que é o que a maioria das pessoas procuram, né? Então, o que eu aconselho para você? Escolha um desses nichos. Você vai escolher, dentro desses três nichos, qual o nicho que você quer para vender.

Se é renda extra, se é relacionamento, se é saúde e beleza. Depois que você escolher o nicho, eu recomendo que você escolha o produto que você quer vender. Camila, quantos produtos eu posso vender? Você pode vender vários, tá? Que seja do mesmo nicho.

Mas eu recomendo que você, primeiro, escolha seu nicho e foque em apenas um produto. Não escolha vários produtos. Depois, você pode ter uma esteira de produtos.

Hoje, eu trabalho com renda extra e eu tenho uma esteira de produtos, eu não trabalho com um único produto. Eu uso, inclusive, o vendedor automático para vários produtos ao mesmo tempo. Mas, se você estiver iniciando agora, eu recomendo você começar, primeiro, com um produto.

Depois que você tiver mais experiência, você comece a aumentar a sua esteira de produtos dentro daquele mesmo nicho, tá? Então, agora eu vou te mostrar, na prática, como é que você vai fazer para encontrar, dentro das principais plataformas de vendas, as plataformas digitais, encontrar esses produtos, os melhores produtos de venda, e como é que você vai fazer para se afiliar a ele. Eu vou te mostrar que as principais plataformas de venda que têm vitrine para poder se afiliar não são todas as plataformas virtuais que têm produtos para você se afiliar. Aqui no Wi-Fi, onde está hospedado o vendedor automático, por exemplo, a gente não tem vitrine virtual ali.

Você só consegue se afiliar ao produto que você comprou, se disponibilizado pelo produtor, tá? Então, as plataformas que a gente pode se afiliar, que têm uma vitrine de produtos para a gente escolher, são essas daqui que são as mais conhecidas, né? A E-Dust, a Hotmart, a Bripe e a Monetize. Se você ainda não tem conta, todas elas, o cadastro é feito da mesma forma. Não tem uma conta? Criar aqui o Bripe também, cadastre-se, Monetizze, cadastre-se, é tudo intuitivo.

Você só precisa preencher seus dados, colocar o seu e-mail de utilização e criar uma senha, ok? Feito isso, você vai ter acesso à plataforma virtual. Algumas delas pedem para você verificar a identidade logo de cara antes de você começar a se afiliar aos produtos, que é o caso, por exemplo, da Kiwify. Então, tem algumas dessas que você precisa verificar a identidade também para poder se afiliar, senão ele não libera para você se afiliar, ok?

A maior parte dos produtos hoje, que é o que as pessoas procuram, é isso aí. Então, você vai escolher aqui qual é o produto que te gera mais desejo para você poder vender.

Mas não é só isso que você vai avaliar. Para você escolher um bom produto, você tem que levar em consideração o preço do produto, tá? E você tem que levar em consideração o valor da comissão. O que eu recomendo para você? Que você escolha sempre um produto acima de 50% de comissão.

Quanto maior essa porcentagem, maior vai ser a sua taxa de comissão. Camilo, o que é melhor? Eu vender um produto barato ou um produto mais caro? Depende. Um produto barato, você o vende no volume.

Então, quanto mais você vender, mais você vai faturar. Um produto mais caro, você vai vender ele em menor quantidade. Você ganha uma comissão boa? Você ganha, mas você vai vender ele em uma menor quantidade.

Então, às vezes você consegue faturar bem mais com um produto mais barato do que com um produto mais alto, ou então você pode faturar bem mais também com um produto mais alto do que o mais barato. Vai depender muito também da sua oferta, da sua estrutura, tá? Hoje eu trabalho com produto mediano. Se quiser, eu recomendo você começar com um produto de ticket mais baixo, porque as pessoas não pensam muito para comprar.

Agora, um produto de ticket mais alto, você tem que ter uma conversão, um poder de persuasão bem maior para convencer aquela pessoa a comprar de você, né? Aqui dentro do vendedor, a gente tem um módulo da automação com um script tudo pronto de conversão. Você só vai precisar adaptar para o seu produto.

Por exemplo, você está no Natal, você pode vender panetone, produtos de panetone. Você está na Páscoa, você pode vender produtos relacionados à Páscoa também. Então, você pode aproveitar a estação do ano, você pode aproveitar atualidades para você poder vender um produto voltado àquilo ali, que é o que as pessoas mais estão consumindo ou que estão mais curando no momento.

Então, por exemplo, a gente está perto da Páscoa. Então, em exemplo, o que você vai fazer? Você vai procurar produtos de chocolate.

Porém, você tem que tomar cuidado com uma coisa. Isso daqui quer dizer que se o produto está sendo mais vendido, é porque as pessoas estão vendendo mais ele também. Então, a sua concorrência vai ser maior.

III.III – DICA DE OURO

Gente, eu quero dar uma dica de ouro pra vocês, de repente um conselho, né, pra vocês. Acho que não é um conselho, acho que é uma dica mesmo, assim, que eu percebo que é o erro de muita gente que vai para a internet vender, né, que quer trabalhar com o mercado digital. Muita gente fala assim para mim, Fabiola, com o seu vendedor automático eu consigo vender mais de um produto? Eu consigo vender vários produtos? Sendo que essa pessoa, a maioria das vezes, não conseguiu vender nenhum produto, já está pensando em vender vários produtos.

O ideal, gente, é vocês não tentarem atirar para todo lado, pelo menos logo de início, isso é bem mais desafiador, bem mais difícil. O ideal é vocês pegarem um produto, focar bastante nesse produto, e aí quando esse produto já estiver dando resultado, vocês podem pensar em adicionar o segundo. Aí está com esses dois, tá dando muito resultado, aí vocês podem pensar no terceiro.

E olhem lá, no máximo, no máximo, eu acho que vocês vão ficar com dois produtos, tá? Se esses dois produtos são de nichos semelhantes, por exemplo, eu tenho alguns infoprodutos, eu tenho o vendedor automático, eu tenho o método 3K, eu tenho o combo lucrativo, mas são tudo produtos complementares, esses produtos eles se complementam, né, são todos relacionados um com o outro, vamos dizer assim. O método 3K é uma metodologia mais orgânica, né, mas é sobre renda extra. O vendedor automático é tudo para você automatizar a metodologia digital e não precisar ser você a pessoa que vai ali e coloca a mão na massa.

O método 3K já é você que vai ali e coloca a mão na massa. O combo lucrativo é te ensinando melhor sobre Instagram, sobre Stories de forma mais aprofundada. Então, todos esses produtos eles vão se complementando entre si e isso aí fica mais fácil na hora de vender, porque a mesma pessoa que comprar um, muitas vezes ela vai comprar todos.

Então, eu não saio do meu foco ali, mas aí a pessoa vai e vende um produto de renda extra, um produto sobre bolo no pote, um produto sobre maquiagem, um produto sobre queda de cabelo, a pessoa atira para tudo que é lado, ou vende encapsulado pra tudo que você puder imaginar, encapsulado pra isso, encapsulado pra aquilo, e fica aquela coisa sem foco, e aí ela não tem resultado. Então, onde você foca, expande. Tudo aquilo que você conceitua as tuas forças, dá certo, mas quando tu não tens foco e tá tentando de tudo um pouco, fica muito mais difícil você colocar toda a tua energia em algo que realmente vai te trazer resultado.

Então, o meu conselho é, você consegue vender produtos de nicho diferentes? Consegue. Hoje, a gente tá trabalhando, além do produto de renda extra, com um encapsulado também, que é pra área de estética, mas o de renda extra ele já anda sozinho, então eu consegui introduzir o encapsulado de estética. Se eu tentasse fazer as duas coisas ao mesmo tempo, talvez eu não conseguisse ter foco ali e me perdesse no meio do caminho, mas hoje eu consigo, e eu não preciso aparecer pra estar vendendo esse encapsulado.

Enfim, você consegue fazer as duas coisas se você se organizar, mas tudo de cada vez. Outra coisa, se em um perfil só de Instagram, você tentar falar de encapsulado pra emagrecer, produto de maquiagem, produto de renda extra, tudo numa loja só, num

Instagram só, vira aquele balaio, aquela bagunça, a pessoa entra ali, não entende nada do que se trata, o que essa mulher faz, o que esse rapaz faz, não entende nada e ela sai correndo, porque ela fica confusa. Então, o ideal é que, se você vai vender coisas de nichos diferentes, totalmente diferentes, o ideal mesmo é você criar lojas diferentes.

Então, conta de Instagram diferente, uma conta onde você vai falar de renda extra, uma conta pra você falar do encapsulado. Esse seria o ideal. Se você vai falar de dois produtos, um encapsulado e uma renda extra, às vezes você consegue fazer numa conta só, mas aí já é um desafio maior.

Você vai ter que começar, por exemplo, a se comunicar sobre renda extra e mostrar como que você consegue introduzir aquele encapsulado ali também no seu dia a dia. Vamos dizer que é um encapsulado pra queda de cabelo, você vai mostrar ali que você estava perdendo o seu cabelo e que você estava muito estressada e por isso o cabelo caiu e aí você começou a tomar esse encapsulado e aí o cabelo voltou a crescer. Então, você até consegue ter um jogo de cintura humanizando esse encapsulado aí, introduzindo-o no seu dia a dia e depois você entra, olha, a gente está aqui, no meu produto, o dia tá caindo, ele tá todo automatizado.

Você consegue, assim até consegue. Mas, às vezes, quando a pessoa não consegue ter esse jogo de cintura e fica ali só postando, fica aquele Instagram de compra o encapsulado, compra um curso de renda extra, compra isso aqui, compra aquilo ali, fica aquela coisa, assim, bagunçada, maçante e chata. Então, você precisa ser muito estratégico quando você vai introduzir um outro produto.

Então, a minha dica é foca em um produto primeiro, foca, foca, foca, faz ele dar certo, todo o resultado está dando certo, eu introduzo o segundo. E se você estiver conseguindo muito resultado com esses dois, aí você pode pensar no terceiro e aí você para por aí porque, senão, você vai querer agarrar o mundo com as mãos e você não vai conseguir fazer é nada. E eu vejo que esse é o maior problema na maioria das pessoas, é a pessoa não está vendendo nenhum e já tá pensando em querer vender dez, né? E fica muito difícil você vender dez quando você não teve resultado aí no primeiro ainda.

Então, gente, calma, segura a ansiedade, segura o coração, foca em um, depois vai para o dois, depois vai pro três e aí você pode conseguir fazer milhões só nisso aí e já vai dar muito, muito bom pra vocês, tá bom? Se vocês pegarem produtos do mesmo nicho, fica até mais fácil, mas não necessariamente precisa ser, tá bom? Mas se for, fica bem, bem mais tranquilo ali de você ter introduzido o segundo. Mas, mesmo assim, eu ainda aconselho você nessa ordem, mesmo sendo do mesmo nicho, foca em um, deu bom, vai pro segundo, depois vai pro terceiro, tá bom? Essa é a minha dica para vocês.

MÓDULO IV - VENDER SEM APARECER - ESTRUTURAÇÃO DA SUA LOJA

IV.I – A IMPORTÂNCIA DE TER UM PERFIL BEM ESTRUTURADO

Gente, esse módulo vai ser mais um bate-papo bem sincero, bem honesto com vocês. A partir do momento que vocês resolvem trabalhar no digital, vocês nada mais estão fazendo do que abrir uma loja no digital. Essa loja não precisa necessariamente você vender produtos seus, você pode abrir uma loja vendendo produtos que outras pessoas produzem, outras pessoas fabricam.

Eu tive uma loja de roupa por um período e eu não produzia minhas próprias roupas, eu trazia roupas de outras pessoas que outras pessoas produziam e eu as revendia na minha loja, certo? É simples assim, aqui na internet não funciona diferente. O bom da internet é que aqui existem ferramentas, estratégias que você não precisa ser nenhum grande vendedor, ter toda a desenvoltura, estar ali falando com as pessoas o tempo todo. Se você souber ter as ferramentas certas na sua mão, que exatamente é o intuito desse produto, é você ajudar essas pessoas que têm mais dificuldade ou que realmente não tem tempo de estar ali falando com as pessoas o tempo todo.

Mas existe um detalhe muito importante e eu acho assim esse módulo importantíssimo e você não deve pular aí. Toda loja ela precisa ser bem apresentável, ela precisa ter uma aparência bacana para que as pessoas tenham interesse de consumir o produto que é vendido ali. E o que é essa loja na internet? Você precisa, necessariamente, de um Instagram para vender na internet? Não, não precisa, né? Existem outras fórmulas, mas eu sempre gosto de falar assim, o Instagram ele é um mal, um mal necessário.

Um mal como assim, Fabiola, um mal? Porque muita gente tem pavor ao Instagram, muita gente tem pânico, eu escuto toda hora de vocês, eu vou ter que aparecer, mas eu tenho que produzir conteúdo para o Instagram, eu tenho que estar no Instagram, eu tenho que fazer stories, é um pavor que vocês têm, é uma timidez, é uma insegurança, mas gente, vamos lá, você não precisa aparecer no Instagram, você não precisa aparecer, pelo menos, toda hora no Instagram, mas o ideal, o ideal mesmo, assim, para você vender muito mais e você chegar no patamar que você quer chegar, porque eu sei que você não quer faturar menos de seis dígitos na internet. O bom da internet é exatamente isso, é que a chance de você fazer muito dinheiro aqui é muito maior do que se você abrir uma loja física aí na sua cidade. Aqui você tem muito mais chance, mesmo que você seja daquela pessoa que chegou aqui dizendo assim, ah, mas eu já tentei de tudo e nunca consegui.

Gente, esquece essa história de já tentou de tudo, você não tentou de tudo, agora você está começando esse treinamento aqui, por exemplo. Segundo ah, Fabiola, por que seu treinamento é milagroso? Não, é porque você precisa achar o seu caminho, a gente não

tenta de tudo até a gente de fato conseguir, porque se eu conseguir, se outras pessoas conseguiram, por que você não vai conseguir?

Você é pior do que eu, do que outras pessoas? Claro que não, a diferença é o tanto que a gente quer, eu quis muito, eu quis muito dar certo nisso aqui, eu quis muito ganhar dinheiro com isso aqui, porque eu queria muito ter essa liberdade e você tem que querer o tanto quanto eu quis e o quanto essas outras pessoas quiseram para você não desistir, o tanto de gente que compra e desiste no meio do caminho, desiste às vezes até no mesmo dia, compra o produto e já desiste, já começa a ver dificuldade, ah, não, esse negócio vai ser muito difícil, não vai dar pra mim não, não vou conseguir, aí depois as pessoas estão namorando, ficam dizendo que não é pra ela, que não deu certo, que com ela não dá certo, mas elas desistem, gente, a maioria, a verdade mesmo é essa, que desiste, tenta uma coisa, tenta outra, tenta outra, não deu certo, desiste, e eu espero que você não seja mais um desistente, e mesmo que você já tenha desistido antes, eu espero que dessa vez você persevere e vá comigo até o fim, porque a minha intenção de fato aqui é fazer você ganhar dinheiro, mas vamos voltar ao assunto principal, que é a sua loja, mesmo que essa ebook fica um pouco mais tranquila, você acelera ela aí, né, se você é aquela pessoa que não tem muito tempo, mas escuta o que eu vou te falar, como eu falei pra você, isso aqui vai ser mais um bate-papo do que uma ebook, tá?

Então vamos lá, a sua loja, ela precisa estar bonita, ela precisa estar apresentável, se você entra numa loja que é tudo feio, que está feio, tá bagunçado, você vai comprar essa loja, e se essa loja, você chega lá e ela não tem vitrine, é só uma porta, você entra, chega lá, os produtos estão tudo guardados no estoque, você vai sentir prazer e vontade de consumir ali naquela loja? Você vai ter confiança naquela loja? Então, gente, provavelmente não, tenho certeza de que a sua resposta aí foi não. O qual é o objetivo do Instagram? É você passar essa segurança, é você causar um encantamento na pessoa, é a pessoa saber exatamente aquilo que você faz, aquilo que você vende, quem você é, pra ele poder ter uma segurança e um desejo de consumir com você.

É simples assim, você não vai precisar todo dia estar ali postando, todo dia ali gravando stories, todo dia falando, você não precisa. A única coisa que você precisa é deixar a casa arrumada. Eu chamo assim, a loja arrumada, a casa arrumada, pra que quando esse cliente chega, ele bata os olhos e ele se encante, ele sinta desejo de consumir de você.

Então, eu vou ensinar pra vocês nas próximas ebooks como que vocês vão arrumar essa casa, deixando-a bonita, deixando ela atraente, fazer com que ela desperte desejo, fazendo com que ela já é uma conexão do seu cliente com você, pra ele querer comprar de você, pra que ele sinta segurança em você. Então, tudo isso eu quero ensinar pra você. Esse módulo, no início desse produto, ele não existia, mas depois a gente foi vendendo

que isso é algo que às vezes está faltando aí pra dar aquela virada de chave nos resultados dos nossos alunos.

É ter uma boa apresentação, porque quantas e quantas vezes eu escuto as pessoas, às vezes você foi uma dessas, que fala assim pra mim, Fabiola, cheguei aqui no teu perfil, eu olhei, eu vi, eu senti confiança, eu nem te conheço, mas eu senti uma conexão com você, eu gostei de você. E gente, eu não vivo falando nos stories, quem me segue sabe, eu não vivo falando ali, eu não vivo postando no meu feed, pode ver as datas lá das minhas postagens, o intervalo que tem entre uma coisa e outra, mas eu deixei a minha casa bem arrumada, bem apresentável, eu deixei bem claro ali quem eu sou, exatamente para que gere essa conexão, para que as pessoas digam exatamente isso. Eu nem te conheço, mas eu senti um clique com você.

A minha intenção é que as pessoas também sintam esse clique com você, que elas também tenham esse desejo com você, que você também gere esse encanto nelas, tá bom? Então, nas próximas ebooks eu vou te ensinar como deixar essa casa preparada, sem que você precise estar ali todo dia postando, sem que você precise estar todo dia ali aparecendo, todo dia falando, desesperado, sem ideia, sem saber o que fazer. Não gente, vocês vão fazer isso aí comigo, muitas vezes, uma única vez. E aí, de vez em quando, você vai lá e coloca alguma coisa nova, mas não precisa ser aquela coisa maçante, aquele desespero.

Outra coisa que eu quero dizer aqui para vocês é que, muitas vezes, esse desespero das pessoas é por insegurança, é por não saber fazer a coisa da forma certa. E aí, é por isso que fica tão desesperada, é por isso que fica aí, eu vou ter que postar, eu não tenho tempo para isso. Gente, inclusive, você não vai precisar de tempo.

Nós temos vendedor automático para fazer postagens para você, tá? Então, você não vai precisar desse tempo todo e, mesmo assim, não precisa ser todo dia. Se você não gosta, não tem problema, você vai deixar isso arrumado uma única vez, mas também analisa aí, por que você não gosta? Se eu fosse ser muito honesta com vocês, eu também não gosto de estar ali todos os dias, toda hora, né? Todo dia que a gente está, assim, arrumada, produzida e quer pegar um celular e ficar falando com ele. Não, óbvio que não.

Tem dia que a gente não está emocionalmente bem para estar ali falando com pessoas. Então, eu quase não falo, para ser bem sincero com vocês. Quem me segue, como eu falei, sabe disso.

Mas, você fazer uma coisa de uma forma leve, tranquila, que fique tudo bem-organizado para que você não precise estar fazendo isso sempre, é o ideal, tá? E, às vezes, esse

medo, esse desespero, esse eu não gosto, ele vai sumir, porque você vai ver que não é nenhum bicho de sete cabeças, não é para ser um peso nas costas de vocês. Na verdade, isso aqui é para libertar vocês. Isso aqui é o cartão de visitas.

A pessoa sempre vai querer saber quem você é. Faz uma análise aqui comigo. Você quer fazer uma plástica aí, você quer fazer uma lipo e eu falar que tem um médico excelente. Olha, tem um médico excelente, ele faz comércio incrível, o médico é top.

Você vai ou não vai querer dar uma olhada no perfil do Instagram desse médico, para poder ver se realmente é uma pessoa que te passa segurança, para poder dar uma olhada no trabalho dele, ver o antes e depois ali, ver o que é que ele realmente sabe ou não sabe. É verdade ou não é, gente? Se você vai em uma nutricionista, estou usando esse comércio, mas vamos lá. Se você quer ir em uma nutricionista que você quer fazer uma dieta, você vai ou não vai lá no Instagram dessa noutra e ver como é que ela se comporta, o que é que ela fala, o que é que ela sabe, o que é que ela não sabe, para ver se você realmente sente uma segurança, uma confiança para ir lá fazer uma consulta com ela.

Você vai ou não vai? Você deu ou não deu uma espiada no meu perfil ou no da Camila, para saber se comprava esse produto aqui ou não? A maioria de vocês com certeza foi lá, deixa eu ver quem são essas meninas. Então é simples assim, do mesmo jeito que vocês são assim, as pessoas que vocês vão trazer para comprar de vocês, também vão sentir essa mesma insegurança, elas também vão querer saber quem é você. Quem é essa pessoa aqui que quer me vender alguma coisa? Quem é esse perfil aqui que quer me vender tal produto? Eu vou confiar nesse perfil? Eu vou confiar nessa pessoa? Então quanto mais você humanizar ali, até se você disser, Fábio, mas eu vou querer vender encapsulado para queda de cabelo.

Tudo bem, não tem problema, mas quanto mais você humanizar o seu perfil sobre o produto de queda de cabelo, mais você vai vender. E você não precisa ser nenhum blogueirinho, nenhuma blogueirinha, não precisa ser nada disso. Você só precisa saber arrumar a casa.

Então, sem mais conversas, vamos lá, vamos aprender a arrumar essa sua casa, essa sua loja, de uma vez por todas.

IV.II – ENTENDENDO TUDO SOBRE WHATSAPP BUSINESS

Gente, eu vou mostrar para vocês como vocês vão montar uma estruturação para vender sem aparecer. Não existe mágica. Para vendas, precisa haver algum tipo de comunicação.

Nas vendas digitais, vocês vão se comunicar com o cliente através de meios digitais. Já fiquem calmos que não precisa ser você a pessoa que vai fazer essa comunicação. Existem ferramentas para isso.

Mas no decorrer desse treinamento, você vai aprender como configurar as ferramentas de atendimento e o local no qual essas ferramentas vão atender as pessoas. Porque, primeiramente, como alguém vai comprar uma coisa sem sequer saber que essa coisa existe? Ou poder entender melhor? Está bom, eu vi ali a oferta. Esse negócio existe, mas como é que funciona? Do que se trata exatamente? Como os detalhes? Precisa ter alguma forma de explicar para essa pessoa os detalhes sobre esse produto.

E aí precisa haver um canal de comunicação. E qual é a melhor ferramenta de comunicação para quem quer vender sem aparecer? Para você poder apresentar o produto, falar com o cliente, é, de fato, o WhatsApp. Não se preocupe que você não vai precisar estar no A1 falando com as pessoas.

Vão ter as ferramentas para fazer isso. Mas você precisa ter um WhatsApp bem estruturado para receber essas pessoas. E por que a gente fala que o WhatsApp é a melhor ferramenta? Primeiro, porque, de fato, aqui você não vai precisar aparecer.

E segundo, porque 84% dos brasileiros hoje utilizam o WhatsApp de todas as classes sociais. E, o que isso equivale a 165 milhões de pessoas só no Brasil utilizando o WhatsApp? Fora as pessoas ao redor do mundo todo que hoje utilizam o WhatsApp. Então, gente, isso aqui é ouro.

E a gente vai mostrar para vocês a melhor forma de usar. Para quê? Para que quando a pessoa chega até você, chega no seu WhatsApp, que vai ser a sua loja, ela tenha uma excelente impressão, ela fique ali já com aquele efeito uau, que ela olha ali e fala, nossa, essa pessoa aqui é séria, ela trabalha de uma forma séria, olha tudo isso aqui, olha toda essa apresentação. Então, esse produto aqui vale a pena e eu quero isso.

Então, a gente vai aqui falar para você como que você vai estruturar tudo, da melhor forma possível, para que você não perca nenhuma venda e a sua conversão seja altíssima. E aí, no decorrer das próximas ebooks, vocês vão aprender as ferramentas para deixar tudo automatizado, trazendo esse cliente no automático, atendendo esse cliente no automático, finalizando a venda no automático e fazendo tudo no automático para vocês. Então, bora começar que eu vou mostrar tudo para vocês.

IV.III – CRIANDO SEU PERFIL COMERCIAL

Gente, o primeiro conselho que eu dou para vocês é separem sua vida pessoal da sua vida de trabalho, da sua vida empresarial. Você agora são empresários, vocês estão construindo um negócio na internet, então vocês têm que agir como empresários. Então, o que vocês precisam fazer primeiramente é baixar o WhatsApp Business.

Esse WhatsApp Business, você consegue ter ele em qualquer celular. Você vê aqui que eu vou ter o meu WhatsApp normal e o WhatsApp Business no mesmo aparelho celular. Eu sei que tem muita gente que já sabe dessa informação, mas muita gente também não sabe.

Então, como é que você consegue ter os dois no mesmo aparelho celular? Comprando dois chips, certo? Você vai comprar o seu chip normal, que você já utiliza para usar seu telefone, e você vai comprar um outro chip apenas pra utilizar o WhatsApp Business. Você vai pegar o seu aparelho celular, isso pode ser iPhone, Android, qualquer aparelho celular, é tudo do mesmo jeito. Você vai retirar o seu chip, esse chip que você já utiliza na sua vida, você vai botar esse chip novo que você comprou apenas para o WhatsApp Business, coloca o chip novo e você vai aí na sua lojinha do seu celular, se é Apple Store, se é a Google Play, qualquer uma que seja que tenha no seu celular, e você vai colocar o WhatsApp Business.

Vai baixar o WhatsApp Business, depois que o WhatsApp Business estiver baixado, que você configurou tudo bonitinho, você já pode retirar esse chip. Esse chip que você comprou apenas para utilizar pro WhatsApp Business. Guarda esse chip, salva qual é o número do telefone, porque você pode precisar dele mais tarde pra qualquer ajuste que você precise fazer, você vai ter que botar ele tudo de novo.

Então, não vai perder esse chip, pelo amor de Deus, guarda esse chip em algum lugar, tá bom? Então, uma outra coisa que eu quero sugerir pra vocês, que já aconteceu comigo, Fabíola, eu preciso ficar botando crédito nesse chip? Não precisa sempre, mas de vez em quando, compra um chip pré-pago, e de vez em quando, a cada dois meses, coloca ali 10 reais de crédito, algum valorzinho simbólico de dois em dois meses, por quê? Para não correr o risco de alguém pegar esse número e você perder esse WhatsApp. Gente, eu tinha um WhatsApp há dois anos, um número há dois anos, que eu utilizava, né, aqui pro digital mesmo, e uma empresa comprou esse número e me derrubou, o WhatsApp me derrubou, e eles assumiram esse número, então, porque eu não colocava crédito, então, aquele número ali, ele ficou disponível, depois, é como se ele ficasse inativo, né, você percebe que tem uma pessoa que tá sem utilizar ele por muito tempo, ele fica ali inativo, e aí outra pessoa pode comprar, então, de vez em quando, vez em outra, vai lá, coloca um valorzinho simbólico apenas pra você não perder esse chip, tá bom?

IV.IV – ESTRUTURANDO SEU PERFIL

Gente, agora vamos começar a arrumar essa loja de vocês aí, tá bom? Primeiramente, eu quero até dizer uma coisa para vocês. Não adianta vocês terem um vendedor excelente, um vendedor muito bom, e uma loja horrorosa, uma loja que não causa encanto, que não conecta ninguém.

O vendedor vai estar ali se matando, tentando fazer a venda, mas a pessoa vai olhar aquilo ali e não vai estar dando muita credibilidade aos argumentos do vendedor. Então, é muito importante que vocês assistam essa ebook, tá bom? Se você é uma pessoa que já acha que já é expert aí, o expert do Instagram, que já sabe tudo, de repente eu vou dar algumas dicas que vai te trazer novas ideias. Então, eu acho que tudo é válido.

Por mais que a gente, às vezes, acha que já sabe tudo sobre um determinado assunto, eu acho que aprendizado nunca é demais, né? Como eu sempre falo, acelera essa ebook e se você acha que já é algo assim que você já domina, então acelera ela e vê se alguma coisa ou outra que eu vou falar aqui não seria uma novidade aí para vocês. Mas, quem ainda não domina, presta muita atenção. Vamos juntos e vamos organizar essa loja agora.

Uma coisa até legal é você assistir essa ebook de repente e ir fazendo as coisas junto comigo. Se você não tiver como mexer no celular e ouvir ao mesmo tempo, então escuta, depois você vai lá assistindo de novo e fazendo, tá bom? A primeira coisa muito importante é o seu nome. Às vezes, a pessoa vende o BBB de cabelo, vende o BBB para cabelo.

Aí bota lá, é mariajoana.bbbdecabelo. Gente, fica um negócio meio chulo assim, sem trazer tanta autoridade assim para você. Ou vai ser um perfil específico somente para o produto do cabelo, ou vai ser um perfil pessoal seu, onde você vai falar ali daquele produto de cabelo. Então, esse nome principal, o ideal é que seja apenas o seu nome.

Não põe. bbbdecabelo, sabe? Eu tô dando um exemplo de um produto aqui que não existe, tá? Não bota assim, fulaninha, não sei o quê .marketingdigital. Fulaninha, não sei o quê .rendaextra. Não coloca isso no seu nome principal. A gente vai pôr isso aqui na bio, está? Que aí eu vou chegar lá. O seu nome, deixa ele o mais simples possível.

Não bota um milhão de sigla. Eu sei que tem gente que tem uns nomes muito comuns, aí quando vai procurar uma forma de pôr um novo, já tem um milhão lá com o mesmo nome que você. Fica muito mais difícil, eu entendo.

Mesmo assim, procura uma forma de deixar o seu nome o mais simples possível. Por exemplo, o meu nome é Fabiola Casanova. Não é um nome tão comum, mas Fabiola

Casanova já tinha sido pego por outra pessoa, você acredita? Apesar de não ser um nome comum, são poucas, mas eu não consegui o Fabiola Casanova.

Então, eu botei Fabiola Casanova e um outro A no final. Fabiola Casanova A. Porque quando você digita lá Fabiola Casanova, eu já sou uma das primeiras que aparece. Esse último A lá no final, ele é meio que insignificante, tá? Então, tenta fazer da forma mais simples possível, para que quando alguém digita lá o seu primeiro nome e outro nome, já te ache com facilidade.

Porque, às vezes, a pessoa bota assim, por exemplo, se eu for Fabiola Casanova. Fabiola A. P. C. D. E. Casanova. Nossa, daqui que a pessoa me ache.

Ou então, Fabiola Casanova 1988... Sabe assim? Então, fica muito mais difícil de achar. Quando você bota lá no meio toda a data de nascimento, aí bota ponto, bota arroba, bota underline, bota isso, bota aqui. Bota tanta coisa que fica muito mais difícil de te achar.

Ou então, a gente bota assim, Fabiola Casanova ponto renda extra. Fabiola Casanova ponto Marte Digital. Empobrece o nome, vamos dizer assim, não dá aquele valor ao seu nome, não dá aquela autoridade, não dá aquele glamour que você precisa ter, tá? Homens, mesma coisa, tá? Pedro Henrique de Souza.

Bota lá, Pedro H. Souza. Pedro Henrique S. Souza. Sei lá, bota uma coisa que fique simples da pessoa te achar ali, com mais facilidade possível.

Isso eu tô falando daquele nomezinho, logo que quando a gente vai no bus que aparece, quando tá ali em cima, já aparece, tá bom? Então, esse é o primeiro passo. Parece uma bobeira, mas é assim que as pessoas vão te achar. E as pessoas muitas vezes vão inventando os nomes mirabolantes ali.

Até inventam os nomes que nem existem, que nem é seu nome, não é sigla. Bonequinha da Estrela 1, 2, 3. Sabe? Um negócio assim, ninguém sabe o que é Bonequinha da Estrela, muito menos 1, 2, 3. Sabe assim? E fica muito difícil de achar. Então, não sai inventando muita coisa, porque é a forma como a pessoa vai te encontrar.

Então, o seu nome é extremamente importante. Então, já dá uma analisada como é que está esse nome aí, e já deixa ele o mais simplificado possível. Agora, a gente vai falar sobre a sua foto.

Aquela foto principal, né? Que aparece ali para todo mundo. Gente, eu vejo de tudo nessas fotos. E a maioria não é legal.

E eu acho muito importante falar isso, porque a maioria não tá legal. O que é uma foto legal? É uma foto primeiramente nítida. Várias fotos de vocês, tá péssima a configuração.

Ela está bem embaçada. Vocês tiram com filtro, às vezes, do próprio Instagram. E aí, a resolução fica muito ruim na hora que coloca ali.

A gente não consegue ver teu rosto direito. Às vezes, você coloca você, seu marido, seu filho, seu cachorro, um monte de gente ali, fica aquela bagunça. Também não é legal.

Tem foto do corpo todo, não é legal. Tem foto, às vezes, com muita imagem atrás, muita informação aqui atrás, também não é legal. Fabiola, o que é uma foto legal? Uma foto legal, de preferência, é uma foto apenas do teu rosto, aqui, tá? Você precisa estar com uma roupa o mais neutra possível, para não estar chamando tanto atenção pra tua roupa.

E uma roupa que reflete quem você é, que imagem você quer passar. Às vezes, a pessoa quer fazer uma cara de poderosa, né? Ou o homem, muitas vezes, quer mostrar que ele é um cara sério. Como é que eu posso dizer? Um homem que as pessoas precisam levar ele a sério.

E aí, fica muito sério na foto, fica um homem de bravo, assim. Umas mulheres com cara de bravo, assim. E isso assusta as pessoas.

Você não passa um perfil de que você é acessível. As pessoas não olham para você e não vão simpatizar muito com você. Sabe aquela história de meu santo não bateu, não fica a cara dessa pessoa? Muitas vezes, é simplesmente pela imagem que tu tá transmitindo.

Às vezes, você é uma pessoa engraçada, uma pessoa brincalhona, uma pessoa risonha, mas a tua foto, ela não transmite isso. Claro que você não precisa sair gargalhando a sua foto, não precisa. Mas, um meio sorriso, um sorrisinho.

Então, tenta sempre transmitir a mensagem que vocês querem transmitir. E o ideal é que vocês transmitam uma imagem acessível, tá? Tenta evitar esses carões muito sérios, muito bravos. Às vezes, você vai dizer, Fabiola, eu sou uma pessoa mais séria.

Ok, mas tenta não fazer essa cara de bravo. Analisa, eu tô com cara de bravo aqui ou eu tô apenas séria mesmo? Às vezes, essa seriedade toda, ela vai afastar. Então, eu sinto-me a favor de, pelo menos, um meio de sorriso.

E isso vale pros homens também, tá bom? E quem quiser abrir o sorrisão, abre o sorrisão, que não tem problema nenhum. Seu perfil, ele agora é profissional. Então, isso pode parecer muito clichê, mas ele precisa estar aberto.

Gente, e eu não tô falando isso aqui à toa, porque muitos de vocês tem o perfil fechado. Como que vocês vão trabalhar com a internet se o perfil de vocês tá fechado? Ele precisa ser aberto. Ah, mas eu não quero expor minha vida pra todo mundo.

Então, não expõe tua vida. Transforma ali o teu perfil num perfil profissional, onde você só vai mostrar aquilo que você quer mostrar. Fabiola, mas hoje eu tenho um perfil que aí minha avó me segue, minha tia, meus primos, minhas amigas.

E aí, eu uso esse perfil ou crio um perfil? Eu sei que você dá bandeira de que você deve usar o perfil que você já tem e não criar um. Por quê? Porque, às vezes, essas pessoas aí que são tuas amigas, teus parentes, são pessoas que vão comprar de você, tá? E, às vezes, você acha que não, acha que isso só vai te criticar. Se você acha que a pessoa vai te criticar muito, se você realmente tá insegura com aquela determinada pessoa, bloqueia essa pessoa, gente.

Bloqueia essa pessoa pra ela não ter acesso ao teu conteúdo. Porque é melhor você bloquear ela do que você perder um monte de gente ali e começar uma conta do zero. Mesmo que hoje você tenha 50 seguidores, 80 seguidores nesse perfil aí pessoal, é bom você aproveitar esse perfil do que tá começando uma conta totalmente do zero.

Mas você precisa abrir essa conta. Se ali tem fotos, coisas que você não quer expor pra todo mundo, você vai precisar arquivar essas fotos. Vai lá nos três pontinhos em cima da foto, clica ali, vai abrir arquivar, você vai clicar em arquivar e pronto.

Ela vai sumir do teu feed e aí você não precisa expor aquilo. Ai, vamos dizer que você tem no seu destaque uma festa que você foi, que você dançou, que você bebeu, que você expôs ali. Não tá legal isso aí pra um perfil profissional.

Exclui esse destaque, tá bom? Vocês precisam entender se vocês vão estar na internet pra entreter as pessoas ou para ganhar dinheiro. Aí é uma escolha que você precisa fazer. Inclusive esse entretenimento aí que você tá causando aí pras pessoas, postando tua vida pessoal, tá colocando quantos reais no teu bolso? Isso aí tá adiantando de quê? Para pra pensar.

Então, vale a pena você ficar ali postando vez ou outra pra titia ver, vovô ver, priminho ver, amiguinha ver? Vale a pena. Ou para os paquerinhas verem, tá? Você tem que

pensar aí qual é o objetivo de vocês no perfil, tá bom? Então, já abre essa conta. Vai lá e coloca essa conta pra ser aberta.

Essa conta não pode ser fechada. E a foto de perfil, voltando para ela, precisa ter um fundo liso, tá? Aqui, por exemplo, tem uns passarinhos. Não seria o ideal pra eu fotografar nessa parede com esses passarinhos, mesmo tendo uma roupa bacana, uma roupa toda preta.

Eu tô aqui, eu tô ótima pra fazer uma foto agora de perfil pro meu Instagram. Mas não com esses passarinhos atrás. Eu teria que tirar os passarinhos, deixar só a parede mesmo lisa.

E aqui eu pego a câmera do meu celular, coloco num tripé, ou posso até tentar fazer uma selfie. Selfie nunca é o ideal, porque a resolução nunca é a melhor. A câmera frontal nunca tem a melhor resolução.

A melhor é a câmera de trás. Mas se você não tiver outra opção, faz sua selfie aqui. De preferência, apoia seu celular.

Ou ao menos, vocês também podem fazer isso, tá? Apoia seu celular em alguns livros, algum apoio, se você não tiver um tripé. Apoia o celular, vai lá e vai clicando até você ter fotos legais. O ideal é que você não esteja de perfil.

O ideal é que você não esteja de óculos escuro. Se você usar óculos de grau, quiser sair de óculos de grau, tudo bem. Mas óculos escuros não.

O olho no olho, ele conecta. Então, o ideal é você estar sem óculos, tá? Então, se maquia, se arruma. Mas se você é homem, dá uma ajeitada no cabelo, na barba.

Fica bem apresentável. Coloca uma roupa neutra, assim, ó. Ah, mas eu não quero ser toda de preto. Eu sou uma pessoa mais alegre.

Eu gosto de vermelho, de amarelo, de... Ok, bota a roupa aí que você... Que transmita quem você é. O ideal é você ser verdadeira quem você é, tá? Eu sou uma pessoa que amo preto. Eu gosto de cores neutras. Eu sou neutra.

Eu não sou muito da estampa. Então, não faria sentido eu estar aqui... Não é que eu nunca uso uma estampa. Mas é bem difícil eu gostar de uma estampa.

Não, eu iria me refletir aqui. Então, essa aqui realmente sou eu. Então, na minha foto, vocês vão ver mais eu com roupas mais neutras.

Porque é o meu estilo, tá? Então, seja verdadeiro a quem você é. Usa esse fundo liso. Foto de preferência sempre de frente. Pode até ser um pouquinho de lado. Gente, o perfil é teu. Você é o profissional. A loja é tua.

Não vai botar gato, cachorro, papagaio, filho, marido, não sei o quê, não sei o quê. Não vai. Ah, Fabinho, mas eu estava numa praia tão linda. A praia estava maravilhosa. Eu tirei com aquele fundo do mar. É melhor não.

A não ser que você tenha um perfil onde o seu produto seja para vender coisas relacionadas a essa vida mais outdoors, né? Mais do mar. Alguma coisa assim. Se o seu produto tiver alguma relevância com isso, aí tudo bem.

Um verde atrás de uma árvore, uma planta. Mas o seu perfil tem que ter a ver com isso. O que você vende tem que ter a ver com isso, tá bom? Muitas vezes eu vejo perfis de pessoas que vendem produtos de emagrecimento.

Aí bota lá uma barriga, uma pessoa toda sarada. Mas eu acho que quanto mais você humanizar esse perfil, melhor ele vai ficar, tá bom? Evita corpo todo. Não precisa.

O ideal é seu rosto. Aquilo ali é pra ser daqui pra cima, tá bom? Agora vamos falar da bio de vocês. Gente, a bio eu acho assim um dos mais desafiadores.

Até pra mim, porque ela tem que ser boa. Gente, aquilo ali é a introdução de quem você é, do que você faz. E quase todo mundo vai ler uma bio pra saber se compra ou não compra daquela pessoa.

Pra saber quem é aquela pessoa. As pessoas lêem bio... Sim, se você disser aí agora, eu não leio bio. Você é uma em um milhão, tá? A maioria das pessoas vão sim ler a sua bio pra saber quem você é. E a sua bio precisa ficar muito clara, passar uma autoridade.

E você precisa fugir do óbvio. O que é óbvio? É escrever o que todo mundo escreve. Fica aquelas bio tudo copy e cola, copy e cola.

Todo mundo com a mesma bio. Tanto é que eu não vou dar exemplo nenhum de bio aqui nessa ebook. Porque se não vocês vão copiar e vão colar, eu sei.

Vocês vão ficar com preguiça de raciocinar. Então o que vocês vão fazer? Vocês vão pesquisar várias bios aí de produtos ou de pessoas que trabalham com aquilo que você trabalha. Se você trabalha com renda extra, se você trabalha com produtos de emagrecer, se você trabalha com produtos de maquiagem.

Você vai em várias bios onde as pessoas fazem isso. E aí você vai pegar e vai dar uma misturada nas ideias. E vai fazer a sua diferente de todas essas que você viu.

Sabe por quê? Porque você vai ver o tanto de bio igual e parecida que tem. As pessoas quando elas veem mais do mesmo, elas saem correndo. Quando você só é mais uma no meio da multidão, a pessoa não vai querer negócio com você.

Ela não vai te dar valor porque ela vai achar que você é apenas mais do mesmo. Essa história de fatura de casa com seu celular. Gente, o que tem de gente colocando isso, né? Fatura de casa com seu celular, com liberdade.

Quer ter liberdade financeira geográfica trabalhando apenas com seu celular? Fala aí pra mim. Se você tá aqui nesse curso de renda esse, né? Que querendo ou não, isso aqui é pra ganhar dinheiro. Você já deve ter visto muitas bios igual a essa.

E essas bios já viraram aquele clichê. Aquele negócio que vira até motivo de piada. Que ninguém aguenta mais e ninguém tem mais credibilidade nisso.

Sabe por que não tem mais credibilidade? Porque já morreram de ver esse tipo de bio. Então, a primeira coisa que você vai organizar na sua bio é o nomezinho que aparece embaixo da sua foto. Embaixo da sua foto vai ter novamente uma oportunidade de você colocar seu nome.

Geralmente, como eu falei pra vocês, quando a gente tem uns nomes muito comuns, é difícil a gente conseguir ter essa arroba liberado pra gente. Eu, com Fabiola Casanova, não consegui. Mas embaixo da minha foto eu consigo por Fabiola Casanova.

E isso também vai sair ali na parte das buscas. Então, se você é Pedro Henrique Souza, você vai botar lá Pedro Henrique Souza. Ou Pedro H. Souza, ou Pedro Souza, sei lá.

Como é que as pessoas te conhecem? Como é que as pessoas vão lembrar de você? Como é que você quer que elas te conheçam? Então, ali embaixo da sua foto, você já consegue colocar o seu nome do jeitinho que ele é original. E isso também vai ajudar nas horas da busca. Aí, do lado do seu nome, você pode botar uma barrinha.

E o que você faz? Por exemplo, Fabiola Casanova, eu tenho a opção de pôr Marte Digital. Fabiola Casanova, Social Media. Fabiola Casanova, na lixa de perfil.

Fabiola Casanova, seca barriga. Fabiola Casanova, queda de cabelo. Eu posso pôr isso, tá? E bota pra cima a barrinha pra ficar mais bonitinho.

Se ela colocar na busca ali, queda de cabelo, vai aparecer o teu perfil. Se ela colocar lá, Social Media, vai aparecer o teu perfil. Se ela colocar ali, seca barriga, vai aparecer o teu perfil.

Então, quais são as opções de busca que as pessoas podem fazer na hora de encontrar aquilo que você vende? Então, você pode pôr seu nome, barrinha e esse nomezinho do lado daquilo que você faz. Fabiola Casanova, renda extra. Fabiola Casanova, Marte Digital.

Eu não gosto muito Marte Digital, porque eu acho que tem um preconceito muito grande com esses nomes, tá? Marte Digital, renda extra. Mas também nada te impede de pôr, se você quiser. O Marte Digital, eu aconselharei você a não pôr, porque o pessoal vem e sai correndo.

Mas, de repente, renda extra, especialista digital, alguma coisa assim, você pode pôr, tá bom? Depois do seu nome, embaixo do seu nome, você vai dizer quem que você é, o que você faz, e a tua autoridade. E uma chamada para a ação. Calma que eu vou explicar por partes cada uma.

Embaixo do teu nome, você vai dizer quem você é. Aí, muita gente bota assim, fulana de tal, cristã, sagitariana, mãe de três, mãe de cachorro, esposa de fulano. Gente, isso vai botar dinheiro no teu bolso? Para pensar. Fulano de tal, marido de fulana, noivo, caso daqui a dois anos.

Sabe assim, isso vai botar dinheiro no teu bolso? E é o que a gente mais vê quando é pra descrever quem você é. Ali você precisa passar autoridade. O que é que a gente coloca? Tenho tantos alunos, já faturei não sei quanto, trabalhando com a internet já não sei quanto tempo, usufruindo da minha liberdade geográfica hoje, faturando múltiplos dígitos através da internet, trazendo uma vida mais saudável para as pessoas. Fulano de tal, especialista em trazer uma vida mais saudável para as pessoas.

Depende daquilo que tu vende ali no teu perfil. Então você precisa trazer algo relacionado ao que tu vende. Que você é mãe, que você é pai, que você é casado, que você é solteiro, que você tá à procura que você não tá, que você tem cachorro que você não tem, a tua religião, o teu signo.

Essas coisas não interessam pra mim. Isso não passa autoridade nenhuma, isso não coloca dinheiro no teu bolso, isso não vai fazer a menor diferença. Isso as pessoas vão saber no teu feed, nos teus destaques, que é a parte que você vai humanizar isso tudo, pra que haja uma conexão.

A não ser que, vamos lá, você é mamãe, você vende produtos de maternidade, e isso tem a ver com o que tu vende. Aí faz sentido você colocar lá, Fabiola, mãe de três, e eu vendo aqui sonhando o bebê, eu vendo como ter uma vida mais organizada mesmo sendo mãe. Se isso remete àquilo que eu vendo, aí tudo bem.

Se você vende produtos de relacionamento, pra casamento, um exemplo, aí vale a pena você colocar na sua bio, fulano de tal, casado há 20 anos com a mesma mulher. Aí lá você vai ter tudo o que você ensina pra pessoa conseguir manter um relacionamento lindo e saudável por 20 anos. Aí faz sentido você botar essas coisas.

Ah, eu sou fulana, eu sou canceriana, eu sou agitariana. Se você vender produto sobre isso, sobre astrologia, alguma coisa assim, aí tudo bem fazer sentido, mas o que as pessoas mais botam é fulaninha, 28 aninhos, 22 aninhos. Não, não, não.

Qual a tua intenção em dizer tua idade ali no teu perfil? Isso tem a ver com o que tu vende, com o que tu faz? Não tem nada a ver, gente. Então, presta atenção. Se você já tem isso aí, já vai lá e já apaga tudo.

Coloca algo que te traga autoridade, tá? A primeira coisa, aquilo que te traz autoridade. Fabiola, não tenho autoridade nenhuma naquilo que eu falo. Vou começar agora a mexer com produto de renda extra.

Nunca vendi nada, não ganhei nenhum real, não tenho nada. Fala a verdade. Fulana de tal, tá lá seu nome, em busca da minha liberdade financeira, larguei tudo para viver apenas na internet.

Fala a verdade, entendeu? Enfermeira, que larguei tudo para viver na internet. Dentista, hoje vivo na internet. Dona de casa, vivendo apenas na internet.

Algo que remeta ali em quem você é, tá bom? Depois disso, você vai dizer o que você faz, tá? Te ensino como você também pode largar tudo e viver só da internet. Clica aqui. E aí você vai mostrar lá o que é que a pessoa vai vender, tá? Por exemplo, vamos dizer que você vai vender o vendedor automático.

Te ensino como você pode ganhar dinheiro mesmo não sendo você quem está vendendo. Clica aqui para entender melhor. E aí sempre uma chamada para ação.

E ali você vai botar o link com o produto, com aquilo que você vende. Se você não vai jogar para uma página de venda, se você não vai jogar para um checkout, o ideal no seu caso, inclusive, é você jogar para um WhatsApp, tá? Porque aí lá você pode deixar o seu vendedor trabalhando por você. Você nem vai precisar ficar ali falando com as pessoas.

Elas vão cair no WhatsApp e o vendedor vai estar ali fazendo todo o trâmite, vai estar ali fazendo todo o processo de venda. Então você bota ali para ela cair no WhatsApp e a pessoa já vai direto. Quer secar a barriga em apenas 10 dias? Clica aqui que eu vou te falar como.

Quer ver o seu cabelo crescendo de volta? Clica aqui que eu vou te dizer como. Quer ver o seu bebê dormindo a noite inteira? Eu vou te mostrar como. E aí você vai mostrando ali aquilo que você faz.

Então é muito simples. É seu nome, algo que te traz autoridade e aquilo que você faz chamando já para venda. Muito simples.

Fazer a bio. Se você tá sem ideia nenhuma, você vai fazer a pesquisa que eu te disse. Vai entrando em vários perfis que vende.

Vamos dizer que você vende sobre o soninho do bebê. Um exemplo. Entra em vários perfis que fala do soninho do bebê.

Olha tudo o que eles falam. Anota as que você gostou e dali vai surgir a ideia para você criar a sua. Exclusiva e original.

Há uma outra coisa que eu quero dizer para vocês. Não vai enchendo de emoji, um monte de carinho, deixando aquela bio infantilizada com um monte de informação, tirando o foco daquilo que é realmente importante. Você pode botar um emojizinho ou outro, mas não vai enchendo de emoji.

Às vezes a pessoa bota, né, fulano. Aí bota um casal para dizer que ela é casada. E emoji, emoji, emoji.

Fica uma bio bem infantilizada. Quanto mais autoridade você passar, melhor. Então tenta evitar esse tanto de emoji.

Até porque tem um limite de ícones que a gente pode usar ali. Às vezes a gente quer escrever uma redação para pôr ali, mas não tem como porque tem um limite. Então você tem que conseguir falar o que você precisa falar em poucas palavras para poder caber ali.

Então a partir do momento que você vai botando emoji, ele vai comendo esses números de palavras, né, de letras que você pode usar. Então a ideia é você usar o menos possível, tá bom?

IV.V – MONTANDO SUA EMPRESA

Uma ferramenta bem legal que eu vou mostrar para vocês agora é, vai em ferramentas comerciais no WhatsApp e agora você pode vincular o seu WhatsApp ao seu Facebook e Instagram. Você clica no mais, adiciona o seu Facebook, seu endereço lá do Facebook. Se você for adicionar Instagram, é só vincular um ao outro.

Você continua para fazer o login na sua conta e você vai precisar colocar o seu login e a sua senha, tá? E aí você vai vincular as duas coisas, isso é muito legal, gente. Se você não for usar, não precisa usar essa parte aqui. Outra coisa é o link curto.

Você vai em copiar link e aí quando você mandar para uma pessoa o link do seu WhatsApp, esse link já pode ir com uma mensagem. Se você trabalha com mais de um produto, você pode botar lá só: olá, gostaria de mais informações. E aí você salva. Então toda vez que a pessoa entrar pelo teu link e clicar nesse link, ela vai já ter essa opção de clicar nessa mensagem e chegar até você já com essa mensagem.

Então você já sabe por que aquela pessoa está chegando ali, porque ela está te abordando. Outra coisa é mensagem de saudação. Você pode enviar uma mensagem de saudação para as pessoas que chegam através de você.

Toda vez que a pessoa chega lá e te aborda, você pode receber essa pessoa com a mensagem de salvação. E aí quando você for escolher, você vai ali em destinatários, todos. Aí você pode colocar assim, todos exceto os meus contatos.

Eu aconselho vocês a selecionar essa opção. Por quê? Porque senão as mesmas pessoas, toda vez que falar com você, vai ficar sempre recebendo essa mensagem. E aí o que eu acho que você deveria fazer? Quando a pessoa chegar até você, salva aquele contato, coloca lá, lead, fulano, lead, ou então só coloca lead.

E aí essa pessoa vai entrar nos seus contatos e aí ela não vai precisar, toda vez que entrar em contato com você, estar recebendo essa mensagem de saudação. Apenas as pessoas novas que nunca falou com você antes. E aqui o WhatsApp, ele já deixa uma sugestão, que tá assim ó, Fabiola Casanova agradece seu contato, como podemos ajudar? Gente, eu acho isso, esse negócio de como podemos ajudar, péssimo.

Eu não, eu não gosto disso, acho aquele negócio bem, bem assim, sabe? Muita gente usa isso, não é legal. Já vamos lá, uma sugestão que eu dou para vocês é, Oi, tudo bom? Fabiola Casanova aqui, já irei te atender em instantes, aguarda um momento. Para a pessoa não ficar naquela ansiedade, ou então mandando um monte de pergunta, você mostra a ela que você, ela vai pensar o que? Ela visualizou e ela já volta para me atender.

E aí, de fato, você volta. Se você quiser que a pessoa já adianta com a dúvida, você pode colocar assim, Olá, Fabiola aqui, já me adianta assim, quais são suas dúvidas, o que é que você gostaria de saber, que eu já volto aqui para te responder. Tenta deixar uma coisa assim, mais direcionada, para a pessoa não sentir aquela mensagem vaga, em que que eu posso te ajudar? É igual você entrar na loja, vai comprar uma roupa, a pessoa chega, Oi, tudo bom? Em que que eu posso te ajudar? Nada, às vezes a pessoa vai dizer, não, nada não, não quero a tua ajuda, eu quero fazer sozinha, eu quero só olhar uma roupa aqui.

Então, essa mensagem, o que que eu posso te ajudar, não é legal em nenhum processo de vendas, nem no pessoal, no A1, nem no online. Então, muda isso. E essa sugestão que eu dou para vocês, é bem legal, tudo bom? Já volto para te atender, se você quiser já deixar a sua dúvida, ou as suas perguntas, o que que você gostaria de saber, assim que eu voltar aqui, pode escrever, assim que eu voltar aqui, eu já vou te responder.

Seja bem, bem objetiva nessa mensagem de saudação. O próximo é a mensagem de ausência. Esse aqui, você vai utilizar caso você decida fechar a sua loja, como eu falei antes, se você não for fechar, não precisa colocar nada.

Se você for fechar, você vai ajustar aqui uma mensagem, e aí você decide o seu horário. Qual horário? Enviar sempre, não, né? Você vai colocar enviar apenas fora do horário de atendimento. Se a pessoa entrar em contato com você naqueles horários que você colocou, que você não estaria disponível, aí ela vai receber essa mensagem.

Então, seleciona isso, fora do horário de atendimento. E aí, qual é a Ele também deixou uma sugestão aqui, agradecemos sua mensagem, não estamos disponíveis no momento, mas entraremos em contato assim que possível. Eu também não gosto, acho vaga.

Se eu fosse colocar uma mensagem aqui de ausência, eu colocaria, Oi, tudo bem? Nesse momento não estou disponível, mas retornarei tal dia, tal hora. Meu horário de atendimento é de tal dia, tal hora, tal dia e tais horas. Bem assim, bem disponível.

Não se preocupe que eu vou te atender no tal dia, vamos dizer assim, que você fecha sábado e domingo, aí a pessoa entrou em contato com você sábado e domingo. Não estou disponível hoje, mas retornarei na segunda-feira às 9 horas da manhã. Não se preocupe, pode deixar a sua dúvida, que às 9 horas da manhã da segunda-feira eu entrarei em contato com você.

Porque, exatamente pelo que eu falei anteriormente, as pessoas são ansiosas. Então, quanto mais você direcionar isso aqui para elas, quanto mais objetivo e, claro, você for

na mensagem mais tranquila, você vai deixar essa pessoa. Uma outra opção que ele dá aqui é de respostas rápidas, que é para você criar atalho.

Por exemplo, você digita 001 e aí na hora que você digitar 001, a pessoa vai receber essa mensagem aqui embaixo. Agradecemos por utilizar nossos serviços. E aí você pode criar aqui vários atalhos e anexar aqui.

Eu vou botar 002 e aí a pessoa vai receber a outra mensagem. Sendo que isso aqui vocês não vão precisar utilizar muito, porque a gente tem as ferramentas que elas mesmas vão disparando. Vocês vão aprender isso.

Então, eu acho que isso aqui vocês não vão utilizar basicamente nada. Mas a nível de informação é legal vocês saberem. E, por último, são as etiquetas.

Gente, isso aqui é o que eu chamo de organizando a sua loja. Etiqueta é muito importante vocês saberem usar. Aqui eles já colocam várias opções de etiqueta.

Novo cliente, novo pedido. Você pode sempre editar. Em vez de colocar novo cliente, você pode colocar lead. Ele pediu ali o link, mas não fez o pagamento ainda. Gente, é muito importante. Até porque a gente faz algo que chama remarketing.

Vocês vão aprender mais pra frente. E aí, vocês vão configurar as ferramentas apenas nesses clientes que estão com pagamentos pendentes ou ficou interessado. Coloca aqui.

Ficou interessado. Não comprou, mas ficou interessado. Aí, vocês vão continuar trabalhando esse cliente aqui.

Então, essas etiquetas são fundamentais. E vocês também podem mudar a cor delas aqui. Em editar, vocês vão na aquarela.

E tem todas essas opções de cores aqui. E vocês podem mudar. E vocês também podem sair adicionando novas etiquetas.

Então, vocês podem estar criando várias e várias etiquetas. E aí, como é que coloca essas etiquetas? Você vai lá em conversas. Você vai aqui na pessoa.

E vocês vão em etiqueta. E vocês selecionam. Vamos dizer, ficou interessado.

Esse aqui é um que ficou interessado. E aí, eu coloco a etiqueta. E olha como vai aparecer a etiquetinha azul embaixo.

Então, eu já sei que todo mundo que é da etiqueta azul é porque ficou interessado. Todo mundo da etiqueta roixinha é porque está com o pagamento pendente. Pediu o link, mas não concluiu a compra.

Ou emitiu o boleto. Ah, esse aqui emitiu o boleto. Falou que vai pagar no boleto pra você ficar ali, né? Olha aí, fez o pagamento e tal.

Isso tudo vai ser feito através de ferramentas. Mas é importante vocês terem a loja de vocês toda, toda arrumada e ajeitada. Gente, organização é tudo.

Então, quanto mais vocês organizarem os clientes de vocês aqui na loja de vocês, vai ficar coisa mais linda. Até pra vocês poderem configurar e estruturar tudo depois, pra poder atender essas pessoas. Então, é isso, gente.

A ebook sobre arrumar a sua loja no WhatsApp é esta. Espero que vocês tenham gostado. Você们 vão aprender muita coisa ainda no decorrer desse treinamento.

A gente vai mostrar também para quem quer fazer tudo isso aparecendo. Mas mesmo se você, Fabiola, eu vou fazer aparecendo. Vou me posicionar no Instagram, eu vou ter um perfil, eu quero criar minha autoridade ali, eu quero criar meu nome.

Tudo bem, maravilhoso. Mesmo assim, você们 vão precisar configurar o WhatsApp de vocês, tá bom? Que isso fique bem claro, porque vai ser uma estratégia que a gente vai mostrar pra vocês. As ferramentas vão jogar pra algum lugar e um dos melhores lugares pra jogar, pra se comunicar é, de fato, o WhatsApp.

Então, deixa ele todo configurado para poder ter o melhor trabalho possível com esses clientes de vocês.

IV.VI – PASSO A PASSO DE UM PERFIL QUE VENDE

Gente, uma coisa que as pessoas muitas vezes banalizam e que aquilo ali pode ser um vendedor diário trabalhando pra você todos os dias, são os seus destaques. Gente, vocês não têm noção da importância de um destaque. Se vocês souberem fazer um destaque muito bom, muito estratégico, esse destaque vai vender para você todos os dias.

Os meus destaques vendem todos os dias, vocês sabiam disso? Eu tenho meus destaques ali bem estruturados e eles trabalham por mim 24 horas. Isso não deixa de ser um vendedor automático. Por mais que não é uma automação, não é nada disso, não é... É uma ferramenta gratuita que você pode usar para estar ali vendendo pra você todos os dias.

Aí as pessoas vão ali e colocam a festa tal que eu fui, a viagem tal que eu fiz. Nada impede de você colocar a festa tal, a viagem tal, beleza? Mas isso aí não vai vender por você. Então, existem destaques que precisam ser estratégicos.

Você pode até ter esses extras aí, mas você tem que ter uns destaques estratégicos. E eu vou mostrar como vocês vão estruturar cada um deles de forma muito estratégica. Porque as pessoas, pra poder confiar em você, a maioria... Aquele povo desconfiado que chega, a maioria vai olhar pros destaques porque quer saber um pouco melhor sobre quem você é, tá? Então, a maioria que vem, que chega até mim e que é desconfiado, fala assim, olha, eu assisti todos os seus destaques.

Aí imagina se eu tenho ali um destaque, só destaque de viagem que eu fiz, de passeio, de festa. Imagina se eu tenho um destaque ali que não convém. Eu bêbada, dançando, caindo.

Imagina, essa pessoa vai ter confiança em mim, será? Então, a gente tem que ter muito cuidado, tudo tem que ser muito pensado, muito estratégico no que você vai colocar ali, tá bom? Por mais que, vamos dizer que você é uma pessoa, mas eu amo encharcar, todo final de semana eu tomo muita cerveja. Mas, gente, cuidado, porque às vezes sai pra você que tá tudo bem, mas pra outras pessoas vão passar uma imagem que de repente não vai confiar tanto ali na tua pessoa. Lembre-se que existe todos os tipos de pessoa.

Vai ter gente que vai ser igual a você, não vai estar nem aí que tu tá ali filmando uma grande, gigante cerveja e dizendo que tomou todas elas naquele dia. E vai ter gente que vai dizer, nossa, essa pessoa não é muito séria, não. Ela toma todas, tá nem pra nada, agora sim, sabe? Então, você tem que pensar que tem todo tipo de pessoa, então você tem que ter muito cuidado.

Ah, Fabrinha, então você é uma hipócrita? Não, não tem nada a ver com isso, tem a ver com que a gente tem que peneirar aquilo que a gente vai expor na nossa vida. Até porque, primeiro, você tem que saber se você tá ali pra ser blogueiro, blogueira, né? Como eu falei, entender as pessoas, nada conta, pelo contrário, eu acho que super vale, mas se você vai trabalhar com isso ou se você vai estar ali trabalhando, vendendo alguma coisa, né? Uma loja bem estruturada, então essas coisas que eu tô falando, a gente tem que ter muito cuidado ali com o que a gente posta. Outra coisa, muito destaque, destaque demais confunde, é muita coisa pra pessoa assistir, a não ser que todos esses destaques tenham a ver com aquilo que tu vendes, aquilo que tu fazes.

Mas, aliás, se você botar muita viagem, muita festa, muito isso, minha filha, meu filho, meu cachorro, meu papagaio, minha viagem, e aí tem dois destaques do que você faz, fica complicado, porque é muita coisa ali pra pessoa assistir. Então, tudo tem que ser

muito pensado e analisado, vale a pena mesmo botar isso? Tudo bem, você ter um destaque assim, minha família, e aí tudo que for o que você colocou nos stories que tenha é em relação com a tua família, tu joga ali. Porque se a pessoa quiser saber um pouco mais desse teu lado de família, ela vai ali, vai olhar, vai assistir, eu acho isso super válido, não tem problema nenhum.

Viagens, às vezes é legal também, a pessoa, nossa, ela gosta de viajar, ela já foi pra esse lugar, eu também fui, eu também gosto disso. Então, vale a pena, às vezes, colocar umas coisas assim, né? O casamento do meu filho, legal, você também pode fazer um destaque sobre isso, mas o que eu tô falando é pra não encher de coisas mais supérfluas, vamos dizer assim, e esquecer daquilo que realmente importa. Eu acho até legal ter umas coisas ou outras desse tipo, porque humaniza um pouco mais, e a pessoa vai saber um pouco melhor quem você é, tá? Mas é o que eu disse, né? A pessoa sabe que você é mãe, que você tem dois irmãos e quatro filhos, quem você é casada, aí se você quiser ter um destaque, né, falando da sua vida espiritual, se isso é muito importante pra você, eu acho que vale a pena você ter um destaque onde você fala dos teus valores, das tuas crenças, porque outras pessoas que têm os mesmos valores e as mesmas crenças que você vai se identificar com você, é... política, tem que ter um pouco de cuidado, se você quiser peneirar, eu só quero pessoas que têm a mesma visão política que eu, comprando em mim, beleza, mas se não, cuidado aí nos seus posicionamentos, porque você pode espantar metade dos seus clientes, né? Então assim, você pode colocar os seus valores, quem você é, a sua visão, mas sempre com cautela, tá bom? E vamos lá para os destaque estratégicos.

O primeiro destaque estratégico que você precisa ter é o quem sou eu. Gente, se vocês quiserem saber exatamente até como fazer, vai lá no meu perfil e dá uma olhada no meu quem sou eu. O quem sou eu nada mais é do que você contar um pouquinho da tua história, de onde você veio, claro, você não precisa expor tudo, tá gente? O que fizer sentido, eu não exponho tudo, não expus tudo no meu, tem coisas muito relevantes da minha vida, mas que é muito pessoal e eu não quis colocar ali no destaque, porque algumas coisas da minha vida eu não gosto de expor, tá? Coisas que eu já vivi, que eu já passei, eu tenho uma história de vida gigante, pode não parecer, mas eu já passei por muita coisa, mas tem coisa que eu não quero falar ali, entendeu? Então eu não preciso falar, eu falei aquilo que eu achei que era legal, que era relevante e que tem a ver com o que eu faço hoje.

Então, eu coloquei um quem sou eu bem estratégico. Ora nenhuma, vocês vão ver, eu peguei uma câmera para falar quem eu era. Olha, tudo bom, eu sou a Fabiola, sou filha de Gerson e Eliane, eu tenho mais dois irmãos, nasci na cidade de Recife, não fiz isso, tá? Eu fiz tudo em formato de storytelling e eu vou mostrar para vocês como vocês vão criar um storytelling em uma outra ebook.

O que é, isso é para dar uma resumida, ele é todo escrito, é um stories todo escrito que você cria com imagens, você faz ele de uma forma bem hipnotizante e ali você vai contando uma história estratégica. Por que é importante as pessoas saberem quem você é? Para gerar uma conexão. Vocês não têm noção do tanto de pessoas, talvez você que está assistindo é uma dessas pessoas, que me seguem, compram meus produtos, porque se conectaram com a minha história, porque a minha história tem a ver também com a história dessa pessoa.

Então, são muitas pessoas que chegam todos os dias, falaram isso para mim. Nossa Fabiola, tudo que você passou, a sua história de vida é muito parecida com a minha, eu também passei por isso, eu também vivi isso. Então, gente, quando você conecta com alguém, a chance dessa pessoa te comprar é um milhão de vezes maior.

Então, quanto mais a gente conseguir contar nossas histórias, mais a gente vai vender. Como eu falei, você vai criar esse storytelling que vocês vão aprender comigo, vai criar, vai deixar tudo bem estruturado ali e vai criar o Quem Sou Eu. Coloca a capa dos destaques de vocês, sempre muito bonita, muito arrumada.

Não vai fazer aquelas capas tudo feias, o próprio Instagram muitas vezes seleciona a capa, pega uma imagem, nada a ver, fica aquela bagunça. Lembra que o Instagram de vocês tem que estar muito bem arrumado. Então, a capa dos destaques de vocês é muito legal.

Se você não sabe, não manja de criar uma arte, de fazer uma foto, eu sempre pego uma foto, um selfie mesmo que eu faço, eu sempre pego uma foto assim, vou no Canvas, pego um fundo liso, eu sempre uso a mesma cor da minha paleta de cores, eu sempre uso, é um branco meio gelo e o bege, eu vou sempre nessas coisas. Aí eu pego o fundo nessas cores, arranco o fundo das minhas fotos, o próprio Canvas, ele tira o fundo da foto e fica o meu rosto com o fundo liso. Depois, se vocês quiserem, vocês vão lá ver.

Só isso, isso é a capa dos meus destaques. Você pode fazer isso ou vocês podem fazer tudo liso em um ícone ou uma palavrinha, sempre usando a mesma fonte, a mesma cor, isso tudo fica bem bacana, fica bem clean. Ou você pode escolher fotos bonitas, mas que elas se casem, que não fique bagunçado ou pode simplesmente botar as bolas lisas, tudo preto, tudo branco, tudo vermelho, tudo amarelo, tudo azul, tudo liso, sabe aquelas bolinhas lisas assim? Fica bem legal também, tá? O importante é ficar apresentável e sem cara de bagunçado.

O segundo destaque estratégico é o comece aqui. O que você vai colocar nesse comece aqui? No comece aqui, você vai explicar aquilo que você faz hoje, tá? Pode ser através do storytelling também, como eu falei para vocês. Eu até gosto mais do storytelling,

porque acredite se quiser, as pessoas preferem ir lendo, né? Dessa forma que eu vou ensinar para vocês, né? Porque se vocês colocarem textão, o povo não vai ler.

O storytelling é bem estratégico. As pessoas preferem ir lendo o storytelling do que ficar ouvindo você ali falando meia hora. Você pode intercalar, se você quer falar, você pode falar, mas aí você intercala uma imagem, você fala, bota um meranga, você escreve, aí você vai intercalando para não ficar aquele story cansativo da pessoa ver.

Então, o comece aqui é você explicando o que você faz, com o que você trabalha, por que você trabalha com aquilo. E aí você vai explicar o seu produto, porque você o vende, o que ele faz na vida das pessoas. Deixa tudo muito bem explicado.

Ali você já tem que ter venda, tá? Todo, na verdade, o que sou eu, no final, eu faço... E hoje é por isso que eu trabalho com isso. E aí eu boto um link ali para vender o meu produto. Aí o comece aqui também, você vai contar tudo o que você faz, por que você faz, como é o produto.

Fala tudo do produto lá, todo o trabalho que você faz. E no final você vai chamar para a pessoa comprar aquele produto e vai deixar o link ali. Todos esses stories, no final, você tem que ter uma chamada para venda, tá? Vocês vão aprender melhor a fazer isso depois.

Mas são stories que a pessoa vai ficar ali hipnotizada com você, prestando atenção em tudo que você está dizendo e no final ela vai comprar sem sentir. Ela compra que não sente, porque ela conectou contigo ali com o que você está falando ali. O terceiro destaque estratégico é o dúvidas, né? É muito importante, é muito bom ter as dúvidas, por que as pessoas geralmente vão ter sempre as mesmas dúvidas a respeito do produto que você vende.

E a maioria você já vai saber o que é, por que de tanto que você vende, você vai ver que as perguntas são sempre as mesmas, tá? Fabiola, não sei, por que eu estou conversando agora. Eu nunca vendi esse produto, eu não sei qual vai ser as dúvidas das pessoas. Então você vai lá na página de vendas desse produto e geralmente na página de vendas tem um tira dúvidas, né? O produtor geralmente vai lá colocar as principais dúvidas do produto dele.

Então, o que você vai fazer? Fabiola, eu não tenho audiência, meia dúzia de pessoas abre meus stories e nem coloca perguntas. Eu abro a caixinha de perguntas, ninguém responde. Não tem problema, você vai abrir a caixinha de perguntas, você mesmo vai escrever a pergunta ali e você mesmo vai responder as perguntas.

Não aparece quem perguntou. Então não tem problema que seja você, porque ninguém vai saber que foi você mesmo que botou as perguntas ali. E, ah, eu estou enganando as pessoas.

Não, gente, não tem nada a ver com isso. Acontece que você precisa arrumar a casa, você precisa deixar um lugar de tira dúvidas, porque depois você vai aumentar só disso, você vai usar todas as ferramentas que a gente ensina nesse produto aqui, que ele vai atrair pessoas. E aí essas pessoas vão clicar no dúvidas, vão clicar no Comece Aqui, vão clicar no Quem Sou Eu, e isso precisa estar tudo pronto e estruturado para receber essas pessoas, tá? E aí nessas dúvidas você vai vender também, por que você pode botar uma pergunta assim, como que eu posso fazer para adquirir seu produto? Aí você bota clicando aqui nesse link aqui embaixo, tá? Então tudo você tem que ser estratégico, todos os stories, todos os destaques estratégicos que eu estou falando aqui, tem que ter uma chamada para ação, uma chamada para venda.

Todos eles têm que ter um link do produto que você vende, tá bom? Se você vende mais de um produto, o que é que você vai fazer? Você vai fazer dúvidas, aí bota o nome do produto, aí faz outra dúvida com o nome do outro produto, tá? Esse negócio de vender mais de um produto é até um pouquinho desafiador. Tem uma ebook falando sobre isso, vocês vão ter que assistir essa ebook. Mas se é o seu caso você vender mais de um, você vai fazer a dúvida para um produto e uma dúvida para o outro produto, tá bom? Mas é muito importante que você tenha esse tira dúvidas.

Então abre aí seus stories, já coloca assim uma caixinha e pergunta dúvidas sobre o produto? Tá, escrevam aqui. Aí você mesmo vai lá escrevendo e respondendo, escrevendo e respondendo, escrevendo e respondendo. E depois você coloca tudo nos seus destaques.

Outro destaque muito importante é o destaque de prova social, de feedbacks sobre o produto que você vende. Mesmo que você nunca tenha vendido nada, todo produto, todo produtor, geralmente, né, pelo menos um produtor sério, antes dele lançar um produto, ele vai ter testado esse produto com alunos de outro produto que ele já tinha, com mentorados, com pessoas que ele deu o produto para a pessoa usar e ver se ela tinha resultado. Ele vai testar um produto, ele vai validar esse produto antes de lançar o produto, tá? Então quando ele lança o produto, ele já vai ter as provas para ver se aquele produto realmente funciona.

É muito arriscado hoje um produtor que lança um produto sem ter testado antes. Pode acontecer, mas não é o ideal. Então a maioria dos produtores, eles vão ter feedbacks.

E se o produto já tem tempo de mercado, aí é que tem feedbacks mesmo. E geralmente, se você adquiriu aquele produto, você tem acesso a esses feedbacks. Então você pode pedir ao produtor os feedbacks, tá bom? Então você vai fazer um dia, você vai lá no seu Instagram, nos seus stories e você vai postar lá, olha os feedbacks desses alunos.

E aí você posta feedback 1, feedback 2, feedback 3. Se você cria stories com feedbacks, às vezes você hoje criou um story lá e usou um feedback ou dois. Aí depois você pega esse feedback que você usou e joga nesse destaque apenas o feedback. Então as pessoas que forem ali dar uma espiada vão querer saber se esse seu produto realmente funciona, o que é que as pessoas estão falando sobre ele e eles vão acessar esse feedback para ver o que é que as pessoas estão falando do seu produto.

E não esqueçam, mesmo nos feedbacks, aproveita para fazer uma chamada para venda, tá? Como, Fabiola? Como que eu posso fazer isso? Você pode criar uma story assim, olha o que essa aluna está falando sobre esse produto. Aí a pessoa vai ali e vai estar lá o depoimento dela. Embaixo você pode escrever, você também pode ter resultados como esse, só precisa clicar nesse link aqui.

Pronto, esses stories aí vai ter que estar nesse seu destaque de feedback e pode ter mais de um assim, né? Pode ter vários assim, porque a partir do momento que a pessoa vai passando eles, ela não vai até o final, né? Então vai ter um assim no início, um assim no meio, um assim no fim. Então sempre ela vai estar se deparando ali com uma chamada para ela consumir o seu produto, para ela comprar ali o seu produto. E por último, você precisa ter um destaque falando do seu produto, tá? Então vamos dizer que você vende aqui um vendedor automático, aí você bota lá vendedor automático.

Às vezes não dá para botar essa palavra toda, tá? Então você pode botar VA ou vendedor A e aí a pessoa vai imaginar que é o produto que tu vende. Então você vai lá explicar tudo, gente, sobre esse produto. Tudo, tudo, tudo que você puder explicar, mostrar os resultados que ele traz, como ele é, o que ele faz, você vai colocar nesse destaque, tá bom? Aí vamos dizer que você vende uma pílula de emagrecimento, aí você vai colocar tudo nesses destaque sobre a pílula de emagrecimento.

Então é muito importante que você tenha um histórico específico falando de um produto específico que você vende e no final uma chamada para a compra.

IV.VII – GERENCIANDO SUA EMPRESA COM EFICIÊNCIA

Gente, agora bora lá começar a configurar o WhatsApp de vocês. Primeira coisa, vocês vão entrar no WhatsApp e vai em configurações. E aí, vocês vão editar o perfil de vocês.

A primeira coisa que vocês vão mexer é na foto. Tanto vocês podem colocar foto de fundo, como vocês podem escolher uma foto bem bonita do produto que vocês vendem, como uma foto.

Se vocês não quiserem, vocês podem colocar um logo, podem colocar uma imagem do próprio produto, ou pegar imagens de pessoas em bancos de imagem, como o Pinterest, por exemplo. Eu adoro o Pinterest para pegar fotos e imagens, ele é maravilhoso. Ou até o próprio Google também, você pode entrar lá e... Vamos dizer que você quer usar uma foto de uma mulher lá, uma mulher bonita, você pode colocar lá, mulher bonita, modelo, mulher rica e vice-versa.

Homem, homem bonito, modelo masculino, homem rico. E aí vai vir bastante coisa, tanto no Pinterest como no Google. Então, nesses dois vocês podem pegar esse tipo de imagem, não tem problema nenhum em usar, tá? Eu só falo assim, cuidado com a imagem para ter coerência com aquilo que você faz, porque às vezes você vende renda extra, um exemplo, e você coloca uma imagem de uma paisagem, não tem nada a ver.

Ou então, vocês vendem produto para emagrecer, e aí coloca a imagem dos seus filhos. Então, isso aqui tem que ser muito profissional e tem que ter coerência com aquilo que você faz. Inclusive, se você for colocar uma foto sua, escolhe uma foto bacana, não vai colocar uma foto sua deitada, não vai colocar uma foto sua na praia, nem de corpo todo, de preferência do rosto e liso atrás.

Pode estar sorrindo, não tem problema nenhum, mas que seja do rosto e liso atrás, tá bom? E aí o nome comercial, depois, logo embaixo. Fabiola, que nome que eu vou colocar? Porque eu não quero aparecer, gente, não tem problema. Principalmente se você usar só o seu primeiro nome, né? Vamos dizer que você chama Karol, que você chame Carlos, você coloca Karol, Carlos, tem milhares de Karols e Carlos no mundo.

Uma coisa que eu aconselho a vocês é não usar nomes que não tenham nada a ver, porque as pessoas, elas gostam de se referir a alguém pelo nome, mesmo que sejam ali as ferramentas, mas ela não quer falar com a ferramenta, primeiro que ela não sabe quem é uma ferramenta, ela vai achar que está falando com você. E aí, vamos dizer que você vende produto para emagrecer, aí você coloca lá, pílula de emagrecimento. A pessoa não quer chegar e se referir.

Ô, pílula de emagrecimento, deixa eu tirar uma dúvida aqui. A pessoa não quer falar assim, ela quer falar com alguém, ela quer sentir que está falando com alguma pessoa. Então, sempre no nome, coloca um nome de uma pessoa, de um vendedor.

Ah, não quero usar o meu nome de jeito nenhum, porque meu nome é muito difícil, é raro ter alguém com meu nome. Então, pega um nome fictício, por exemplo, eu sou Fabiola, e coloca aqui, Carol, ou coloca uma abreviação, eu sou Fabiola, mas eu coloco aqui, Fábi. Então, você vai simplificando para deixar aquele acesso da pessoa com você o mais humanizado possível.

Quanto mais você humaniza os processos, mais você vai vender. Então, vão estar lá as ferramentas agindo, mas aqui vai estar uma forma muito humanizada. Então, quanto mais humanizado... E eu até, como um conselho, assim, eu dou para vocês.

Nessa imagem, assim, da foto de perfil nessa bolinha aqui, ó, coloca a foto de alguém, mesmo que não seja sua, eu acho que é o melhor. Se vocês vão trabalhar com encapsulados, com produtos físicos de forma geral, geralmente na própria página de venda, às vezes pode ser que tenha alguma foto que eles usaram lá, você pode utilizar aqui também. Só não vai usar foto de produtor aqui, tá, gente? Isso vai dar problema.

Não coloca foto do produtor lá, do dono do produto aqui, fazendo como se você estivesse passando por essa pessoa. Isso aí não é legal. Eles vão achar que você está ali fingindo ser alguém que você não é, e aí depois vai dar um horror para vocês.

É melhor não fazer isso. Então, para essa foto quadrada aqui, vocês clicam na camerazinha, e aí vocês colocam uma foto de fundo. Aí sim, pode ser uma paisagem, uma imagem que remeta ao produto, que tem a ver com o produto.

E aqui, a sua. Depois, vocês vão na descrição da empresa. Gente, essa parte da descrição da empresa é muito importante.

Isso é o seu cartão de visitas. Quem é você? O que você faz? Mesmo, Fabiola, eu vou vender encapsulado, tá bom, mas quem é você? Não quero aparecer, tudo bem, mas é importante a pessoa saber quem é você. Eu botei aqui o meu, né, como exemplo para vocês verem.

Eu sou Fabiola, trabalho com marketing digital há dois anos, e já ajudei milhares de pessoas a transformar suas vidas financeiras através de estratégias digitais que realmente funcionam. Então, se o seu objetivo é decolar no digital de uma vez por todas, meu produto, o VA, é ideal para você. Então, eu trouxe uma certa autoridade para mim, né, que eu entendo aqui o que é que eu faço, eu estou há dois anos trabalhando digital, eu já ajudei milhares de pessoas, e depois eu mostro o que o meu produto faz, né, ele ajuda a pessoa a decolar no digital de uma vez por todas.

E aí, isso aqui é totalmente assistente que eu fiz, é só para usar como um exemplo, mas para você se apresentar brevemente, traz alguma coisa que traga autoridade para você, nem que, ah, eu trabalho com emagrecimento porque eu sou apaixonada pelo nicho de saúde, ajudar pessoas a poder emagrecer de forma saudável, coisas assim, entendeu? E depois, o que é que o seu produto faz pela pessoa? Aí você já coloca logo embaixo. Não precisa fazer um textão desse tamanho, gente, até porque textão gigante as pessoas não vão ler. Você vai aqui e faz um texto pequeno mesmo, ó. Aqui você vai em editar, escreve, e depois vai em salvar.

E aí o seu textinho está pronto aqui. O próximo passo é seu horário de atendimento. Com as ferramentas, vocês não vão precisar se preocupar tanto com isso aqui, porque as ferramentas, elas podem trabalhar ali 24 horas, vocês não precisam delimitar tempo para a pessoa falar com você.

Mas vamos que você queira delimitar, né? Não, eu não vou atender sábado e domingo nem com as ferramentas, não quero. Vou colocar aqui que eu fecho, que eu estou fechado. Então você vai em horário de atendimento, seleciona, né? Aberta no horário selecionado.

Aí você vai selecionar domingo. Eu vou atender de nove. Aí você clica aqui, ó. Se você quiser mudar, não, no domingo eu vou começar a atender de meio-dia só.

Então de meio-dia às 18. Ou então de nove aos meio-dia. E depois, segunda, que horário? E assim você vai fazendo tudo.

Ou então se sábado, está como fechado, deixa fechado se você não quer atender. E se você vai estar sempre aberto, você clica aqui, sempre aberto. E está aqui tudo aberto.

Ou então sempre aberto, exceto domingo e sábado. E aí você fecha aqui. Então vai estar sempre aberta de segunda à sexta.

Então aqui você consegue organizar todo o seu horário. E aí você vai em salvar. O próximo passo é o endereço.

Isso aqui é para quem tem estabelecimentos físicos, porque você de fato pode colocar aqui no mapa, olha, você pode definir no mapa o seu endereço. Como vocês vão trabalhar de forma digital, vocês não têm um endereço físico. Então o que eu coloco aqui? Eu coloco a arroba do meu Instagram.

Fabiola, eu não vou usar Instagram, não quero usar o Instagram. Então você não precisa colocar nada. Se você for usar, você coloca.

Se você não for usar, você não coloca nada, tá bom? O próximo é o endereço de e-mail. Eu acho importante vocês colocarem um e-mail aqui que não precisa ser seu e-mail pessoal. Você pode criar um e-mail apenas para o seu negócio.

Por quê? Porque passa mais credibilidade, mais autoridade, passa mais profissionalismo. Então dificilmente o pessoal vai entrar em contato com você pelo e-mail, até porque ela está aqui no WhatsApp já conversando. Mas é legal a gente possa isso aqui apenas para mostrar aquele profissionalismo.

Então uma dica que eu dou é coloque o e-mail. E depois do e-mail, você vai colocar o site. Como você trabalha no digital, a gente sempre aconselha vocês a procurarem produtos para vender que tenham página de venda, tá? Se não tiver, tudo bem.

Mas se tiver, você coloca aqui a página de vendas do produto. Ficou duas vezes aqui. Aqui no caso, eu vou colocar o do VA.

E aí eu salvo. Porque a pessoa pode acessar a página de vendas a qualquer momento. Então tem uma ebook que a gente vai explicar isso bem certinho para vocês, mas eu sempre vou aconselhar vocês a terem produtos que tenham página de vendas.

Porque isso aqui, gente, já é, como diz, meio caminho andado. Muitas, muitas pessoas compram direto. Se for uma página de vendas boa, bem estruturada, muitas pessoas não vão nem perguntar nada.

Nem falar um oi depois que tiver entrado na página de vendas. Pela própria página de vendas, elas já vão fazer toda a compra, porque a página de vendas vende sozinha. Então a gente vai mostrar isso para vocês bem detalhadamente.

Mas um conselho que a gente sempre vai dar é procurem produtos que já venham com página de vendas. Não são vocês que vão criar. Vocês não vão perder tempo criando página de vendas, não.

Vocês vão entender os produtos que a gente vai entregar para vocês mais na frente. Todos eles têm uma página de vendas, assim, incrível, que já se vende sozinha. Ela é sozinha, já faz todo o serviço.

E depois do site, vocês podem criar um catálogo. O catálogo é o que a gente faz aqui. Ah, Fabiola, mas eu trabalho com um nicho de renda ex.

Eu vou pôr o quê no meu catálogo? Prova Social. Até coloquei aqui aquele patch para você colocar um nome. Então você pode botar Prova Social 1, 2, 3. Várias provas sociais.

Se vocês também trabalham com nicho de emagrecimento, pode colocar aqui imagens de antes e depois. Vocês podem colocar tudo, tudo, tudo aqui. E tem um negócio aqui bem interessante, só para nível de informação de vocês, vocês não precisam, mas é que agora o WhatsApp Business está permitindo que você possa impulsionar.

Você vai clicar aqui, ó, Impulsionar. Vai entrar no seu Facebook e aqui você já vai fazer todo aquele processo de Facebook Ads. Sabe quando você impulsiona uma foto no Instagram? Agora você pode fazer isso aqui pelo WhatsApp também.

Então você já entra no Facebook e já faz tudo lá. Seleciona o público que você quer que veja, a faixa etária. Gente, você faz tudo, tudo apenas pelo celular.

Eles estão interligados hoje e você faz tudo por aqui. Ou então você pode compartilhar o link caso vocês queiram montar mesmo um catálogo ali, se você vai vender um produto físico com todos os seus produtos. Você depois pode pegar esse link aqui, compartilhar o link e mandar esse catálogo para os seus clientes.

Isso aqui você pode estar sempre mudando, né? Todo mês, a cada período aí que vocês determinarem, vocês podem estar mudando o catálogo de vocês.

IV.VIII – PASSO A PASSO DE UMA VITRINE ESTRATÉGICA

Gente, agora vamos falar da vitrine mais maravilhosa e mais linda de vocês aí, que é o feed, né? O feed ali em si, as fotos, as imagens que vai ter ali, tá? Primeiramente, quando vocês forem postar uma foto, por favor, tenham cuidado em colocar fotos de qualidade, com uma boa definição, com uma cor agradável, mesmo que seu celular seja o pior do mundo. Vamos falar assim, Fabiola, minha câmera é péssima, minhas fotos saem horríveis, a gente tem um presentinho que a gente vai dar para vocês, eu também vou ensinar vocês a editar essas fotos. Existem ferramentas gratuitas que vocês conseguem deixar a foto mais definida, mesmo se a câmera for ruim, que vocês conseguem deixar a cor mais agradável, vocês conseguem padronizar tudo e ficar um feed bonito.

Primeiro, gente, vocês precisam escolher uma paleta de cor, tá? Se vocês vão postar posts escritos, coisas falando, o ideal é que vocês tenham uma paleta de cor. Vamos dizer que sua paleta é amarelo com branco, ou sua paleta vai ser preta e branca, ou vermelha com azul, tô dando vários exemplos aqui. Se vocês quiserem ter ideias de paletas de cores, vai no Google e coloca assim, paletas de cores, vai aparecer várias, ali mesmo vocês já podem tirar várias ideias.

Deixa-me dar uma diquinha pra vocês, vocês podem dar um print ali da tela, daquelas cores, a paleta que você gostou, pega no máximo três cores, não vai pegar cinco, seis cores, isso vai virar uma confusão na hora de vocês criarem conteúdo. Duas, três cores

no máximo ficam bem mais fácil na hora de vocês criarem os conteúdos de vocês, tá? Aí vamos dizer que é vermelho, branco e amarelo, a cor de vocês. Aí vocês deram um print no tom exato que vocês gostaram, do vermelho, do branco e do amarelo.

Vai lá no Canvas, joga essa foto com esse print, aí vocês vão embaixo em cor, aí vai ter uma... tipo um pincelzinho, assim, que você vai clicar nele, vai colocar esse pincel em cima dessa cor que você gostou, e o Canvas vai te dar o código daquela cor, de cada uma que você gostou. E aí você anota, você copia no seu bloco de notas, e toda vez que você for fazer uma arte, você já tem o código das suas cores ali. Gente, vai virar um feed bem harmônico, e isso é para todo mundo.

É... tem muita blogueira hoje em dia que fala, né? Ah, feed... esse negócio de feed harmônico já era, pode ser bagunçado, não tem problema. Eu sou da linha de que o belo vende, tá? Eu acho até... gente, se vocês forem numa loja, num dia de promoção, que fica aquela bagunça, que o povo joga roupa pra tudo que é lado, dá ou não dá uma preguiça de olhar o produto, por mais que você saiba que tá na super liquida? Por exemplo, eu amo a Zara, aí às vezes eu vou lá na liquidação, mas tá aquela bagunça dentro da loja. Aquela Zara era com roupa de tudo que é cor, aí tem blusinha regata, de manga, aquela confusão.

Às vezes me dá uma preguiça de olhar, e eu vou passando meio que... de todo jeito. É... são poucas as pessoas que têm paciência de dar uma garimpada mesmo, quando o negócio tá bagunçado, sabendo que vai conseguir uma boa oferta. Eu sou daquela que acaba perdendo a boa oferta, porque me dá preguiça procurar a escolha no meio da bagunça.

E a maioria das pessoas vão ser como eu. Então, esse negócio de que feed bagunçado dá o mesmo resultado, eu tenho as minhas dúvidas. Talvez pra quem é blogueira de lifestyle, tudo bem se o feed tá harmônico ou não, mas pra gente que vende, que aquilo ali de fato é uma loja, eu acho que o feed bagunçado não vai funcionar muito bem, tá? Então eu acho que quanto mais harmonia você trouxer pro seu feed, melhor.

Então tenta ter uma paleta de cores aí bacana, bonita, e trabalhar sempre nessas cores, porque às vezes vira um balai, tem de tudo ali, e a pessoa fica até com preguiça de entrar no seu feed. Gente, o que eu mais vejo, na verdade, é feed desse jeito. É foto feia, não é que você tá feia, mas é que a foto em si, ela não tá com uma boa resolução, ela tá escura, ela não tá agradável aos olhos, aí o pessoal faz um azar de tudo cabenga, sabe? Inclusive, vai ter vendedor automático pra tá criando isso pra você, a gente vai entregar tudo pra você, gente.

Você não vai precisar manjar de arte, fica tranquilo em relação a isso, tá? Então, vocês vão ter tudo aqui entregue. Vai ter tudo prontinho pra vocês, então só pega isso que a gente tá entregando e já monta esse feed. E esse feed estratégico, vamos lá, eu não vou ter que viver passando esse feed não, gente.

Deixa pelo menos ali umas 12 imagens, porque é de 3 em 3, né? Pelo menos umas 12 ali, é bem estratégica e aí eu vou mostrar pra vocês como que vocês vão fazer pra ter essas 12, pelo menos no mínimo, bem estrategicamente pronta pra receber as pessoas. Eu conheço produtores que começaram a ter feed do zero com 7 imagenzinhas ali, 5, e fizeram um rio de dinheiro, porque foram 7, 5 imagens, mas assim, muito bem estratégico, sabe? Então, se vocês souberem deixar esse feed muito estratégico, gera um desejo nas pessoas, essa conexão, vocês vão vender muito, vocês não precisam ter mil fotos, 100 fotos, 100 postagens, não precisa, vocês só precisam ter as postagens certas. E quais são essas postagens, Fabiola? Você precisa de postagem que gere conexão, vocês precisam de postagem que gere autoridade, você precisa de postagem que gere compartilhamento, e vocês precisam de postagem que venda, que realize vendas.

E agora eu vou explicar cada uma pra vocês, tá? O que é uma postagem que gera conexão, a começar daí? O ideal é você ter uma foto sua, embaixo dessa foto você escrever um pouquinho sobre quem você é, eu sou fã de tal, tô começando um novo posicionamento aqui nesse perfil, ou estou começando esse perfil aqui do zero, pra falar do meu novo trabalho, escreva um mini textinho ali falando quem você é, de onde você veio, você pode escrever sobre isso. Outra coisa legal é que você pode fazer isso em carrossel, isso é muito legal, gente, funciona muito, se vocês tiverem coragem de se expor, porque eu sei que tem gente que vai dizer, ah, eu não quero fazer isso, mas a maioria não vai ter problema, então eu vou dar essa sugestão pra vocês. Em vez de botar, você pode botar na capa uma foto sua, e a partir do momento que vai passando ali as fotos do lado, você mostrar de onde você veio, e pra onde você chegou.

Contando mesmo a tua historinha ali nos carrosséis, e a pessoa passando ali, gente, vocês não têm noção do quanto isso conecta. Ou vão dizer, Fabíola, mas eu não tenho passado assim, triste, minha história é normal. Então vai ali no carrossel mostrando quem você é, eu sou mãe de dois, aí você mostra ali teus filhos, eu me casei com o amor da minha vida, aí você coloca ali o amor da tua vida, eu sou enfermeira, eu coloco uma foto tua ali trabalhando como enfermeiro, e aí você escreve embaixo um pouquinho sobre quem você é, e ali, nas fotos passando, vai mostrando exatamente aquilo que tu tá falando embaixo.

Isso é uma postagem que vai gerar conexão. Você não tá postando uma foto só pra postar, você tá postando uma foto ali para as pessoas entenderem quem você é, e elas se identificarem com você, porque você não sabe o tanto de gente que vai ver ali e vai

dizer, nossa, eu também era motoboy, eu também fazia entrega em iFood, eu também dirigia Uber, eu também era enfermeira, eu trabalhava horas e horas, eu também sou dona de casa, me sentia frustrada também. Gente, vai ter a tua história, vai ser igual a história de um monte de gente.

Então é muito legal tu contares a tua história. Tu postas ali, escreve embaixo, e aquilo ali vai conectar pessoas demais a você. Um outro post que também conecta é você fazer uma postagem falando dos teus valores, das tuas crenças, das bandeiras que tu levantas.

Tô falando de ser militante, às vezes não, mas assim... Por exemplo, eu sou em prol da família, eu sou em prol de um casamento feliz, de uma mãe que tem mais tempo pros filhos, eu sou em prol da gente não ter que viver pra trabalhar, mas trabalhar pra viver, eu sou em prol da gente ter qualidade de vida, eu acredito que sim, todo mundo merece ter uma vida de abundância, que Deus nos criou pra ter uma vida abundante, e aí é legal você fazer, posta uma foto, escreve, não precisa fazer um textão de 50 mil linhas de continua nos comentários, não, gente, dá uma resumida ali e vai criando posts diferentes, você não precisa falar todas as tuas crenças num post só também, se não quiser, fala uma foto, fala outra em outra, e a foto ter um pouquinho a ver ali com o que você tá falando, ou também não, às vezes só uma foto tua ali mesmo, um selfie mesmo ali embaixo, você falar um pouquinho, mas se você, lembra que eu falei da bio?

Ah, eu sou mãe de tanto, sou casada com fulano, você não precisa colocar isso na bio, mas é legal você colocar isso no seu feed, meus filhos, a razão da minha vida, minha esposa, meu marido, meu noivo, meu namorado, que em tudo me apoia, você pode colocar isso no feed, e é bem legal até que você coloque, tá? Por quê?

Porque isso também gera conexão com pessoas, então tudo, gente, hoje que você for postar, tem que ser intencional, tem que ser pra gerar conexão, você não vai postar uma viagem que você fez só pra postar, você vai postar uma viagem e ali embaixo você escreve uma coisinha que gera um desejo, um encanto, graças ao meu trabalho hoje eu consigo viajar, assim, na hora que eu quiser, e mesmo assim conseguir ganhar dinheiro, fui nessa viagem conseguir botar um biquíni, morri de vergonha por conta que eu tava acima do peso, e agora que eu comecei a usar esse produto, hoje eu emagreci, e eu consigo pôr um biquíni, olha que ano essa viagem, curtindo o meu corpo novo, sempre assim, gente, sempre ser intencional naquilo que você posta, é o ideal, é o que mais vai fazer as pessoas se conectarem com você.

Outro post estratégico é o post de compartilhamento, o post de compartilhamento faz o algoritmo do Instagram entender que aquilo que tu faz, aquilo que tu posta é relevante para as pessoas, o que é que dá compartilhamento? É você postar uma frase motivacional, é você postar um Reels onde você dá informação, ou até um Reels

engraçado, mas se tiver a ver com o teu ninho, não vai fazer um negócio aleatório que não tem nada a ver, só para o povo compartilhar, tudo tem que ter a ver com aquilo que tu faz, é um Reels, uma frase, você ensinando alguma coisa sobre aquilo que você faz, esse tipo de postagem gera muito compartilhamento, você vai ver ali naquela série, salvamento e compartilhamento, e isso conta muito mais para o algoritmo do Instagram do que um like, vocês sabiam disso?

É quando a pessoa aperta aquele aviôzinho, manda para alguém, amigo, olha isso aqui, ou ela salva ali, porque ela salvou porque ela gostou ali do conteúdo, então isso para o Instagram, gente, é maravilhoso, o Instagram começa a entregar mais as tuas coisas, então vira e mexe é bom você colocar alguma coisa ali que gere compartilhamento, uma frase impactante, que leve a pessoa a uma reflexão, que ela fica, nossa, olha essa frase, vou salvar isso aqui, vou compartilhar, vou mandar isso para fulano, fulano está precisando ler isso hoje, então esse tipo de post sempre vai gerar bastante engajamento e vai fazer a tua audiência aumentar, traz novas pessoas muitas vezes, porque as pessoas compartilham, e novas pessoas chegam, e aí ela vai encontrar tua casa ali bem estruturada, tua loja bem estruturada, vai gostar, vai ficar, então é bem importante ter post de compartilhamento.

Outro post importantíssimo é o post que traz autoridade, é post que mostra o que tu já ganhou, vamos dizer, voltar ao do emagrecimento, que eu não quero ficar aqui sofrendo de renda extra, às vezes você não vai vender renda extra, é você mostrar o antes e depois de uma perda de peso, de um crescimento de cabelo, é tudo aquilo que mostre autoridade, que faça as pessoas confiarem que aquele produto ali que tu vende, ele realmente é real, ele funciona, é postar feedback de pessoas, mostrar que você tem conhecimento e domínio daquilo ali que você faz, então é você ensinar alguma coisa, você transmitir uma mensagem sobre aquele produto, que causa um impacto nas pessoas, então esse tipo de post traz autoridade, as pessoas começam a ver que você já teve resultado, outras pessoas já tiveram resultado, você domina aquilo que você vende, você sabe falar sobre aquilo ali que você oferece, então tudo isso te traz autoridade, então você precisa desse tipo de conteúdo, e geralmente esse tipo de conteúdo, você pode até botar uma foto, mas geralmente eles vão ser em formato carrossel, o que é o formato carrossel?

É você passando para o lado, é difícil você transmitir a autoridade num post só assim, então geralmente eles são em formato carrossel, você vai passando as fotinhas para o lado e as imagens vão ter coisas escritas, pode pôr uma foto, pode pôr uma prova social, pode pôr um vídeo, um vídeo da tela do seu celular com as comissões pulando, um feedback de um aluno, se você ainda não tem os teus, até a tela do celular de alguém, se você não tem o seu, e você vai contando ali uma história através dos carrosséis, isso vai te passar autoridade.

Outro post superimportante de ter, é o post que vende, é um post de venda, como é esse post Fabiola? O nome já diz, é um post que vai estar vendendo para você sempre, o ideal é que esses post fiquem fixados ali em cima, é só ir nos três pontinhos, clicar em fixar, e ele vai estar ali fixado, e ali você precisa gerar desejo pelo produto que você oferece, esse post tem que ser em formato carrossel, e a capa dele tem que ter uma chamada muito agressiva, um exemplo, quer perder 10 quilos em 10 dias, e aí a pessoa vai arrastando para o lado, e você vai mostrando, escrevendo ali como que faz para ela perder 10 quilos em 10 dias, e ali você vai estar explicando o seu produto, ali no meio você pode botar uma foto de um antes e depois, um depoimento de uma pessoa que perdeu esses 10 quilos em 10 dias, e no último, você vai fazer aquela chamada para ação, se você quiser também adquirir o seu produto, é só clicar no link da minha bill, e ou digita aqui embaixo um eu quero, que você vai poder perder esses 10 quilos em 10 dias também.

Então sempre o último tem que ser a chamada para ação, e o primeiro, a primeira tem que ser uma coisa que cause muito impacto, que a pessoa fique curiosíssima, para saber o que você vai falar ali dentro, então é muito importante que você tenha, pelo menos uns dois desse ali, fixados, eu gosto de três, que aí fica bonitinho assim no vídeo, mas que tenha pelo menos uns dois, três ali em cima, vendendo para você todos os dias, vocês precisam fazer esse tipo de conteúdo.

E agora bora lá, como que você vai organizar a loja, tá bom, você tem conteúdo de autoridade, de compartilhamento, de conexão e de vendas, vai fazer tudo junto, não, você tem que ir variando, hoje possui uma conexão, aí do lado você coloca um de compartilhamento, do lado um de autoridades, e outro de venda, ou então pode deixar o de venda só fixado em cima, faz dois, três de venda, deixa os três ali, e o resto fica alternando né, o de conexão, com o de compartilhamento, com o de autoridade, e aí vai e vai mudando, deixar um de cada assim variando, é bom ter mais de compartilhamento, é o que você coloca menos, uns dois, três de compartilhamento, o resto conexão e autoridade, tá, e esses três de vendas fixado em cima, autoridade e conexão, é muito mais importante de você ter ali no feed, do que o de compartilhamento, porque é o que vai encher mais os olhos das pessoas, em ter segurança e desejo de comprar com vocês, então como eu falei para vocês, faz pelo menos 12, isso aí vocês fazem em um dia gente, em um dia vocês fazem, um dia vocês postam e pronto, acabou, a casa tá arrumada, vocês estão com o feed pronto, o destaque pronto.

A bio pronta, o nome pronto, a foto pronta, isso aí vocês em um dia conseguem fazer todos o que eu falei, faz até os destaque, até os destaque, principalmente se você é uma pessoa que não tem muita audiência hoje, vai lá, posta tudo nos stories em um dia, e depois arruma lá nos destaque, vai ficar tudo lindo e bonito, e aí você não precisa viver postando no feed, aí você não precisa viver falando nos stories, você não precisa

fazer nada disso, porque vai estar tudo organizado, claro que eu sempre vou aconselhar você, vez ou outra, mostrar as caras ali, vez ou outra você escreve um negócio, coloca uma frase motivacional ali nos seus stories, é mais importante os stories do que do feed, então vamos lá, que agora eu vou falar para vocês sobre stories.

IV.IX – STORIES QUE VENDEM TODOS OS DIAS

Agora eu vou falar assim do maior terror de quem quer correr do Instagram. O que a gente mais recebe é eu quero vender sem aparecer.

E a maioria das pessoas que falam isso não é nem porque não pode. Tem gente que realmente não pode. Tem algum outro trabalho em paralelo que não permite que ele faça outra atividade.

Então, realmente, essas pessoas não podem aparecer. Mas a maioria é por insegurança, é por não gostar da sua autoimagem, é por medo mesmo, vergonha, timidez, é por achar que não se comunica também. Então, a maioria das razões é essa.

Eu vou mostrar para vocês como vocês vão vender sem aparecer, não se preocupem. Mas antes eu queria dizer uma coisa. Eu era uma dessas pessoas.

Eu tinha pavor em falar com as câmeras, em falar em público, em falar tudo isso, até um dia desse aí. Era um medo muito grande, e eu não sei se vocês sabem, mas a fobia número um do mundo, assim, da maioria das pessoas, é o falar em público. E hoje em dia, com esse boom da internet, não deixa de ser diferente.

Quando a gente fala com a câmera, a gente tá falando pra algum público. E as pessoas têm pavor, a maioria tem pavor disso. E pode ser que esse seja o seu caso.

Como é que se vence um medo? Como é que você vence um medo? É enfrentando esse medo. E foi isso que eu fiz. Eu sempre fazia uma piadinha, assim.

Eu sempre falava, eu não nasci pra ser a Xuxa, eu nasci pra ser a Marlene Matos. Gente que é novinho não vai entender a piada, mas quem tiver imagem 30 vai me entender. Eu queria sempre estar por detrás dos bastidores.

Eu nunca queria estar ali, aparecendo, falando. Eu tive que vir por necessidade. Não foi quando eu comecei a trabalhar com o mercado digital.

Foi porque eu abri uma loja na época da pandemia. E nós estávamos todos trancados de lockdown. E a única forma que eu tinha pra vender minhas roupas, eu tinha uma loja de roupa feminina, era através do Instagram da loja.

Era uma loja virtual, inclusive. Então eu tinha que ficar ali fazendo provador. A gente chama de provador, que é você colocar a roupa no corpo, mostrar a roupa pra poder vender.

E eu vendi muito na época. Nossa, eu vendi demais, apenas fazendo isso. Mas não foi fácil.

Se vocês virem os vídeos, vocês dão risada. E aí fazer live, eu tinha que fazer live naquela época. Era a época que a live estava bombando, vocês devem lembrar.

E provar as roupas, gravar. Gente, eu tremia assim, igual uma vara verde. Eu tremia, eu chorava de vergonha, vocês sabiam? Eu tinha que falar, né? Eu estava pra criar storytelling, quando você tem loja, você tem que falar, você tem que mostrar, você tem que falar do produto, falar do tecido, falar do caimento.

Então eu tinha que falar, não tinha pra onde correr, eu tinha que aparecer. E é uma exposição, né? Você tá ali mostrando o seu corpo, suas imperfeições, nem toda a roupa estivesse tão bem. Então eu morria de vergonha, ao ponto de chorar de vergonha.

Meu marido ficava rindo de mim, ele falava, gente, tá parecendo uma criança aí chorando. Eu não chorava na frente das câmeras. Mas quando eu desligava, eu dizia, meu Deus, eu tô ridícula, as pessoas vão rir de mim porque eu tô fazendo papel de ridícula.

Era o meu pensamento, era a minha sensação. Mas de tanto fazer, por uma questão de necessidade, afinal de contas, era a única forma que eu tinha de me sustentar naquela época, eu ainda estava presa, trancada. Meu marido sem trabalhar, eu sem trabalhar, foi a saída que eu encontrei.

E foi o que sustentou a gente. Então eu não tinha escolha, eu tinha que fazer, foi uma necessidade. Mas de tanto fazer, porque eu fiquei aquele período inteiro fazendo, esse medo, essa vergonha, esse desespero, ele sumiu, ele desapareceu.

E hoje eu tô aqui gravando ebook. A Fabiola daquela época jamais se enxergaria aqui hoje gravando ebook. Eu tô aqui de frente pra uma câmera também, tô falando com uma câmera, mas eu consigo visualizar, sim, todos vocês me assistindo.

E hoje eu dou mentorias, eu já dei mentoria pra mil pessoas ao mesmo tempo através do Zoom. Hoje eu falo, eu vivo dando mentorias pra muitas pessoas, eu falo nos meus stories, muitas e muitas pessoas me assistem. Eu nem sei lá, nem olho mais quem assistiu, porque eram muitas pessoas.

Então eu perdi esse medo, eu venci essa vergonha, e hoje eu consigo ganhar dinheiro falando com as câmeras. Então não que você vai precisar, se acalme aí, se você já tá nervosa, tá suando frio aí, se acalme. Mas é muito melhor quando a gente consegue, eu não vivo falando com as câmeras, tá? Não é nem por vergonha, hoje eu não tenho vergonha, mas nem todo dia eu tô com paciência pra tá falando com câmera, nem todo dia eu tô arrumada, tem dia que eu tô com os cabelos pra cima, naquele lerê em casa e não tô com humor pra falar com as câmeras, então, simplesmente eu não falo com as câmeras, são poucas as vezes que de fato eu apareço ali, mas não é mais por vergonha, é por questão de não precisar.

Então, mas de vez em quando, de vez ou outra, é bom a gente falar ali, é bom a gente mostrar que a gente existe, que a gente é real, pra gente mostrar o nosso jeito pra pessoas, pra elas se conectarem ainda mais com a gente. Claro, o ideal era que eu aparecesse mais do que eu apareço, mas eu não deixo de vender por isso, tá? Eu tenho meu vendedor automático aí trabalhando, eu não deixo de vender por isso. Mas pra dar um plus ainda mais nos meus negócios, vez ou outra, eu vou ali e apareço.

E é um conselho que eu te dou, que eu te dou pelo menos esse conselho, né? Conselho que não quer demais. É você tentar vencer esse seu medo, seja você homem, seja você mulher, você, seja você a idade que você tiver, você tem a aparência que você tiver, né? Porque às vezes a pessoa fica assim, ah, mas eu sou feia, eu sou feio, é porque olha pra mim, olha, gente, não existe isso, não existe isso, cada pessoa é única. E eu não tô falando aqui tentando fazer uma psicologia barata, não é, porque é verdade.

Tem gente que não vai se identificar com aquela Barbie, não, porque ela também não é uma Barbie. Tem gente que vai se identificar com você, que é gente como a gente. Tem gente que não vai se identificar com aquele cara todo lindo, maravilhoso, com os cabelos lá, trabalhado no gel, não, ele vai se identificar com o teu jeito, com a pessoa que você é, porque você é real e você parece com ele, entendeu? Então seja você, claro, sempre tentar estar o mais bem apresentável possível, né, na hora de aparecer na câmera, mas a vida real vende, vida real vende, tá? Muito mais, às vezes, do que um palco todo montado, que as pessoas montam com aquele glamour todo, porque isso não é a realidade de todo mundo, e o povo gosta do real, quanto mais real, mais você vende, então eu dou esse conselho, se o seu caso é esse, é o medo, é a vergonha, é a insegurança, vai e faz, faz sem pensar.

Eu era assim, eu postava e não me assistia, porque se eu me assistisse, eu ia deletar, eu ia deletar, eu ia ter vergonha, porque eu era péssima mesmo, eu falava péssimo, eu gaguejava, eu era, parecia um robô falando assim, eu me mexia muito, eu ficava assim, até hoje eu sou meio que de me mexer, a pessoa que edita meus vídeos fica pra morrer comigo, fala, não, você tem que se mexer menos, você tem que ficar mais estática, é

uma dificuldade que eu tenho, porque eu já sou meio elétrica assim, por vida, né, então eu tento me disciplinar aqui o tempo todo, pra ficar mais quietinha, mas não sou eu, eu sou uma pessoa mais, né, do movimento, mas eu era muito pior assim, na época dos stories, eu me mexia tanto, gente, que parecia que eu estava dançando samba assim, sabe, mas o aperfeiçoamento ele veio com o tempo, porque tudo na vida é assim, a gente nunca começa fazendo o nosso melhor, o importante é a gente começar, e aí o melhor vai vindo, então eu queria te dar esse conselho, começa do teu jeito, sendo quem você é, falando da forma que tu fala, com teu sotaque, com tuas expressões, com teu jeitinho, se mexendo, mais quietinha, só começa, começa, vai, não se assiste, posta e sai correndo, posta e entrega o celular pra outra pessoa e sai correndo, depois você vai fazer tanto isso, que você vai ver que isso não é um bicho de sete cabeças, que quem tá ali te assistindo, que você tem medo do julgamento, não é a pessoa que paga teus boletos, quem paga teus boletos no final do mês é você, tá bom?

Então, danne-se quem tiver falando mal, porque corajosa é você que tá aqui usando a tecnologia a teu favor, inteligente é você que tá usando a tecnologia a teu favor, não esse povo que tá ali só criticando, a maioria não construiu nada na vida, e tá ali só pra criticar, atacar pedra mesmo, falar mal, um monte de gente fala mal aí de mim, já me criticou, gente, eu já escutei tanta coisa que vocês não querem nem saber, e no início me abalava, no início eu quis parar pelas coisas que eu escutava, mas hoje, eu não tô nem aí, juro, eu não ligo, eu sei quanto que cai na minha conta todos os dias, então, é, eu não tô nem, eu não tô preocupada com o julgamento das pessoas, eu tô preocupada com a minha qualidade de vida, com a vida que eu vou dar pros meus filhos, com a vida que eu tô construindo pra mim, é, com isso que eu tô preocupada, isso aqui, todo mundo que é inteligente hoje usa, todo empreendedor, todo prestador de serviço precisa usar, a não ser que você seja em alguma profissão em que você, de fato, não precisa, mas se você hoje quer ter um negócio, quer prestar serviço, você sendo um médico, um advogado, qualquer coisa disso, um corretor de imóveis, se você sabe usar a internet, o Instagram, os stories do favor, tu vai bombar na frente da concorrência, então, pessoas assim são muito inteligentes e tão ganhando muito dinheiro, tá, burrice de quem não está, então, não fique preocupado com quem tá rindo da tua inteligência, porque a partir do momento que você pega um telefone pra falar com ele, né, porque você quer aparecer, né, porque você quer ser um blogueirinho, uma blogueirinha, é porque você quer ganhar dinheiro, e não tem nada de errado com isso, tá bom? Então, bora lá, que agora eu vou ensinar como que vocês podem fazer stories que vendem aparecendo ou não aparecendo. Então, bora lá, primeira coisa que eu vou ensinar pra vocês, o stories, quando você vai falar, quando você vai aparecer, ele pode ser cansativo, tá, às vezes parece uma, né, aqueles vídeo longa, que ela falasse uma palestra, e os seus stories nunca podem parecer uma palestra, então, o ideal é que você sempre bote alguma legenda pra resumir aquilo que você tá falando, até porque a maioria das pessoas assistem stories no Mudo, vocês sabiam disso? Então, 80%, se eu não me engano, das

pessoas assistem stories no Mudo. Fabiola, eu preciso legendar igual filme, assim, a legenda passando? Não, não precisa disso, mas pelo menos você colocar uns balões com uma frase resumindo o que você tá falando ali nos stories, por quê? Porque se o assunto for do interesse da pessoa, ela vai colocar pra escutar, ela vai ler, ela vai prestar atenção.

Se for só você falando, aparecendo falando ali, ela não sabe do que se trata, ela vai assistir no Mudo, a maioria das pessoas, ou pode até não estar no Mudo, mas não vai parar pra prestar atenção no que você tá falando, e vai pular. Se você coloca um textinho ali resumindo o que você tá explicando ali nos seus stories, e for do interesse dessa pessoa, ela vai parar pra te ouvir. Aí você não precisa gravar 20 stories sonoras na mesma coisa, tá? Porque fica cansativo.

Então, o ideal é você gravar esses stories quando você estiver falando em movimento, tá? Fazendo movimentos pra poder ficar mais dinâmico, mudar de cenário, tentar... Stories quando eles são outdoors, né, em paisagens, assim, eles prendem mais atenção do que quando só tem apenas uma parede aqui atrás. Tá? Então, se você puder gravar stories enquanto você caminha, enquanto você tá do lado de fora, em algum lugar bonito, bacana, vai prender mais atenção das pessoas do que você tá na sua casa, paradíssimo, estático ali, falando. Se você não tem como sair, e tiver que gravar em casa, tenta caminhar pela sua casa, muda o cenário, se mexe, muda a posição do celular pra que fique algo mais dinâmico, que você consiga reter melhor a audiência ali, e a pessoa possa prestar atenção aquilo que você está dizendo, sempre colocando os balões.

E também, seja pra stories falando, seja pra stories não falando, que é o que eu vou falar a seguir, é bom vocês sempre estarem colocando umas enquetes pras pessoas responderem, porque as pessoas adoram participar, tá? Colocando aqueles emojizinhos que agora a gente pode apertar ali, colocando junto com o vídeo alguma imagem, uma fotinha que ilustre aquilo que você tá falando. Quanto mais dinâmico você conseguir deixar aquilo ali, mais você vai reter a atenção das pessoas. Enquete é muito bom.

Primeiro, pro algoritmo do Instagram, ele vê que as pessoas estão ali interagindo com você, ele vai entregando mais. Segundo, que as pessoas adoram dar opinião delas. Elas adoram dizer o que acham e o que não acham.

Então, coloque bastante enquete. Ela também não vai fazer aquele bando de enquete, todo stories uma enquete, não. Vocês vão intercalando ali.

Outra coisa, tá gravando stories falando? Entre um stories você fala e o outro coloca uma imagem, coloca algo escrito, vai quebrando pra não ficar aquela coisa cansativa, tá bom? Então, isso aí é o ideal pra um stories quando você vai fazer ele falando. Agora vamos

pra os stories onde você não precisa aparecer. Hoje, todo mundo consegue fazer stories muito persuasivos sem aparecer, sem precisar falar ali.

Inclusive, esse tipo de stories que a gente chama de storytelling, que nada mais é do que você contar uma história, costuma ter muito mais resultado, costuma prender muito mais a sua audiência, mas ele precisa ser muito bem feito, porque se você não fizer ele da forma certa, você não vai conseguir ter os resultados desejados, tá? Como que você cria um storytelling? O ideal é, o ideal não, tem que, tem que ser desse jeito, vou falar pra vocês como que é que vocês vão ter que fazer e que vai dar muito certo. É criar historinhas quebradas, vocês vão criar histórias em pequenas etapas, você fala um pedacinho, um textinho, depois outro textinho, depois outro textinho e aí você vai seguindo. Cada balãozinho vai ser um pedaço do texto e ele vai ali juntando e contando uma história.

Por quê? Porque se você pega um único stories e coloca um texto desse tamanho como se fosse a página de um livro, a pessoa não vai ler. As pessoas têm preguiça de ler. Mas se você coloca três linhas aqui em cima, mais duas linhas aqui embaixo, uma imagem no meio mostrando o que você tá querendo dizer, um emoji, uma setinha, um desenho, quanto mais você deixar aquilo ali interessante, mais a pessoa vai ficar ali presa na história que tu tá contando.

E essa história, ela precisa ser interessante, ela precisa despertar curiosidade. Então, o ideal é você começar a contar a história do dia com algo muito impactante. Você começa assim, hoje, por exemplo, hoje eu acordei e já tinha R\$700 caído na minha conta e de forma automática.

Vocês acreditam nisso? Aí bota uma enquete. Ah, eu também quero. Nossa, meu sonho.

Ah, eu também acordei assim. Vocês fazem alguma enquete assim e botam a imagem ali desse valor que você ganhou ali, que você acordou e já tinha ali caído na sua conta. Aí no próximo stories você vai contar como que esse valor como é que você acordou já com R\$700 aí na tua conta.

Aí você vai dizer, hoje eu consigo acordar, porque hoje, eu vou sempre usar o vendedor automático, mas isso aí serve pra qualquer produto, mas só pra ilustrar mesmo. Porque eu tenho um vendedor que trabalha por mim 24 horas eu não preciso estar ali vendendo pra poder faturar isso, ele trabalha por mim. Aí no outro stories você vai mostrando uma outra ilustração e vai continuar contando essa história.

E você fala, olha, não só sou eu que tenho esse resultado outras pessoas também acordam com dinheiro na conta. Você coloca uns depoimentos. E aí você queria ser uma

dessas pessoas também que acorda já com dinheiro na conta, bota outra enquete, coloca um emojizinho, aquela carinha feliz ali pra eles apertarem, sair aqueles balãozinhos.

Então, vocês têm que sempre trazer uma pessoa pra interagir com vocês. E vocês vão criando essas sequências, essas historinhas que vai deixando a pessoa ali com desejo nossa, meu Deus, olha só, eu também quero cara, como que ela acordou hoje com setecentos reais na conta? Nossa, e tem mais pessoas também que estão. E aí você está dizendo ali que ela também pode acordar com setecentos reais na conta.

Então você está despertando a curiosidade dela. Ela vai continuar lendo ali o que você está contando, porque ela quer entender como que ela também vai ganhar esses setecentos reais. E aí você vai dizendo, olha existe um produto que você automatiza as suas vendas e aí você tem um vendedor automático, onde ele capta lindas pra você onde ele fala com as pessoas por você onde ele faz um pós-venda por você ele faz tudo que você precisaria fazer, mas você não vai precisar, porque esse vendedor ele vai estar ali fazendo por você.

Então ele vai te poupar tempo, ele vai te poupar dinheiro, ele vai te poupar, se você não gosta de aparecer se você não gosta de falar com ninguém então ele vai estar fazendo tudo isso por você então você vai nas dores ali das pessoas, porque é o maior problema das pessoas, é a falta de tempo, é não gostar de falar com ninguém, é não querer estar ali precisar estar ali o tempo todo então você vai ali trazendo os pontos. E no final dos seus stories, você vai concluir com, se você também deseja essa sua vida, tá aqui o link você só precisa clicar nele e adquirir esse vendedor hoje mesmo. Então, esses stories é sempre dessa forma, você vai construindo ele de forma dinâmica quanto mais dinâmico você deixa esses stories, quanto mais bonitinho você deixa esses stories melhor.

Então, como que eu gosto de fazer os stories? Eu vou mostrar pra vocês na prática. Eu vou mostrar agora pela própria tela do meu celular como que eu crio esses stories essas stories vocês vão estar sempre criando tá? Se não quiser criar sempre, vamos lá, deixar isso bem claro Fabiola, eu não quero estar sempre criando essas stories, eu não sou criativa pega um dia, pega um caderno pegar um caderno aqui, ó pega um caderninho pega uma caneta e aí você vai criar uma historinha, escreve a historinha hoje eu vou deixa eu tirar a tampa pra não ficar caindo e me distraindo vou criar uma historinha, como que eu ganhei tanto hoje?

Porque aí de repente acontece alguma coisa que te dá um stall, e aí você tem uma ideia e você vai escrever essa historinha aqui no seu caderno ou então, eu costumo escrever no notes do meu celular, e aí você escreve tudo ali, e na hora que você vai postar você

vai quebrar essa historinha, você vai fazer ela quebrada, você vai postar uma parte, depois outra, depois outra, depois outra e você vai deixar ali no seu disque aqui, né?

Que aí essa historinha pode ser a sua historinha do quem sou eu do começo aqui, essa essa historinha que eu acabei de criar do vendedor automático, pode ser a que você vai usar para vender o vendedor automático, aí vamos dizer que você tá vendendo um outro produto aí de queda de cabelo e aí você vai usar, vai criar uma historinha pro produto de queda de cabelo e vai colocar lá, vamos dizer que o nome do produto é não cai mais aí você bota o nome do destaque, não cai mais e aí você pega essa historinha aí que você criou e deixa lá, tá? E aí toda vez que alguém acessar os teus destaque, ela vai sentir desejo nessa história que tu fizeste apenas uma vez, né?

Então, quanto mais vezes você postar essas histórias que despertam desejo, Fabiola não tem minhas próprias histórias pra contar, conta histórias de outras pessoas, pega as provas sociais, né?

Lembra dos feedbacks que as pessoas mandam? Pega uma prova social e cria uma história em cima da prova social, olha só, fulana faturou tanto esse mês tudo no automático, sem precisar aparecer sem precisar falar com ninguém, você sabe o que a fulana fez pra conseguir isso? Deixa uma enquete, aí você deixa uma enquete sempre com respostas interessantes, por exemplo você sabe como é que a fulana conseguiu isso? Aí a primeira resposta você bota assim ai não, me conta, já quero saber, a segunda, ah, não tô interessada em saber isso, sempre dá uma opção da pessoa, dá uma resposta negativa tá gente?

Nem todo mundo é obrigado a concordar com você, então você bota lá as respostas interessantes, a pessoa sabe que nas sequências você já vai contar como foi que fulana conseguiu aquilo, aí você fala fulana, ela tem um vendedor automático que trabalha por ela, mesmo quando ela não pode, o que esse vendedor automático faz? Ele faz esse, esse, aquilo, aquilo outro, você já imaginou você poder ter tudo isso? Gente, tá vendo? Você vai criando toda uma história sem ser a tua história, em cima da história de fulana, amanhã você pode criar uma outra história em cima da história de fulana, e aí todas essas histórias vocês jogam sempre lá pro destaque de vocês, então quando a pessoa for ler esse destaque ela tá ali com várias histórias que ela vai lendo e vai gerando um desejo nela ali, tá? Então vocês podem criar umas duas três histórias dessas e deixar ali no destaque nunca mais postar na vida, pode, mas de vez em quando poste de vez em quando mostra a tua família de vez em quando mostra o que que tu gosta, isso é importante porque esses históricos geram conexão Fabiola não quer aparecer, como é que eu mostro? Se você gosta de café mostra de manhã, comeu cafezinho de todos os dias, quem mais aí ama um café?

Tirou uma fotinha da sua mão, fez um bumerangue, você segurando um café, você é do time do café? Sim? Não? Não gosta de café? Deixa lá pra pessoa responder Bom dia, bota uma frase motivacional ali, povo ama frase motivacional, né? Dá aquele gás ali de manhã Se for sábado e domingo não vai botar frase motivacional, vocês podem falar assim, bom dia, qual vai ser a boa de hoje aí você pode botar uma enquete, ficar em casa hoje eu vou sair, sabe? Sempre assim, você sempre tá ali interagindo com o público de vocês e não necessariamente precisa ser foto de vocês vocês podem no Pinterest, no Google dar a print de uma foto bacana vamos dizer que vocês querem postar uma foto do mar coloca lá, praia, né?

MÓDULO V – AUTOMAÇÕES PARA FECHAR VENDAS

V.I – O QUE É UM FUNIL DE VENDAS E COMO FUNCIONA NO AUTOMÁTICO

E aí, prontos para colocar a mão na massa? Porque nesse módulo aqui agora eu já vou te ensinar as ferramentas. Eu vou te ensinar a montar a sua estrutura automática de atendimento e fechamento de vendas, onde você vai configurar essas ferramentas que eu vou ensinar aqui uma única vez, e essas ferramentas vão literalmente vender por você

24 horas por dia. Mas antes de eu te ensinar as ferramentas, eu vou te explicar a importância de ter um bom funil de vendas estruturado, o que seria esse funil de vendas, para que você entenda todo o processo de venda ali, e qual é o processo que o seu cliente percorre desde quando você o captura até o fechamento de venda.

Eu ainda não irei te ensinar a captação de clientes, esse módulo está um pouquinho mais lá na frente, tá? E por quê? Porque antes de você começar a captar os clientes em massa, é importante que você configure esse módulo aqui, que você bote em prática esse módulo aqui, porque você já precisa ter montado o seu funil de vendas quando você começar a fazer a captação de clientes, porque de nada adianta você captar os seus clientes se você não tem um funil de atendimento pronto, né? Então, a ordem é essa. Primeiro, você monta o seu funil, e depois você começa a captar os seus clientes em massa, para eles caírem nesse seu funil automático, que já vai estar ali todo prontinho para eles. Então, por isso, é importante que você aprenda o passo a passo das próximas ebooks, antes de começar a captar os clientes, e também entenda como é que funciona um verdadeiro funil de vendas, como é que é você ter um funil de vendas que converte, que é aquele funil de vendas que o cliente entra nele e sai venda, né? Que é o que mais importa.

Quanto mais clientes você captar, mais vendas você vai fazer. Então, nessa ebook aqui, eu vou te ensinar o que é um bom funil de vendas, e como é que você vai fazer para triplicar os seus resultados com ele. Um funil de conversão pode ser aplicado por qualquer pessoa, em qualquer negócio, para vender qualquer produto.

E por que ele é chamado de funil? Pensa aí exatamente em um funil, tá? Vou fazer o formato de um funil aqui para você conseguir visualizar melhor. Ele tem esse formato porque ele consiste em uma sequência de etapas, tá? Que vai aqui desde a prospecção de clientes, né? Que é a captura desses clientes, até o fundo do seu funil, que é onde faz a venda do seu produto, os fechamentos da sua venda. Então, todo negócio, ele precisa de um funil de vendas.

E aqui eu vou te ensinar a ter esse funil, porém é um funil automático. Você não vai precisar ficar ali conversando e atendendo os clientes que estão chegando no seu funil. As ferramentas que farão todo esse trabalho por você, porque você vai ter esse funil de vendas no completo automático, tá? Então, eu vou te ensinar como é que funciona cada etapa de um funil, qual é a importância de cada uma delas.

E entender isso aqui vai facilitar na hora que você for programar as ferramentas e colocar em cada uma delas as informações sobre o seu produto. Por quê? Para que elas atendam, essas ferramentas, elas atendam os seus clientes de uma maneira correta, de uma maneira eficiente, e que esse funil aqui seja de alta conversão. Então, você entender como é que funciona esse funil aqui vai fazer toda a diferença no seu negócio, tá? Um funil de vendas vai ser dividido em três etapas.

A primeira etapa do funil de vendas é o topo do funil, que é essa parte daqui, tá? O topo do funil é a parte da captura dos clientes, é onde a gente começa a fazer a captação dos clientes, a gente começa a fazer uma oferta, né? Ou uma boa oferta, uma boa copy, o que vai fazer com que esse cliente chegue até você. Aquela atenção que você capturou do cliente fez gerar aquela curiosidade, opa, eu quero saber mais sobre isso. Então, é o topo do funil, é o que você vai fazer para o cliente se interessar pelo seu produto e querer saber mais.

Então, aqui a gente tem o topo do funil, tá? Nesse topo do funil aqui vai ser a parte da captura do seu cliente. Você vai ter que ter um bom topo de funil para o seu cliente se interessar e querer entrar no seu funil para saber mais sobre o seu produto. Quando ele chega ali no topo do funil, ele ainda não é um cliente, ele é chamado de lead.

O lead é um possível cliente que vai ou não comprar com você. Então, ele ainda é um lead. Ele passa a ser o seu cliente depois que ele já comprou o seu produto.

Então, ele ainda é um lead, é um possível cliente, tá? Depois que ele já entrou no seu funil, a gente vem para o meio do funil, que é essa parte daqui do meio, tá? Então, aqui no meio do funil é onde a gente vai fazer a conversão desse cliente. É onde a gente conscientiza esse cliente do nosso produto, né? Onde a gente explica tudo sobre o nosso produto, como ele funciona, quais são as principais dúvidas que esse cliente possa ter,

as quebras de objeções, né? O que vai fazer com que o cliente possa te dar ou não, é uma objeção. Então, aqui nesse meio do funil, a gente vai apresentar o nosso produto.

Isso tudo vocês vão fazer no automático, tá? Eu vou ensinar vocês a fazê-lo na ferramenta. E é exatamente isso que a gente vai aprender aqui nesse módulo, a fazer o meio do funil e o fundo do funil. O meio do funil vai ser toda a oferta do seu produto, toda a conscientização, a nutrição daquele lead ali, fazer com que ele deseje comprar o seu produto, fazer com que ele entenda que ele precisa do seu produto.

Se ele já entrou no seu funil, lá no topo do funil, é porque ele se interessou pelo seu produto, porque você tem o que ele precisa. Agora, você precisa conscientizar ele que, de fato, ele precisa disso aqui. Então, você precisa passar todas as informações possíveis do seu produto nesse meio de funil aqui, para que ele queira comprar com você.

E o momento que ele vai comprar com você é esse fundo de funil aqui, tá? No fundo do funil, é o momento do pitch de venda, é aquele momento que o cliente deseja o seu link de compra. Então, é aquela hora ali que o cliente vai falar me manda o link de compra, eu quero comprar, eu desejo comprar. Então, é dessa forma que vai funcionar, tá? O topo, o meio e o fundo do funil.

Aqui nesse módulo, você vai aprender o meio e o fundo do funil, a colocar isso dentro de uma ferramenta, para que essa ferramenta faça esse processo por você, para que ela faça a conscientização do cliente, para que ela quebre as objeções, para que ela tire todas as dúvidas, para que ela presente o seu produto e faça as vendas por você. Então, aqui nesse módulo, você vai aprender a configurar as ferramentas com o funil de vendas, você vai aprender ferramentas onde você vai colocar todas as informações do seu produto, lá também a gente vai fazer o pitch de venda, né? Que é o momento que o cliente vai comprar de você e pedir o link. Então, tudo isso a gente configura aqui.

Então, para você entender topo de funil, meio de funil e fundo do funil, nesse módulo você vai fazer o meio de funil e o fundo do funil nas ferramentas, e o topo do funil, que é a captura, você vai fazer no módulo de captação de clientes. Mas você concorda comigo que antes de você captar os clientes, você tem que ter o seu funil embaixo todo prontinho? Se não, o seu cliente chega e o meio não está preparado, e nem o fundo. Então, você precisa montar nessas ferramentas aqui agora todas as informações do seu produto, né? Que essas ferramentas são as que vão fazer o atendimento, que vão fazer o fechamento de venda, para depois você fazer a captura desses links.

V.II – SEM BLOQUEIOS NO WHATSAPP

Gente, o WhatsApp é do mesmo dono do Facebook, do Instagram, então as regras basicamente são as mesmas para todas essas plataformas, né? O Mark, o Marquezinho lá, ele tem as mesmas regras para todas as plataformas. Antigamente, ele era mais flexível com o WhatsApp, agora não, agora ele está um pouquinho mais firme, da mesma forma que funciona o Facebook.

Então, a gente tem que ter um pregaro antes de rodar tráfego para o WhatsApp, que nada mais é do que os disparos aí que vocês vão fazer com os chips. Então, vocês precisam ter algo que a gente chama de contingência de chip. Para quem já fez tráfego pago sabe o que é contingência lá.

Vocês fazem lá com BMs para poder rodar os anúncios no Instagram, no Facebook. Aqui é a mesma coisa, você vai precisar de contingência para divulgar o seu produto, para rodar o seu anúncio, porque você faz tráfego para o WhatsApp. E como é que funciona a contingência de chip? É você ter ali mais de um chip preparado para trabalhar.

Quem realmente quer ganhar dinheiro aqui tem que jogar jogo de gente grande, eu sempre falo isso, né? E não adianta você aí querer com um único chip ganhar milhões de reais na internet, porque não funciona assim. A boa notícia é que se você for comprar uma BM aí para rodar um anúncio, BMs custam caro, uma boa BM vai custar aí de 500 reais para cima, mils, mils reais uma BM. Um chip você consegue por 5, 10, 15 reais.

Se você for hoje na Shopee, você vai ver vários chips da Vivo, da Claro, da TIM, todas essas empresas você acha lá na Shopee e consegue comprar por um preço superbaixo, tá bom? Então, se você quiser, só coloca lá chip de celular na Shopee que você vai achar vários chips aí para você ir trabalhando. E eu vou mostrar para vocês exatamente o que vocês precisam fazer, como é que funciona o aquecimento desses chips para que vocês não precisem estar levando banimento do WhatsApp. E caso venha a acontecer um banimento, outra boa notícia é que você consegue recuperar o seu chip, tá bom?

Gente, do mesmo jeito que a gente faz escala, né, com campanhas quando você roda um tráfego pago, você também consegue fazer escala aqui no WhatsApp, certo? Usando o WhatsApp. Uma outra coisa boa, né, que eu quero dizer pra vocês é que quase ninguém sabe trabalhar com o WhatsApp. São poucas as pessoas que sabem trabalhar com o WhatsApp e grandes players têm visado muito isso aqui.

Por quê? Porque isso aqui é um oceano azul. Poucas pessoas estão nadando aqui, então quem sabe usar isso aqui tá colocando muito dinheiro no bolso. E é exatamente isso que a gente tá ensinando pra vocês.

É vocês saírem da caixinha, parar de pensar igual todo mundo, fica todo mundo agora só rodando campanha, rodando campanha, Facebook, e vocês não, vocês vão utilizar algo que é mais único, né, assim, que são poucas as pessoas que sabem utilizar. Então fica muito mais fácil de trabalhar e muito mais fácil de vocês estarem captando leads. As informações que vocês vão receber agora são pouquíssimas pessoas que sabem.

Então a gente até jogando em Google, YouTube, a gente quase não acha nada, não acha nada, é muita coisa assim picada, distorcida. Isso aqui que a gente vai passar pra vocês foi depois de meses e meses e meses de muitos testes, né. Eu, a Camila ali testando junto com outros grandes players, a gente tava ali testando pra realmente ver o que é que funciona pra driblar o WhatsApp e conseguir trabalhar tranquilamente sem se preocupar com banimentos.

Então quando você aprender isso, esquece preocupação com banimento. A primeira coisa que você vai precisar para fazer escala e não se preocupar com banimentos é contingência de chips, né, você tem que ter aí alguns chips. Eu recomendo que tenha pelo menos 10 chips.

Fabíola, 10 chips, meu Deus, gente, vamos lá. BMs, né, que é quando a gente faz campanha e a gente precisa comprar, são supercaras. BM boa mesmo é de R\$ 500 pra cima e uma BM boa mesmo é pra mais de R\$1.000. Um chip você consegue comprar por R\$5, R\$7, R\$10, R\$15.

Se você não sabe onde comprar chip, eu já vou dizer agora, vai lá na Shopee, digita chip, chip claro, chip thin, chip vivo, que você vai achar vários no precinho, gente. Eu já achei chip até de R\$3 na Shopee e pode comprar tranquilamente, que é o mesmo chip aí que você compra na loja deles. Então pode comprar, é melhor do que chip virtual, porque chip virtual, se por acaso der um banimento, você não recupera.

O chip, quando você compra o chip mesmo, você recupera, você não perde chip nunca. Você vai entender exatamente como funciona, então pelo menos uns 10 chips aí, eu aconselho pra que você possa ir aquecendo, fazendo sua contingência e tendo escala. Quando você comprar os seus chips, você vai começar a maturar os chips, seguindo todo o passo a passo que a gente vai entregar aqui.

Eu vou falando, né, aqui a teoria, mas a gente preparou um PDF aqui embaixo, onde você vai ter todo o passo a passo bonitinho, por escrito, você pode imprimir e ficar com ele aí. Depois você vai memorizar, não vai ter tanto problema, mas agora você pode baixar, você pode imprimir e você vai ter todo o passo a passo. Também tem uma ebook, né, onde a Camila vai mostrar na prática ali, ela realmente fazendo junto com vocês.

Ela vai mostrar todo o passo a passo que ela fez pra fazer essa maturação, então aqui eu realmente vou passar a teoria pra vocês entenderem, mas a gente vai ter tudo por escrito e vai ter tudo na prática. Então vocês vão maturar esse chip aí por 15 dias, certo? 15 dias vocês vão fazer tudo que eu vou dizer aqui, 15 dias, gente. Comprou 10 chips? Já vai maturando os 10 chips.

Vocês vão começar usando 5 e vai deixar os outros 5 ali maturando também. Se você vier precisar dele, você já tem mais 5 ali, mas eu vou sugerir pra vocês que vocês usem 5 e com cada um deles você faça uma média, chega a fazer uma média de no mínimo 200 disparos em cada um. Isso vai ser no mínimo 1.000 disparos em cada um.

Então vamos lá, você vai comprar 10 chips, vai maturando eles e depois até você chegar em 200 disparos pra poder fazer no mínimo 1.000 disparos por dia. 10 é um número que eu sugiro, mas se você comprar 20 chips, você pode começar fazendo 200 em 10, ou seja, 2.000 disparos por dia e ter mais 10 ali aquecendo caso você venha precisar ou mais 5. Se você tem 20 chips ativos ali, você já vai duplicando essa quantidade e vai ter 4.000 disparos por dia e é assim que você vai fazendo escala. Agora vamos lá, como que você vai maturar esse chip para não se preocupar mais com o banimento.

Se você for usar o computador, eu até já expliquei na ebook anterior, você vai colocar o chip dentro do seu aparelho, vai conectar aquele número no computador, retira esse chip, coloca o próximo chip no seu celular, conecta no computador ali ou com aquele que é recode ou com o código que ele vai dar, retira, coloca o próximo e assim você consegue ter 100 chips. 100 chips conectados ali no computador. Se você for trabalhar com o computador, você faz dessa forma, inclusive se você for prestar serviços pra empresa, provavelmente você vai precisar de vários chips, então provavelmente você vai precisar de um computador.

Agora presta atenção, pra cada chip você vai utilizar uma foto diferente, nenhum chip pode ter a mesma foto, você vai ter que ter várias fotos suas, caso você vá usar a sua própria foto, você tem que ter várias fotos do seu perfil, mas todas elas tem que ser diferentes. Se você for usar 100 chips, você vai usar 100 fotos diferentes. Gente, presta atenção porque essa informação é muito importante, se você não quer ter problemas com banimentos, faz o que eu tô falando aqui, não pula nenhum dos passos porque todos eles vão importar no final.

Se você não seguir, depois não vem dizer, ai eu tomei um banimento e perdi. Gente, se você seguir tudo que tá aqui, eu garanto que você nunca mais para de fazer disparo nesse Whatsapp e você vai vender muito, então cada chip uma foto diferente. Outras coisas que você vai fazer, você vai mandar um oi, pelo menos pra 3 a 5 contatos seus por dia, contato mesmo, pessoas que você salvou ali na sua agenda, a sua mãe, o seu filho, o seu

marido, a sua esposa, o seu amigo, você até fala, oi eu tô aqui, eu comprei um chip novo, eu tô aquecendo ele, não tem problema, tenta gerar um diálogo ali com pessoas conhecidas, qualquer diálogo, vocês nem precisam usar palavras verdadeiras, só digitando ali, faz chamada de vídeo, faz chamada de vídeo com alguém próximo a você com aquele número, apenas pra aquecer, isso é muito bom, tá, então vai movimentando pouco a pouco aquele número, e ai você pede praas pessoas que são conhecidas suas, salvar o número, oh salva esse meu número aqui por favor, eu preciso que você salve, e ai seu marido salva, seus parentes, seus amigos mais próximos, pede pra eles irem salvando esses números, quanto mais pessoas salvar o seu número, melhor, mais o seu chip vai ficando também aquecido, outra coisa boa é você entrar em grupos, grupos que tenham ali algum bate-papo, grupo da cidade, grupo de relacionamento, são muito bons, é, porque gera muito, muito bate-papo, inclusive uma dica que eu já dei também, você pode entrar com uma foto de uma mulher muito bonita e escreve assim, a gente tá procurando amigos, e ai as pessoas vão querer fazer amizade com você e vão começar a te chamar no privado, outros grupos que costumam ter bastante movimento são grupos de gifs, né, que o pessoal fica ali trocando figurinhas, grupos de mamães falam muito, grupo do condomínio, gente qualquer grupo ai que você puder tá entrando, que receba mensagens, você vai entrando, agora presta atenção, entra aos poucos, entra em um grupo ali por dia, não vai entrando, não sei quantos grupos de uma vez só, entra num grupo hoje, daqui a dois dias você entra em outro, sempre aos pouquinhos, não vai entrando em um monte de grupos de uma vez só, essa informação também é muito importante.

Todos os dias você vai enviar pelo menos quatro mensagens para números de autosave e mercados, o que é um autosave e um mercado, autosave são números, né, de empresas que vão automaticamente salvar o teu número, a partir do momento que você manda um oi, eles salvam o teu número ali e começa, para isso, aperte um, para aquilo, aperte dois, mercados também, eles começam a gerar uma interação, qual é o seu interesse, sabe esses robozinho que atende quando a gente quer marcar uma consulta médica ou alugar um carro ou pedir alguma informação, sabe esses negócios que tem de respostas automáticas que você fica apertando ali e ele vai te respondendo e vai interagindo, pronto, são números assim, se você já conhece alguma empresa aí você já pode começar, mas para facilitar a tua vida a gente tá deixando uma lista aqui embaixo também de vários autosaves e mercado. Outra informação, apenas umas quatro mensagens por dia para uns dois autosaves e dois mercados, todos os dias vocês vão fazendo aos pouquinhos, não vai enviando para todo mundo de uma vez, aos pouquinhos, gente, quatro por dia durante 15 dias. No nono dia, né, durante esses 15 dias que você tá aquecendo, você vai começar ali a fazer os disparos para os leads, vocês vão fazer 10 disparos apenas, tá, então você tá no nono dia, você vai fazer 10 disparos, desses 10 disparos você vai adicionar um autosave em um mercado, você vai fazer 12, você vai fazer 10 para lead, um autosave em um mercado, aí você faz 10 hoje, faz 10

amanhã, dificilmente vai sair uma venda você fazendo só 10 disparos ali, é muito pouco, mas lembrando que nesse momento você está apenas aquecendo um chip, você não está atrás de vendas, se sair vendas, maravilha, ótimo, você ficou no lucro, se não, não tem problema, você vai estar ali só aquecendo o chip, inclusive esses 10 disparos, você pode colocar o telefone dessas pessoas que são amigas, que são família, oi, tudo bom, saudade de você, oi, tudo bom, te amo, você pode mandar só isso mesmo para ir aquecendo, e aí você já pode estar usando a ferramenta para estar fazendo isso, a ferramenta de disparo, ou se você quiser você pode fazer no manual, mas eu recomendo a você já usar a ferramenta, tá bom? Gente, só um adendo aqui, não é a ferramenta que vai fazer você levar um bloco, ah, porque eu estou usando a ferramenta, tá, tem muita gente usando esses gatilhos aí para fazer você achar que é por conta da ferramenta que tu usa, que não presta porque é gratuita, a dele que ele está cobrando não sei quanto, é boa e com ela você não vai tomar banimento, é mentira, já vou dizendo aqui para os meus alunos, não caiam nessas pegadinhas, a ferramenta não vai interferir em nada na tua vida, se você fizer manualmente, sem aquecer, com um dedinho ali ó, você vai tomar banimento do mesmo jeito, se você não fizer o que a gente está seguindo aqui, o que vai interferir no seu banimento não é a ferramenta XYZ, a gente fez os testes porque a gente viu muita gente dizer, olha, a minha ferramenta você não toma banimento, essa que você está usando é que dá banimento, não cai nesse conto da caroxinha, isso não é verdade, não é a ferramenta que faz você tomar banimento, é a movimentação repentina que o WhatsApp vai estranhar, ué, essa pessoa nunca fez isso de repente tá aí mandando um monte de mensagem, isso é o problema dos banimentos.

Uma outra dica super importante, super importante é duas coisas, procura não usar o Wi-Fi porque o WhatsApp ele vai pegar o IP, o IP da tua internet e já vai saber quando é você usando o outro chip, quando você coloca o celular em modo avião e coloca o 4G, o IP vai estar sempre mudando, sempre mudando, sempre que você fizer isso, coloca em modo avião 10 segundos ali, liga o 4G pra fazer toda essa dinâmica, toda hora o teu IP vai estar mudando, independente aí da companhia que você usa de telefone, então isso aí já é um excelente drible pro WhatsApp, então procura usar o 4G, mesmo que você vá usar a internet do teu computador, você pode conectar ele no 4G do teu celular, da operadora que você tá usando ali, e aí você coloca sempre pra usar o 4G, tá? Gente, hoje não é caro ter uma internet boa, o plano que eu uso hoje é dar claro, eu pago R\$79, eu tenho uma internet aí ilimitada e eu sei que agora existe em planos de R\$49, R\$50, R\$39 com internets excelentes, muito, muito barato, então se a internet que você tem hoje não é muito legal, liga e tenta negociar com outras empresas, vão dizer que você já dá claro, liga na TIM e fala, olha, eu tenho esse pacote, o que você tem pra me oferecer aí melhor? Porque eles vão tentar derrubar a concorrência pra ter você como cliente, você pode até tentar primeiramente com a sua própria empresa e ver ali se eles fazem uma negociação melhor, fala que se eles não fizer você vai mudar de empresa, se não, você já liga pro concorrente e vê ali o que eles oferecem pra vocês, fica a dica. Então vamos

Lá, a cada 10 minutos de disparo, né, que você está fazendo ali os disparos, mesmo na época de aquecimento, como um pouquinho mais pra frente, coloca o celular em modo avião. 10 minutos disparando, coloca o celular em modo avião, 10, 15 segundos, volta e aí você pode fazer mais 10 minutos e vai fazendo essa transição, principalmente nesses dias aí de aquecimento, no primeiro mês, isso é muito importante pra estar ali fortalecendo o teu chip e ele ficar bem maturado.

Prefira fazer copy sem links, mesmo que o link seja do seu Instagram, olha, se quiser me conhecer melhor, olha o meu Instagram, não manda o link, escreve o teu arroba, não manda a página de vendas, faz uma copy ali de persuasão, de perguntas que desperte o seu interesse, e caso eles tenham interesse, você pede pra eles escreverem uma determinada palavra, por exemplo, quero, eu quero, então na hora que eles escreverem, você pode utilizar o Zap Voice como uma palavra de gatilho, né, e o próprio Zap Voice já vai estar ali disparando o link da página de vendas, mas primeiro a pessoa te respondeu, e aí sim ela recebeu o link. Então isso aí é maravilhoso pra não dar problema com o WhatsApp. Uma outra dica é você sempre começar a conversar com aquela pessoa com uma pergunta, deixa ela curiosa, tipo assim, oi, a Fabiola, tudo bom, a pessoa vai dizer, Fabiola, Fabiola da onde? Fabiola, desculpa, não tô lembrando, Fabiola quem? Então geralmente eles vão ficar curiosos, entendeu? Então você pode só fazer assim, oi, a Fabiola, tudo bom, e quando eles mandarem a pergunta, vocês disparam a copy.

Eu trabalho assim, vocês mandam a copy de vocês, independente do produto que vocês vendem, e embaixo da copy vocês colocam ali a palavra de gatilho, vamos dizer que a palavra de gatilho é quero, na hora que eles digitarem a palavra quero, se eles se interessaram, o Zap Voice vai lá e dispara o link pra eles entenderem melhor sobre o produto. Gente, essa é a melhor forma, mesmo no decorrer aí do seu trabalho, todos os dias, de agora em diante, essa é a melhor forma de vocês estarem trabalhando com o WhatsApp. Então lembra que eu falei pra vocês irem fazendo de 10 em 10 disparos, né, começar com 10 disparos, mas todo dia vocês vão aumentar a 10.

10 hoje, aí amanhã 20, aí depois amanhã 30, aí depois 40, 50, até chegar em 80. Chegando em 80, vocês vão começar a fazer 80 hoje, 80 amanhã, 80, e mantém esses 80. Aí daqui a 15 dias vocês vão começar a fazer 80 disparos a cada 2, 3 horas, certo? E aí você já pode estar utilizando a ferramenta que você já estava utilizando.

Então, você escolheu uma ferramenta aí de disparo, você vai fazer 80 agora, daqui a 2 horas você faz mais 80, daqui a 3 horas mais 80. Isso vocês podem começar a fazer todos os dias, e você pode fazer em média uns 200 disparos por chip por dia. Fabiola, dá pra fazer mais? Eu já cheguei a fazer 800 disparos no chip, 1000 disparos no chip, tem gente que faz 500, 600, mas pra manter um número, assim, seguro, sem se preocupar com o

banimento, porque dificilmente vai acontecer um banimento se vocês fizerem isso, é você segurar em 200 todos os dias.

Ou você fazer 300 hoje, aí daqui, depois de amanhã você faz 500, e aí depois você faz 2 dias 200, você pode intercalando. Mas, o que eu aconselho? Todo dia fazer 200. Por isso que é bom ter mais de um chip, quanto mais chip você tiver aí, melhor, vocês vão conseguir fazer não sei quantos mil disparos, sempre de 80 em 80 a cada 2, 3 horas.

Fabiola do céu, tomei um banimento, e agora, gente, primeiro não desespera, todo chip é recuperável. Você vai mandar um e-mail pro suporte do WhatsApp, que a gente vai deixar aqui embaixo, com a mensagem que a gente vai deixar aqui embaixo. É só mandar esse e-mail com essa mensagem que o WhatsApp vai devolver o teu número, não se preocupa.

Quando o seu número voltar, você vai fazer o que? Você vai deixar ele paradinho ali por 15 dias, pega o chip, guarda, deixa ele quieto 15 dias sem fazer nada ali com ele, não mexe nele, e depois de 15 dias você vai voltar todo esse processo de maturação tudo de novo. E se vocês fizerem tudo isso de novo, vocês recuperam aquele chip e ele vai funcionar tudo de novo. Então, vocês não perdem dinheiro com o chip.

Uma sugestão que eu dou pra vocês se organizarem é vocês guardarem o chip em envelope. Você pode fazer até envelope com o próprio papel ofício, você corta, escreve o número daquele chip naquele papel, grampeia assim e guarda, guarda teus chips aí numa caixinha, porque quando você for recuperar, você vai ter que colocar ele ali no celular, porque o WhatsApp ele vai talvez ligar pra você, pra você reinstalar aquele chip, algum processo vai acontecer que você vai precisar daquele chip, então guarda os chips. Por isso que eu falei que é melhor não utilizar chip virtual, porque chip virtual você não vai ter como recuperar, é um dinheiro que você jogou fora e perde.

E um chip que você compre e faça todo esse processo, seja o chip físico, você não perde ele nunca, ele sempre vai estar ali pra você reutilizar. Outra dica que eu dou, gente, a cada 2, 3 meses, coloca crédito no chip, 10 reais. A cada 3 meses, 10 reais.

Por quê? Porque senão a operadora vai pegar esse número de volta, já aconteceu comigo. Eu tinha um chip há quase 2 anos, cheio de cliente, cheio de conversa, e eu perdi, porque uma empresa pegou o meu número, porque eu já não colocava, o tempo todo, eu só coloquei no dia que eu comprei e nunca mais. Então eu perdi meu chip, e olha que durou até bastante, foi mais de um ano aí, muito mais, quase 2 anos com esse chip, mas eu perdi, eu perdi, cheio de coisa lá, eu perdi.

Então a cada 3 meses, coloca 10 reais pra você não correr esse risco, porque geralmente você perde ele mais rápido. Porque um chip que tá sem colocar crédito há 3 meses, a empresa já pode pegar de volta.

Quanto mais escalar o teu negócio, mais venda você vai fazer. E quando a gente faz isso no WhatsApp, a gente considera que quanto mais números a gente tem, né, trabalhando ali, cada número que a gente tem vai estar fazendo envio de mensagem, captando clientes, então quanto mais números a gente tem fazendo isso, mais a gente consegue escalar o nosso negócio e, consequentemente, o nosso lucro será maior.

Então nessa ebook eu vou começar a te ensinar como é que você vai fazer esse processo de contingência e também como é que você vai fazer o processo de maturação desses números. Vocês entenderam já com a Fabiola explicando ali qual a importância de vocês maturarem esse telefone, esses números que vocês vão ter, né? Então eu vou te mostrar nessa ebook como é que você vai fazer isso no celular, tá bom? Então vamos lá que eu vou te mostrar agora como fazer uma contingência e como é que vocês vão fazer pra maturar esses números ali no celular. Bom pessoal, nessa ebook eu vou mostrar aqui na prática como é que você vai fazer pra ter contingência, né? O que é a contingência? Você ter vários chips em um único celular, né? Como é que você vai fazer pra ter vários chips? Essa forma aqui que você vai fazer, você não vai precisar de clonador, você não vai precisar de nada, apenas dos aplicativos oficiais do WhatsApp.

Eu já tenho dois aqui, é o WhatsApp normal, que é esse daqui, tá? Aqui tá o WhatsApp normal e o WhatsApp business, certo? Então você vai ter aqui o WhatsApp business e vai ter o WhatsApp normal. No WhatsApp business a gente consegue ter um número dentro dele, ou seja, você vai baixar o WhatsApp business, você vai colocar o chip no seu celular e você vai conseguir configurar um número dentro desse WhatsApp business. O WhatsApp normal, que é esse aqui, a gente consegue ter dois números dentro dele sem precisar de clonador de WhatsApp, sem precisar de nada disso.

O próprio WhatsApp está liberando com que você tenha dois WhatsApp dentro do seu celular. Lembrando que eu estou usando o celular Android, o celular iPhone, a gente não consegue fazer isso. Então se você tem um celular Android aí, você consegue por cada celular Android, você aquecer três chips por vez.

Como você usa um chip para aquecer durante 15 dias, por exemplo, você vai aquecer... A cada 15 dias você consegue estar aquecendo três chips tranquilamente sem precisar de clonador de WhatsApp ou vice-versa. Se de repente na sua casa tem outra pessoa que tem um celular Android, você já pega o celular dessa outra pessoa para você colocar um chip ali e deixar maturando também esses chips, certo? Então quanto mais aparelhos na sua casa tiver, melhor que você consiga maturar vários chips por vez. Se por acaso

você só tiver o seu celular aí na tua casa mesmo para fazer, você vai conseguir maturar três chips por vez.

Um no WhatsApp Business normal, que é esse aqui, e dois no WhatsApp normal. Então você vai baixar aí no seu celular, você vai vir aqui no Play Stores e aí você vai baixar o WhatsApp, né? Você vai pesquisar por WhatsApp e você vai baixar o WhatsApp Message, que é o normal, né? E vai baixar o WhatsApp Business. Então você vai ter esses dois WhatsApp aí no teu celular.

O WhatsApp Business você consegue colocar um chip e o WhatsApp normal você consegue colocar dois chips. Ah, Camila, meu celular só entra um chip, meu celular só entra dois chips, eu não consigo colocar o chip físico. Gente, você não precisa estar com o chip dentro do celular, não.

Entra no aplicativo, configura o WhatsApp e depois você pode remover esse chip do seu celular. Você não precisa estar com o chip dentro do celular para o aplicativo funcionar. Ele funciona se você não estiver com o chip no aparelho, tá? Você precisa sim ter esse chip, porque se você tiver algum problema no WhatsApp e precisar acessar, ele pede o código para você iniciar no aplicativo, ele vai pedir para você validar esse código, né? Ele manda por SMS.

Aí o chip nesse momento precisa estar conectado no seu celular, mas depois que você configurou ali o WhatsApp, pode tirar o chip e guarda ele aí na tua gavetinha, que se em algum momento você precisar ele vai estar lá. Então, você vai colocar ali um chip no WhatsApp Business e vai colocar dois chips aqui no WhatsApp normal. Aqui no WhatsApp normal, eu já estou com um chip configurado.

Onde é que eu vou vir para configurar outro? Eu venho aqui nas funções do WhatsApp, eu clico aqui em configurações, venho aqui em conta e aqui em conta eu tenho a opção de adicionar conta. Então, eu consigo colocar outro número aqui também, ele vai abrir para eu poder colocar outro número. Aí eu insiro esse chip no meu celular, certo? Configuro esse número e depois que eu configurei, eu posso tirar o chip do meu celular.

Então, eu vou ficar com duas contas no WhatsApp normal, porque o WhatsApp normal me permite que eu tenha duas contas logadas ao mesmo tempo, inclusive você consegue ficar alternando uma conta na outra. Aqui em três pontinhos, ele vai ficar a opção aqui mudar de conta, porque eu não estou com outro chip configurado, mas ele vai ficar aqui a opção mudar de conta, então você consegue ficar acessando duas contas simultâneas. Aqueceu esses três chips que estão aqui, aí você já pode aquecer mais três novos chips, tá? Então, vocês viram aí que é bem simples, com um aparelho celular você consegue fazer aquecimento de três chips ao mesmo tempo.

MÓDULO VI - CONHEÇA A PROFISSÃO DO FUTURO E FATURE ATÉ 30K POR MÊS

VI.I - NOVA PROFISSÃO DO MERCADO - GESTOR DE AUTOMAÇÃO DIGITAL

Gente, agora eu quero falar uma coisa para vocês. Vocês acabaram de descobrir a profissão do futuro. Isso de automação, de ter uma empresa, um serviço que preste automações para pequenas empresas, grandes empresas e prestadores de serviço e até a turma do digital, é tudo muito novo.

Lá nos Estados Unidos isso já está sendo até bastante utilizado, mas aqui no Brasil e em outras partes do mundo, isso aqui é totalmente novo. Se você está vendo esse vídeo, é porque esse vídeo ainda está bem atualizado. Então, se você está vendo esse vídeo, você é basicamente sozinho no mercado.

Então, eu vou te mostrar como a partir de hoje você pode montar uma empresa ou um negócio como gestor de automação para negócios. Você, a partir de agora, vai descobrir um novo negócio e é um negócio que vai colocar muito, mas muito dinheiro no seu bolso. Sabe por quê? Porque ele traz facilidade, ele traz dinheiro, ele traz economia para as empresas.

A partir do momento que uma empresa automatiza toda a sua parte comercial, ela está salvando dinheiro com o funcionário, ela está salvando tempo, e tempo é dinheiro, ela está gerando mais resultados, o que está trazendo mais dinheiro, ou seja, qualquer empresa só tem a ganhar automatizando o seu setor comercial. E eles não conhecem isso, eles não sabem que isso existe. E é você que vai apresentar isso para as empresas e eu vou te ensinar como, eu vou te ensinar a montar o seu negócio nessa área de automação.

E o melhor de tudo é que tu não vais ficar ali toda hora em cima para ver se a automação está vendendo ou não. Você vai programar ela uma única vez para aquele negócio e vai deixar ali trabalhando e vai faturar mensalmente através daquela empresa que vai estar te pagando para automatizar o comercial dela. Eu vou te mostrar todo o passo a passo como você vai cobrar, como que você vai achar seus clientes, como que você vai fazer para fechar o negócio com seus clientes, ou seja, você a partir de agora tem um negócio aí para iniciar, para começar.

Você pode começar sozinho, que eu vou te explicar tudo, ou você pode montar de fato uma empresa mesmo, uma equipe para começar a prestar serviço para negócios locais. E assim, o digital não tem limite de fronteiras, né? Você pode começar na sua cidade, mas depois você pode expandir para o Brasil e para o mundo. Isso é o que é mais maravilhoso assim, quando a gente trabalha digitalmente.

Aqui a gente não tem limite de fronteiras. Eu vou te ensinar tudo, tudo, tudo. Então as próximas ebooks vai ser toda para te ensinar a profissão do futuro.

Isso, gente, é um oceano azul. Então agarra com os dentes assim, porque você descobriu, acabou de descobrir o ouro. Estou te revelando o ouro aqui.

Enquanto esse vídeo estiver dentro desse treinamento aqui, é porque ele está muito atualizado. Então se você está assistindo essa ebook, escuta o que eu estou te dizendo. Tu estás sozinho no mercado.

Você está a ponto de colocar muito, muito dinheiro no seu bolso. Então vamos comigo assistir as próximas ebooks para poder começar o seu negócio.

VI.II – COMO CAPTAR CLIENTES SEM NUNCA TER VENDIDO

Gente, todo negócio precisa de clientes, né? Obviamente. E esse é um negócio muito novo. Então, agora, eu quero te ensinar como que você vai encontrar os clientes.

Eu já quero dar uma dica para vocês. Vocês nunca vão parar de estar atrás de clientes. Por mais que seja serviço, serviço é muito bom, porque se você fideliza um cliente ali, você o tem a longo prazo e, mensalmente, aquele cliente vai estar ali te pagando, né? Não é tipo um produto que você vendeu uma vez e pronto, e não sabe se vai ter outro produto para oferecer pra ele.

Você precisaria ter outro produto. E, se você tiver, não é garantia que ele vai voltar a comprar outro produto seu. O serviço, não.

Se ele ficar satisfeito com o seu serviço, é bem provável que ele vai estar ali fechando com você nos próximos meses. Mas o cliente nem sempre é fiel. Nem sempre ele vai estar ali dando continuidade às coisas.

Então, é necessário que você esteja sempre captando novos clientes, tá? Já fica essa dica, guarda isso, não vai se acomodar. Ah, eu consegui 10 clientes, tá bom, tá maravilhoso. Não, calma, continua aí procurando, tá bom? Sempre esteja ali com cartas na manga, com novos clientes.

E, se você não estiver dando conta mais de fazer sozinho, com a quantidade de clientes que você tem, está na hora de expandir o seu negócio. Começa a chamar pessoas aí pra te ajudar, vai gerar emprego, olha que legal, né? Você pode chamar até um familiar, um parente, a esposa, a mãe, o irmão, me ajuda aqui, vamos lá. Apesar que isso é um tipo de negócio que não vai te dar muito trabalho, porque você já aprendeu aí as otimizações, você sabe que basta programar uma vez e ele vai estar ali trabalhando por você.

Então, dá pra você ter aí uns mil clientes sozinho, sem precisar de mão de obra, de ajuda de ninguém, tá? Então, vamos embora, que agora eu vou mostrar pra você como vai ser que você vai fazer pra captar os clientes. Muita gente fala pra mim assim, como que eu vou vender, como que eu vou oferecer alguma coisa, se eu nunca fiz antes, como que as pessoas vão confiar em mim? Primeiro, deixa eu te falar uma coisa, se você passar uma confiança, uma credibilidade, dificilmente alguém vai te perguntar pra quem que você fez, se você já fez, porque a sua conversa ali já vai ser muito segura. Porque você vai começar fazendo pra você mesmo, você já aprendeu tudo, você vai ter essa experiência.

E a gente vai te ensinar como que você vai ter essa primeira conversa ali pra passar essa segurança. Mas se você é daquelas pessoas que insiste em querer ter uma prova social, em ter feito algo antes de começar a vender aquilo, eu vou te ensinar como que você vai fazer isso nessa ebook, tá? Então tá, então pra começar, como que você vai ter suas provas sociais, se você nunca fez isso antes? É fazendo de forma gratuita. Você pode começar fazendo de forma gratuita pra pessoas que você já conhece.

Todo mundo conhece uma dona de um salão, às vezes aquele salão que você frequenta, uma amiga que é fisioterapeuta, que é massagista, que é manicure, ou uma amiga que tem uma loja de roupas. Você geralmente conhece alguém que tem algum negócio ou que presta algum serviço. E você pode oferecer pra essa pessoa gratuitamente.

Chega até essa pessoa e fala, amigo, olha, você quer que eu faça pra você por um mês aí grátis? Eu não vou te cobrar nada. E se você achar que foi legal, que fez alguma diferença no seu negócio, a gente pode fechar o negócio e a gente dá continuidade de forma paga. Posso fazer pra você? Gente, dificilmente alguém vai dizer, não, não quero.

Como que não quer? Você tá oferecendo um serviço onde você vai mostrar pra ele que ele vai ter mais tempo, vai ter alguém trabalhando no lugar dele, que vai fechar muito mais negócios pra ele. Óbvio que essa pessoa vai te dar um sim. E aí você começa, você não precisa fazer um mês, você pode começar fazendo 15 dias.

Ó, eu vou te dar uma amostra grátis de 15 dias aí, vou te dar meu serviço por 15 dias, só pra depois você me dizer o que achou. E aí, obviamente, você fala, amigo, olha, eu preciso de um feedback seu, eu preciso que você mande alguma coisa aqui por inscrito, um vídeo, qualquer coisa aqui, pra que eu possa usar isso aqui no meu portfólio, caso você queira fazer um, ou pra mostrar pra pessoas que, de fato, eu já atendi alguém. Você pode ser muito sincero com o seu amigo.

E pra algum negócio, eu tô começando agora, Fabiola, não conheço ninguém que tenha negócio, não conheço ninguém que presta serviço, não conheço nada. É bem difícil, mas

quem sabe é o seu caso. Você pode chegar abordando lugares e locais, como eu vou ensinar aqui, e oferecer esse teste gratuito de início.

Olha, eu faço pra você 15 dias gratuito, ou um mês, você que decide, eu acho que não tem necessidade de um mês, eu acho que 15 dias é suficiente pra pessoa experimentar ali. Eu vou fazer pra você 15 dias, e caso você goste, a gente volta a conversar pra poder fechar o negócio. Então, se você tá começando do zero mesmo, você pode começar dessa forma, dando uma amostra por 15 dias, e caso a pessoa goste, a pessoa fecha ali com você, e vocês voltam a conversar.

Tá bom? Então, essa é a forma, se você nunca fez, e você quer se sentir mais seguro, assim, né? Ah, eu quero ter minha prova social, eu não tenho coragem de começar cobrando, eu nunca fiz pra ninguém, só fiz pra mim. Então, essa é a melhor forma de você começar.

VI.III – COMO CAPTAR CLIENTES PELO INSTAGRAM

A outra forma de você abordar e atrair clientes é através do direct do Instagram. Como que você vai fazer, gente? É muito simples. A gente vai deixar um script anexo, tá? Você vai usar esse script.

Do jeitinho que está aqui, ele já foi validado. Então, pode usar desse jeito. Vocês podem modelar, como vocês já aprenderam, mudar uma palavra ou outra, uma frase, para ficar mais a sua cara, para ficar mais com a sua personalidade.

Mas ele já está validado, está aqui embaixo. O que você vai fazer? Você vai, através da lupa do Instagram, procurar profissionais. Você pode colocar ali fisioterapeuta, clínica veterinária, hamburgueria, pizzaria.

Tudo o que vier na sua mente, gente, de negócios. Loja de roupa, loja de sapato, loja de importados, loja de aparelhos para celular. Tudo o que você puder imaginar, você pode oferecer o seu serviço.

Basta colocar na lupa do Instagram e começar a procurar gente. Inclusive, vocês também podem procurar pessoas do digital, porque essas pessoas não têm esse conhecimento que você está tendo agora. Você pode falar, olha, você quer otimizar, você quer ter alguém vendendo por você ali 24 horas por dia, sem que você precise ter nenhum trabalho, e aí você oferece o seu serviço para essa pessoa.

Então, ali no Instagram, você vai encontrar muitos negócios e muita gente. Você pode tirar um dia só para procurar um determinado negócio. Por exemplo, hoje eu vou procurar só fisioterapeuta.

Aí, no segundo dia, você pode colocar, hoje eu vou procurar só clínicas veterinárias, aí vai lá. Aí, no terceiro dia, eu vou procurar só hamburguerias. No outro dia, só sushi.

E aí, você vai fazendo. Tira um dia para determinado perfil profissional ou de negócio e vai disparando lá mensagem todos os dias. Um truque para isso ser muito mais eficaz é, muitas vezes, não já chegar ali abordando, tá? Já com a mensagem pronta, mandar um oi, tudo bem, ir lá curtir uma foto, comentar no stories da pessoa para deixar a coisa mais humanizada.

E também é muito importante, quando você vai fazer uma abordagem pelo Instagram, que o teu Instagram esteja pronto para receber essas pessoas. Porque a primeira coisa que... Tem muita gente fazendo coisa errada por aí, né? Aplicando golpes mesmo nas pessoas. Então, hoje as pessoas estão muito desconfiadas.

Então, se você vai procurar pessoas pelo Instagram, uma das primeiras coisas que ela vai fazer é olhar o teu perfil e ver quem você é. Aí, às vezes, teu perfil está fechado. Aí, ela já vai ficar desconfiada. Se você vai usar seu perfil para trabalho, você precisa abrir teu perfil e deixar ele com a cara profissional.

Inclusive, a gente tem um produto que vai te ajudar muito. Eu vou deixar o link dele aqui embaixo para que você possa fazer isso, tá bom? E o segundo é que, às vezes, você deixa seu Instagram de uma forma muito não profissional. Muito assim, foto dos filhos, foto do cachorro, foto de você na praia, foto muito selfie.

Não tem nada a ver com profissional. Não tem uma bio ali organizada, não tem um destaque, não tem nada. Não é que você vai ser escravo do Instagram, que você vai ter que ficar postando todo dia, postando histórias todo dia.

Não é nada disso. Mas o Instagram, ele é um cartão de visitas. Imagina na hora que a pessoa dizer, você tem cartão? Você entregar um pedaço de papel escrito na caneta.

Basicamente, é isso que eu estou falando para vocês. Eita, eu nem tenho um cartão, ó. Mas espera aí que eu vou botar meu telefone aqui, pegar um pedaço de papel, uma caneta, um pedaço de papel aí, me dá aí. Aí você escreve ali num pedaço de papel.

Basicamente, é isso que eu estou querendo explicar. Então, o seu Instagram, ele tem que estar bem organizado quando você for abordar essas pessoas. Gente, o Instagram, eu sei que muita gente fica assim, ai, eu não gosto de aparecer, eu não quero ser escravo, eu não quero estar ali produzindo conteúdo.

Tudo bem, ninguém precisa ser escravo do Instagram. Mas ele é uma ferramenta, gente, que pode colocar milhões no teu bolso. Ele é um cartão de visitas.

Você não precisa ser escravo dele, estar postando histórias todo dia, postando no feed, principalmente feed, é que não precisa mesmo. Todos os dias. Não, você só precisa arrumar a sua casa.

E uma vez que a sua casa estiver arrumada, você está ali pronto, pronto, para receber todas essas pessoas, abordar e ter um fechamento muito mais eficaz. Tá bom? Então, se você ainda não sabe como fazer isso, tem um link aqui embaixo de um produto nosso que vai te ensinar como fazer isso e aí você prepara a sua casa para começar a abordar as pessoas.

VI.IV – COMO CAPTAR CLIENTES POR LIGAÇÃO

Uma outra forma de você conseguir clientes é ligando. Conseguir telefone de lugares e profissionais é a coisa mais fácil. Hoje tem o Google, tem o Instagram para você conseguir o contato dos profissionais e dos estabelecimentos.

Então, basicamente, você vai pegar o telefone, vai ligar e vai perguntar se você pode falar com a pessoa responsável pelo estabelecimento ou com um profissional. Muitas vezes, se for, como eu falei, um fisioterapeuta, um massagista, geralmente é o telefone da própria pessoa. E você vai perguntar, oi, eu estou falando com a fulana, com o fulano.

E aí, você vai conversar e vai explicar para a pessoa. Como que você vai falar? Eu deixei tudo aqui embaixo do PDF. Quando você ligar para um estabelecimento, você vai sempre perguntar quem é o proprietário do local, quem é a pessoa responsável pela parte comercial daquele local.

Porque, às vezes, o dono nunca vai estar ali para falar com você, mas ele tem um gerente, ele tem alguém que fica responsável. E aí, você vai explicar como que funciona o seu trabalho e marcar uma reunião, caso a pessoa se interesse. Você vai levar essa pessoa para uma reunião.

Toda abordagem, você sempre vai marcar uma reunião. O primeiro contato é somente uma abordagem superficial, onde você vai explicar mais ou menos por cima, mas não tenta entender tudo pelo telefone, porque a pessoa não vai entender tudo pelo telefone, a pessoa não vai entender tudo por uma mensagem de WhatsApp, por uma mensagem de direct. É muito importante, olho no olho, você marcar uma reunião, porque é algo muito novo que as pessoas não conhecem.

Então, você precisa explicar com o máximo de detalhes possível para ele sentir segurança e fechar com você.

VI.V – COMO CAPTAR CLIENTES POR TRÁFEGO PAGO

Gente, tráfego pago. Muita gente fica assim, ah, tráfego pago não é tão simples de fazer. Realmente, ainda mais se você for mexer com nicho black, coisas de renda extra, emagrecimento, conteúdo adulto, tudo isso fica muito mais difícil.

Mas quando é uma coisa mais simples, é mais fácil de você fazer o tráfego pago. Então, tráfego pago sempre é válido. Eu vou deixar para vocês alguns criativos que vocês podem rodar, que vocês podem utilizar, porque sim, tráfego pago atrai pessoas, atrai muita gente e é algo que você não deve dispensar.

Você não precisa colocar rios de dinheiro em tráfego pago. Você pode começar colocando R\$10, R\$20. Eu aconselho a no mínimo R\$30 por dia.

Se você não tem esse dinheiro para investir nesse momento, ok, você vai fazendo as outras estratégias orgânicas. Mas se você já tem ou se você já começou e já botou um dinheirinho aí no bolso, comece a investir em tráfego sim, porque tráfego vai atrair muita, muita, muita gente para você. E é algo também que vai estar ali trabalhando todos os dias, sozinho, sem você precisar estar o tempo todo em cima.

Não é que o tráfego você vai deixar e vai ignorar. O tráfego você vai ter que estar ali lendo as métricas, ver se está performando bem. Vai ter hora que o criativo vai, por mais que vocês estejam rodando receita de bolo, tem uma hora que o Facebook dá bloco, derruba, não tem jeito.

O criativo muitas vezes satura, então você vai ter que trocar o criativo, ajustar o criativo, fazer de uma outra forma. Então é algo que você vai ter que ficar ali de olho, tá? Não é algo que você vai soltar aí pronto e deixar trabalhando 100% sozinho igual a uma automação. Não é assim.

O tráfego todo dia é bom você estar ali olhando, vendo as métricas, se ele está performando bem, se não está. Gente, eu vou falar, eu já estudei muito, eu sei todo o beabá, tudo na teoria eu sei do tráfego, mas na hora de fazer mesmo o negócio, eu não sou muito boa. Então eu tenho um gestor de tráfego e vale muito a pena ter um gestor de tráfego.

Não é esse caríssimo, não dá pra pagar. É o que eu estou falando pra vocês. Isso aqui talvez seja algo mais pra frente, na hora que você já tiver um dinheirinho no seu bolso,

você contratar um gestor de tráfego, mas se você já manja do negócio, já consegue dominar bem, faz, porque dá muito, muito resultado.

VI.VI – COMO CAPTAR CLIENTES PELO WHATSAPP

Outra forma de você conseguir clientes é através do WhatsApp. Da mesma forma que você consegue números de estabelecimento, você também consegue o WhatsApp desses estabelecimentos e desses profissionais, ou pelo Google ou pelo Instagram. E eu ainda vou mostrar outras formas de vocês conseguirem contatos dessas pessoas.

Você vai mandar esse script que está aqui embaixo no PDF e aí, se a pessoa se interessar, você vai marcar uma reunião com essa pessoa. Esse script já foi validado, você pode fazer do jeitinho que está aqui embaixo, disparar suas mensagens. Inclusive, você pode disparar essas mensagens em massa, como você já aprendeu na automação, então você nem vai ter muito trabalho.

Coloca aí a automação para disparar para você e falar com essas pessoas por você. Depois, você só vai fazer a reunião um a um, mas a sua automação vai trabalhar todinha para você. Então, vai facilitar muito mais sua vida, ela vai estar ali todo dia disparando, você só precisa coletar os números.

E coletando esses números, você coloca lá e ele vai trabalhar por você e você vai fechar clientes todos os dias.

VI.VII – USANDO PLATAFORMAS DE FREELANCER

Outra estratégia maravilhosa é você usar plataformas para freelancers. Tem algumas plataformas que eu deixei aqui embaixo que você pode ir lá e colocar o que você faz, o seu serviço, e as pessoas entram nessas plataformas atrás de prestadores de serviço. Então, você vai colocar lá, vai dar uma breve explicação.

Eu vou colocar aqui como é que vocês podem escrever, como eu falei, vocês podem dar uma modificada ou outra, mas vocês simplesmente vão se inscrever nessas plataformas e vão colocar o tipo de serviço que vocês prestam ali, e muita gente vai entrar ali procurando esses prestadores, e eles vão te achar, e aí você chama para a reunião e vai fechar muito o negócio.

VI.VIII – CAPTANDO CLIENTES NO IFOOD

Gente, tem uma forma incrível de vocês encontrarem donos de iFood. Pessoas que estão ali trabalhando através do iFood. Eu preciso mostrar isso para vocês como funciona na prática.

Mas vocês vão ver como que é e aí, quando vocês acharem o contato dessa pessoa, vocês vão abordar essas pessoas, tá? Seja por WhatsApp, seja por e-mail, eu vou mostrar para vocês na prática como que você vai fazer para oferecer seu serviço para donos de iFood. Então, vamos lá que eu vou mostrar para vocês. Aqui nessa ebook eu vou te mostrar como é que você vai fazer para captar os seus clientes aqui no iFood para você poder oferecer o seu serviço aí de gestor de automações digitais.

Então, você vai vir aqui no iFood, você vai procurar por donos de restaurantes, tá? A gente vai pegar contatos dos donos dos restaurantes. Eu gosto muito de olhar essa aba aqui, ó, famosos no iFood, que geralmente são os mais recomendados, tá? Então, você vai procurar aqui, você olha se tem bastante estrelinha também e você vai procurar aqui, então, estabelecimentos para você pegar o contato dos donos desses estabelecimentos e entrar em contato com eles para poder ofertar o seu serviço, tá? Por exemplo, eu vou abrir aqui esse de Fiori. Então, aqui parte do restaurante, o que eu vou fazer? Eu vou clicar em ver mais.

Aqui ele já vai me dar algumas informações, mas ele não me dá contato nem nada. O que eu vou fazer? Ele me dá o CNPJ. Então, eu vou pegar esse CNPJ aqui e vou jogar lá no Google, está? Eu jogo lá no Google e ele vai aparecer algumas abas e eu vou começar a abrir, então, para ver se eu acho o contato desse dono de restaurante.

Ó, aqui, ó, ele já dá um contato. Então, através disso aqui, você já pega o contato do dono do restaurante e você já vai entrar em contato com ele para você poder ofertar o seu serviço, está? Tem alguns que mostram o nome dos sócios e dos donos. Por exemplo, esse aqui, ó, tem dito que é Vitor e Juliane.

Então, eles são os donos da empresa. Você pode entrar em contato e pedir para falar diretamente com o Vitor ou com a Juliane e poder ofertar aí o seu serviço. Então, vamos lá que eu vou te mostrar outro também.

Ó, vou pegar esse rei da sopa aqui. Eu vou vir em ver mais, vou pegar o CNPJ e vou fazer o mesmo processo lá, tá? Vou abrir aqui no Google e vou procurar pelo contato. Aqui ele me dá o telefone do estabelecimento e me dá o e-mail da empresa.

O que é interessante nessa questão do e-mail? Você pode criar uma lista de contatos aqui de e-mail. Então, você pode entrar em vários restaurantes ali, pegar todos os contatos que for e-mail, ao invés de você ligar, caso você seja uma pessoa que tenha vergonha de conversar e tudo mais, você pode usar essa estratégia aqui. Você vai pegar todos os e-mails, porque tem vários, tá? Se você não achar no primeiro site que você olhar aqui, você olha o segundo site, porque uma hora ou outra você vai achar o e-mail, tá? Você vai pegar o e-mail desses donos de estabelecimentos, você vai criar a sua lista

de e-mails e você vai usar as ferramentas de automação que a gente já ensinou anteriormente, principalmente aquela de e-mail que você envia a sua oferta, tá? Então, você vai pegar todos os e-mails, você vai criar lá suas tags e você vai enviar a sua oferta por e-mail.

Você pode usar imagem, você pode usar vídeo e você coloca ali uma oferta bem bacana, caso você não queira entrar em contato com o telefone. Mas para você ver que é uma estratégia bem simples, assim você vai ter uma lista imensa de clientes, tá? Pode ter certeza de que você vai começar a entrar em contato e aqui são pessoas que precisam disso aqui, tá? E eles não conhecem, eles desconhecem. Então, você vai colocar muito dinheiro no bolso, aí você vai ganhar muito dinheiro oferecendo esse tipo de serviço aqui para esses donos de estabelecimentos.

VI.IX – COMO CAPTAR CLIENTES POR LOCALIZAÇÃO

Gente, tem uma ferramenta incrível no Instagram pra você achar negócios pela localização. E essa aqui eu quero mostrar pra vocês na prática como que funciona. E tudo isso você consegue fazer com seu próprio celular, você não vai precisar de computador.

E eu quero mostrar pra vocês como que vocês vão achar clientes pela localização do Instagram. Então, vamos lá que eu vou mostrar pra vocês. Eu vou te mostrar agora na prática como é que você vai fazer para achar, então, profissionais ou estabelecimentos que vão se interessar pela sua prestação de serviço, tá? Como é que você vai fazer pra contatar essas pessoas aqui através do Instagram? Você vai vir aqui na lupa de pesquisar, vai clicar em pesquisar e vai colocar por profissionais como nutricionista, fisioterapeuta, dentista, psicólogo, médico, aí você coloca a profissão aqui e pesquisa.

Aí aqui na aba superior, você vai em locais e ele vai te entregar todos os profissionais que sejam do que você tá pesquisando, né? Ele vai te entregar todos que sejam ali próximo a você, próximo da região que você está. E aí o que você vai fazer agora pra pegar o contato desses profissionais? Você vai clicar, por exemplo, você clica aqui no primeiro e vai em ver informações. Ele vai te entregar o telefone desse estabelecimento, você vai entrar em contato pra poder ofertar o seu serviço, tá? Vou entrar em outro aqui agora pra você ver também.

Por exemplo, temos esse aqui, aí você vai em ver informações, ele também dá o telefone. Tem alguns que dão e-mail também. E aí você pode criar ali a sua lista de e-mails e entrar em contato através das automações que nós já ensinamos pra você aqui anteriormente, tá? Você pode fazer oferta ali através das automações caso você não queira fazer uma ligação.

E aí você pode procurar também por estabelecimentos. Por exemplo, você pode vir aqui e procurar por estabelecimento de hamburgueria. Aí você pesquisa por hambúrguer, vai em locais e aqui ele vai começar a te entregar então todos os estabelecimentos próximos a você.

E aí você vai clicar e vai em ver informações e aqui você vai ter acesso ao contato. Então é dessa forma aqui que você vai conseguir contato de profissionais, de estabelecimentos pra poder oferecer ali o seu serviço de gestor de automações digitais, tá bom?

VI.X – COMO CAPTAR CLIENTES POR ANÚNCIO

Uma forma muito legal de captar cliente é pesquisar anúncios no Google que não estão muito legais. Geralmente esses anúncios estão na segunda ou terceira página. Então vocês podem colocar pizzaria e vão ver quais são os anúncios que tem lá, ou massagista.

E aí vocês vão vendo os anúncios que estão. Os da primeira página geralmente são os que estão performando melhor. Então é melhor você procurar na segunda e na terceira.

E aí você vai entrar em contato com essas pessoas e vai falar, olha, cuidado gente para não estar criticando como vocês vão falar com as pessoas. Você não está para dizer, olha, seu anúncio é uma porcaria, viu? Olha, eu vi aqui, não está legal não, posso fazer melhor? Não faz isso. Vocês vão conversar, olha, eu vi um anúncio seu e eu queria mostrar como que eu poderia melhorar esse anúncio aqui para você.

E aí vocês vão mostrar para eles lá como que pode ser, inclusive vocês têm uma ferramenta incrível que faz a copy sozinha, vocês nem vão precisar fazer isso. Então, e também faz a arte para vocês, vocês podem mostrar tudo para a pessoa, como que vocês fariam um anúncio para ela. E aí vocês entram em contato e mostram tudo, tudo que você pode estar ali fazendo por aquele estabelecimento, por aquele profissional.

É uma excelente forma de abordar. Aí vocês vão pontuando, olha, está vendo isso aqui, isso aqui eu poderia melhorar assim. Sempre falando como você poderia melhorar, não vai dizer que o dele está uma porcaria, tá? Você vai mostrar, olha, às vezes tem anúncio com erro de português, gente.

Tem anúncio que a arte está uma porcaria mesmo, mas você não vai falar, obviamente, você vai mostrar como você poderia melhorar. Tem anúncio que a chamada não está legal, então você vai sempre mostrando como você poderia melhorar aquilo ali para aquela pessoa. E aí ele vai ficar bem interessado, vai dizer, nossa.

E aí nisso você vai falando todas as outras coisas que você também oferece para ele, tá bom?

VI.XI – COMO CAPTAR CLIENTES POR IMPULSIONAMENTO

Impulsionamento no Instagram. Esse aqui é muito mais simples, muito mais fácil de fazer. É você fazer uma publicação no seu feed e, pelo próprio Instagram, você o impulsiona e ele vai atrair bastante gente para você.

Ele não é tão eficaz como o tráfego pago, tá, gente? O tráfego pago é muito, muito melhor, mas ele funciona demais e qualquer pessoa consegue fazer sem precisar de gestor. Não tem grandes segredos, não tem nada. E agora eu quero mostrar na tela do meu celular, na prática.

A gente colocou aqui já alguns criativos para você impulsionar e eu quero mostrar para você na prática como que você vai impulsionar esses criativos. Gente, criativo, a gente deixa aqui a ideia, mas eu sempre vou falar para vocês dar umas modificadas. Por quê? Para não ficar todo mundo usando a mesma coisa.

Imagina você e todas as outras milhões de pessoas que compraram esse treinamento usar a mesma coisa, a mesma cor, a mesma fonte, o mesmo tudo. Aqui é para você pegar a ideia, vai mudando o design, muda a fonte da letra, muda as cores, coloca uma imagenzinha ou outra, tá? Muda para ficar algo mais característico seu, com a tua identidade, para você não ser mais um no meio da multidão. Você pode mudar uma palavrinha ou outra também.

Como eu falei para vocês, sempre ir modelando. Vocês já aprenderam como é que modela, então sempre vai modelando aí para deixar tudo muito mais personalizado e você não ser igual, idêntico a outras pessoas, tá? Agora vamos aprender na prática como é que você vai impulsionar a tua publicação. Vamos lá então que eu vou te mostrar aqui na prática como é que você vai fazer para turbinar o seu conteúdo aqui do Instagram e entregar o seu conteúdo cada vez mais para outras pessoas que estejam dentro da plataforma e consequentemente você vender o seu serviço.

Você vai fazer a publicação, digamos que fosse essa publicação aqui, tá? Vai ter a opção aqui de turbinar publicação, então você vai clicar nessa opção de turbinar. Feito isso, ele vai aparecer aqui o que você quer, mais visitas ao seu perfil, mais acessos ao site, mais mensagens. Eu gosto muito de usar a mais mensagens e mais visitas ao perfil, tá? Mais mensagens é bem bacana porque a pessoa já enviou a mensagem ali e vai direto para o seu direct.

Então você pode colocar essa opção aqui de mais mensagens. Você vai clicar em avançar e aqui você vai definir o seu público. É para quem que o Instagram deve entregar essa sua publicação, tá? Você pode deixar em automático que ele vai literalmente já entregar

para todas as pessoas que ele faz um filtro das pessoas que se interessam pelo seu conteúdo.

Então ele vai procurar pessoas semelhantes e vai começar a entregar para elas. Ou então você pode criar o seu público. Você pode vir aqui e criar o público que você deseja oferecer o seu serviço.

Você vai colocar o nome do público, então digamos que seja Turbinação. Você vai nomear da forma que você quiser só para você identificar a turbinação que você está fazendo, tá? Você vai ter que definir a localização. Então você pode colocar tanto local aqui que é de onde você mora.

Você coloca um raio aqui de quilometragem ou você coloca regional. Eu indico você vir pela parte de regional. E aí você seleciona os estados, países, regiões que você quer colocar, tá? Então você pode vir aqui e colocar, por exemplo, Brasil.

E aí você colocar o Brasil todo, país. E aí você seleciona aqui ou como você pode vir e colocar por estado. São Paulo, Rio de Janeiro, Minas Gerais, etc, tá? E aí você vai vir agora em interesses, que é pessoas que você quer que entregue a sua publicação.

Digamos que você queira entregar para os profissionais. Aí você vai colocar aqui nutricionista, nutrição humana, saúde e bem-estar, exercício físico. Então você vai procurando áreas que sejam de profissionais.

Aqui a sua publicação chega até esses profissionais e eles queiram contratar o seu serviço. E aí você vai colocando aqui o público de interesse. Depois que você fizer isso, você vai vir aqui agora e selecionar a faixa etária.

Você pode marcar, eu gosto muito de marcar a opção de 22, geralmente a 45. Mas aí você pode marcar a faixa etária do critério que você quiser. Você coloca a faixa etária, você coloca se você quer feminino, masculino, você pode deixar os dois, eu posso selecionar só um.

E aqui você vai em concluir, tá? Feito isso, então, você vai marcar se você quer automático ou se você quer da turbinação, que você criou o seu público, vai vir avançar. E aqui você vai definir o quanto por dia que você quer colocar de orçamento, tá? E quantos dias você quer colocar. Você pode colocar a partir de um dia a 30 dias.

Eu recomendo você não fazer menos de seis dias. Você pode ver que se eu colocar cinco dias aqui, o Instagram já manda uma mensagem dizendo que talvez você não tenha os resultados esperados, né? Porque é muito pouco tempo, porque nos primeiros dias ele

tá ali aquecendo o público, ele tá ali procurando as pessoas depois que ele de fato começa a entregar o conteúdo. Então, quantos mais dias você colocar, melhor.

Com seis dias, você já tem um resultado bem legal. E aqui você coloca o orçamento que você quer. Quanto mais orçamento você colocar, mais o Instagram vai entregar o seu conteúdo para mais pessoas, tá? Você pode ver que vai aumentando o número ali, porque ele vai aumentando o número de pessoas.

Se você colocar R\$10,00 por dia, já tá ótimo, tá? E aí você vai clicar em avançar. Depois que você clicar em avançar, você vai escolher a sua forma de pagamento, tá? Tem aqui, ó, adicionar fundos. E aí você tem a opção, você escolhe aqui quanto que você quer colocar de valor.

Você faz o cálculo ali, o valor por dia vezes os dias, ou você coloca um valor fixo aqui e o Instagram ele vai entregando de acordo com esse valor que você colocou. Você tem a opção de boleto, pix, ou mercado pago. Eu indico que você não coloque boleto.

Você pode colocar caso você não tenha outra opção. Mas por que não boleto? Porque tem que esperar a compensação bancária para seu anúncio começar a rodar. Isso leva aí mais ou menos uns dois dias úteis, tá? Mas se você quer começar a rodar agora, se quer que o Instagram já faça análise ali do seu conteúdo, porque ele vai fazer uma análise, né? Você já coloca uma dessas opções aqui.

VI.XII – COMO CONSEGUIR CLIENTES POR INDICAÇÃO

Agora eu quero falar para vocês uma estratégia incrível que funciona muito bem, que é a estratégia da indicação. Você fechou um cliente, por mais que tenha sido de forma gratuita, e você vai lá fazer os 15 dias e depois vai fechar com esse cliente. Na hora da negociação, o que você pode oferecer para esse cliente para você conseguir mais clientes? É oferecer a ele um desconto em troca de indicação.

Você pode falar assim, olha, se você me indicar 3 pessoas, eu te dou 10% de desconto, 15% de desconto. Se você me indicar 1, eu te dou 5%, 2 eu te dou 10%, 3 eu te dou 15% de desconto. Então, essa pessoa vai acabar procurando pessoas para indicar para você, porque todo mundo gosta de um desconto.

Então, na hora, espera fechar, espera ele bater o martelo, dizer que quer. E na hora que ele bater o martelo, que assinar o contrato com você, você vai falar, olha, agora vamos lá, eu tenho uma proposta para te fazer. E se for aquele cliente que na hora da negociação esteja chorando muito com o preço, falando que está caro, aí você, antes de assinar o contrato, já pode fazer essa proposta para ele.

Olha, tá bom, você está me pedindo tanto desconto, então eu tenho uma contraproposta para te fazer. Você me indica, você me indicando 1 pessoa, eu te dou 5% de desconto, você me indicando 2, eu te dou 10, você me indicando 3, eu te dou 15%. Gente, cuidado, não vai ceder demais para desconto, dar não sei quantos por cento, porque quanto mais a gente dá, mais o povo quer.

Então, você tem que ser muito firme ali, né, com o seu valor, com o seu trabalho, porque todo trabalho tem seu valor e as pessoas não sabem quanto custa o seu trabalho, tá bom? Então, cuidado aí nessa negociação, mas a indicação é a melhor coisa que existe. Se você for bom, a pessoa vai te indicar, obviamente, até de graça. Ninguém nem vai querer nada e vai te indicar do mesmo jeito, mas isso é uma forma já de você conseguir bastante cliente rápido, é você já fazendo essa proposta ali na hora que você está fechando o negócio com o cliente.

Então, usa essa estratégia que ela funciona demais.

VI.XIII – COMO CONSEGUIR CLIENTES COM VISITAS

E por último, eu quero falar para vocês da velha visita pessoal. Isso funciona muito, isso nunca vai morrer, que é o vendedor que vai de porta em porta mesmo. Se você é aquela pessoa sangue nos olhos, mas que está disposto a ganhar dinheiro, bate de porta em porta e procura pelo dono do estabelecimento, porque não tem nada que mude o olho no olho.

O olho no olho sempre vai ser algo muito, assim, melhor. O ser humano, ele gosta disso, desse calor humano, tá? Então, se você tem um tempinho aí durante a tua semana para dedicar algumas horas para sair mesmo na tua cidade, batendo de porta em porta, procurando pelo dono. Inclusive, você pode até aproveitar.

Hoje eu vou comer na hamburgueria tal e vou perguntar se o dono está. E cuidado, porque às vezes se você vai num sábado à noite, o dono está desesperado lá com o movimento, aquela loucura. Ele não vai conseguir te dar uma atenção.

Então, se você vai fazer dessa forma, é bom que você faça em horários de menos pico de movimento, tá? Mas você pode ligar, marcar uma reunião ou ir num a um, né? Você liga, marca de um a um, se for perto da sua cidade. Ou então, simplesmente sai mesmo de casa e começa a visitar locais, estabelecimentos. Eu fiz isso durante muitos anos da minha vida, quando eu era representante, né? Eu era representante de moda e eu batia de loja por loja.

Eu viajava, eu pegava meu carro, eu ia em todas as cidades do interior do estado. Eu ia para outros estados e eu visitava um por um. E eu chegava e fazia, ó, oi, tudo bom? Quem é responsável pelo local? A dona está.

Eu queria conversar com ela, um serviço que eu faço. E, nesse caso, serviço, né? No caso, eu vendia produto físico. Então, é simples assim.

Você pode fazer um portfólio, uma paixinha com imagens. Tipo uns slides, assim, onde você pode colocar tudo bonitinho, autoexplicativo. Para que, na hora que você esteja falando, você vai passando, ela vai vendo.

Fica algo mais dinâmico. Fica bem legal você fazer dessa forma também. E aí, você pode fazer isso tudo no Canvas.

Você vai colocando os principais pontos, põe umas imagens bonitas, bacanas. E não é necessário ser dessa forma. Você pode simplesmente só conversar, tá? Você pode ter o seu Instagram e dizer, olha, esse aqui é meu Instagram.

Eu faço isso. E se quiser dar uma olhadinha ali no meu Instagram. Tem todo um conteúdo que você vai entender melhor.

Para essa pessoa também ter mais confiança em você. Eu acho sempre legal. Ou um Instagram, ou você imprime mesmo.

E leva lá bonitinho para ficar um negócio mais dinâmico, mais profissional, mais organizado. Você vai sempre bem-vestido, sempre muito simpático, sorriso no rosto. E vai lá visitando essas pessoas.

Não tenho vergonha de fazer isso. Quando eu comecei a trabalhar como representante, eu tinha vergonha. Eu ficava toda tímida lá de chamar a pessoa.

Mas vergonha é uma coisa que morre a partir do momento que você vai fazendo. Você vai vendo que vergonha é a gente dever, a gente não pagar boleto. Vergonha é não ter dinheiro no bolso, né? E ficar ali desesperado devendo tudo e todos.

Isso sim dá vergonha, gente. Mas vergonha de trabalhar, eu não tenho vergonha de trabalhar. Eu não tenho vergonha de correr atrás do meu ganha-pão.

Até porque aquela pessoa ali, ela precisa de você. Ela precisa do teu serviço. Ela precisa entender, porque ela nem sabe que o que tu fazes existe.

E você vai mostrar pra ela o quanto é maravilhoso aquilo que você faz. Então, vamos lá. Vai, tira um dia na semana, dois, não sei.

Faz tua agenda. Se você puder ir todo dia, vai todo dia. Porque quanto mais portas você bater, mais portas vão se abrir pra você.

E você vai encher seu bolso de dinheiro.

VI.XIV – REUNIÃO DE VENDAS – COMO FECHAR NEGÓCIO

Você precisa aprender a fazer uma reunião muito persuasiva, porque basicamente essa reunião é sua venda.

Quando você está captando os clientes, você está apenas captando, você está atraindo pessoas que se interessaram, mas não significa que ela vai fechar negócio com você. Para ela fechar negócio com você, depende dessa reunião. É muito importante que você, de fato, marque uma reunião pelo Zoom, pelo Google.

O Google Meetings você pode baixar até no seu celular e você não paga por ele se você utilizar pelo celular. Se você utilizar pelo computador, ele dura uma hora, apesar que você não vai precisar mais de uma hora. O Zoom é a mesma coisa, até uma hora você consegue usar ele gratuitamente e você não precisa mais do que isso, porque o ideal é que essas reuniões não durem mais de 30 minutos.

Eu fico ali nos 20 minutos, é o ideal, de 20 a 30 minutos, mas não mais do que isso, porque senão vai ficar cansativo, vai ficar maçante e o cliente nem vai lembrar das coisas que você falou ali. Então tenta sempre fazer essa reunião mais enxuta. Então você pode fazê-la pelo Google ou pelo Zoom.

O Google Meetings ou o Zoom são dois aplicativos que você pode baixar tanto no seu celular como pode também estar utilizando no computador de forma gratuita. Então vamos lá que eu vou ensinar vocês a fazer uma reunião muito persuasiva para vocês fecharem muitos e muitos clientes. Você sempre vai começar a reunião fazendo perguntas, não é sobre você, é sobre o cliente.

E essas perguntas são fundamentais até para te dar argumentação. Então você vai perguntar qual é o projeto daquele cliente, qual o objetivo dele, onde ele quer chegar, se ele está satisfeito com o faturamento. Tenta até pesquisar quanto a empresa dele está faturando hoje, quanto você fatura hoje mensalmente, quais são os seus custos para saber a margem de lucro que ele está tendo, se ele tem funcionários, quanto esse funcionário custa para ele por mês, se ele está satisfeito com o volume de vendas que ele já realiza hoje.

Tudo isso ele vai falar e você vai anotar. Anota gente porque essas informações são imprescindíveis, vocês precisam dela ali na hora de fazer todo o fechamento e de ter toda a argumentação. Então tenta entender tudo sobre o cliente, como que o negócio dele funciona, onde que ele quer chegar, quanto que ele fatura, se é isso mesmo que ele quer faturar ou se ele quer faturar mais, se ele quer faturar mais quanto que ele quer faturar no mínimo ali todos os meses, qual seria o faturamento ideal.

Todas essas perguntas são muito importantes para que você possa dar introdução e falar do seu trabalho. Após fazer as perguntas você vai falar como que funciona o seu serviço. A segunda etapa da reunião é explicar o seu negócio, como que ele funciona.

Você vai explicar primeiramente que você vai automatizar toda a parte comercial, você vai mostrar para eles, inclusive você vai dar estratégias para esses clientes, captar e-mails, captar o WhatsApp, como é que você pode dar essas estratégias, é uma estratégia extra que você pode mostrar para ele. Ele pode oferecer um sorteio, vou sortear aqui um lanche grátis, um cupom de 100 reais de compra, uma massagem grátis, um atendimento grátis, ele pode estar dando algo de presente e para isso as pessoas precisam preencher cupons e nesses cupons que elas podem preencher tanto online como no presencial, elas vão ter que deixar o número do WhatsApp delas e o e-mail para ser comunicada caso elas ganhem o sorteio. Então isso é uma forma do seu cliente estar captando e-mails e números de WhatsApp para que você possa estar automatizando isso depois para ele, porque através desses e-mails e desses telefones, muitos desses estabelecimentos já vão ter de alguns clientes, mas você pode sugerir essa ideia, você não precisa nem dizer qual é a ideia, você vai dizer olha, eu tenho uma estratégia de captação de informações, de e-mail, telefone, onde a gente vai cercar esse seu cliente por todos os lados para que esse cliente venha consumir mais de você, você vai fidelizar esse cliente, você vai vender mais para esse cliente e você não vai precisar pagar por mão de obra para isso, você vai explicar os benefícios do seu negócio.

O primeiro passo é explicar os benefícios, você vai dizer olha, eu vou aumentar seu faturamento, eu vou aumentar seu faturamento aqui em pelo menos 50%, você vai faturar mais, você vai ter mais tempo, eu vou otimizar o seu tempo, você vai economizar com funcionário até porque tu não tens um funcionário que seja capaz de fazer o que os meus vendedores vão fazer por você. Então basicamente é isso, você vai explicar para ele que ao te contratar, você vai contratar uma equipe comercial completamente capacitada para estar ali vendendo mais, oferecendo e chamando as pessoas para estar ali sendo atendida por eles. Então vamos dizer, tem uma hamburgueria perto da minha casa que eles têm uma atendente que todos os dias ela manda mensagem com fotos, com imagens, realmente a gente fica ali salivando água na boca e ela fica chamando a gente para ir comer nessa hamburgueria que é incrível, maravilhosa.

Mas imagina se eles não precisam pagar um funcionário para isso, imagina se isso tudo pode ser feito de forma automática. Uma automação vai custar para essa pessoa muito mais barato do que essa funcionária, onde ele vai precisar assinar a carteira dela, onde ele vai precisar pagar todos os impostos e taxas e direitos trabalhistas que esse funcionário tem por lei. Então se um dia eu precisar demitir, custa dinheiro, custa dinheiro demitir funcionário, não sei quantos de vocês já tiveram funcionário, mas quem tem sabe, já teve ou tem, sabe o que eu estou falando aqui.

Um funcionário custa caro, então é por isso que é importante você perguntar quantos funcionários você tem hoje e aí você vai fazendo conta, quanto você paga de salário para um funcionário, quanto que ele te custa na vida real, porque às vezes um funcionário ele ganha um salário-mínimo, mas ele não custa um salário mínimo para aquela pessoa, ele custa muito mais por conta de todas essas coisas que eu acabei de falar. Então você vai fazendo contas e você vai mostrando o benefício de te contratar, você vai salvar dinheiro, ele vai estar ganhando mais, gastando menos e ainda vai ter alguém trabalhando por eles ali 24 horas, ele vai cercar as pessoas por todos os lados e você ainda vai atrair novos clientes para ele, você vai estar ali trazendo novas pessoas para ele. Então tudo isso precisa ser muito bem explicado, você não precisa dizer olha, eu vou usar aqui o Dvzap, eu vou usar aqui o MoneyShelter, você não vai dizer para ele as suas ferramentas que você vai usar, você vai dizer que a sua empresa ela tem toda uma automação de um setor comercial que vai fazer tudo, tudo ali que ele já faz no manual e muitas vezes essas pessoas nem estão fazendo.

Você até precisa falar isso, olha, você tem uma pessoa que todos os dias manda alguma mensagem para os seus clientes lembrando que você existe? Por isso que é bom o Briefing antes, que é essas perguntinhas que você faz antes, você tem uma pessoa que faz isso? Você tem uma pessoa que faz um pós-venda agradecendo aquela pessoa por ter ido ali e por ter comprado de você? Você tem uma pessoa que pega alguém que visitou o seu estabelecimento ou fez uma pergunta no Instagram à sua loja, mas você nunca conseguiu vender para ela? Você tem uma pessoa que fica ali sondando ela tentando vender para aquela pessoa que se interessou, mas não comprou? Então você precisa fazer essas perguntas e você vai mostrar que você vai fazer tudo isso por ela. Você vai atrás daquela pessoa que perguntou, mas não comprou? Você vai atrás daquela pessoa que já comprou e que pode estar comprando muito mais se tiver ali um pós-venda qualificado? Você vai estar ali sempre em contato com os clientes, não se deixando ser esquecido e sem ser de forma chata, lógico, de tudo muito estratégico? Então você vai mostrar como você vai botar muito mais dinheiro no bolso dessa pessoa e vai salvar dinheiro do bolso dela. Gente, não tem quem não queira um negócio desse.

Se você souber explicar isso, a pessoa vai ficar assim, como assim? E você vai explicar que quase nenhum estabelecimento, gente, nenhum, até onde eu sei, eles não estão

usando esse tipo de automações, tá? Então você vai dizer, olha, você sabia que seus concorrentes não fazem isso? Então você vai sair na frente de todo mundo, você vai fazer uma coisa que ninguém conhece, só você vai fazer aqui na cidade. Então imagina o tanto que você não vai disparar na frente dessas pessoas, não vai ter concorrente para você depois que você começar a colocar tudo isso em prática. Então você vai explicar tudo isso para ele de forma muito prática e muito objetiva, gente, cuidado pra não ficar lá meia hora falando, falando, falando, só falando disso, tá? Seja muito prático, muito objetivo.

Então anota tudo, anota os pontos dos benefícios, eu vou falar isso, isso e isso, depois vai virar uma reza, você vai lembrar sempre, porque você vai falar tanto que você já vai lembrar de tudo, mas nas primeiras vezes eu te aconselho a escrever num papel mesmo, deixar em cima de uma mesa, e quando você estiver ali, né, de frente pro computador, estiver falando com aquela pessoa, você baixa a cabeça, você vai lendo pra ver se você falou todos os pontos do que você vai trazer pra ela, tá bom? Uma super dica que eu te dou é não queira ser o sabichão, olha, eu sou o melhor de todos, porque eu faço, porque eu aconteço, cuidado, vai com humildade, não tenta ser muito pra ah, eu tenho que mostrar que eu sou muito bom, não, a sua forma de explicar é o que vai mostrar pra pessoa que ela vai ter resultado. A primeira coisa que você tem que dizer pra ela, olha, o meu trabalho é te gerar resultado, e é isso que as pessoas querem, as pessoas querem resultado. Então a partir do momento que você fala isso pra ela, essa frase pra ela, isso já mostra que você é bom e o que você faz é muito bom.

Então já começa assim, antes de explicar os benefícios, você já fala assim, olha, primeiramente eu quero te dizer que o meu trabalho é te gerar resultados, eu vou te trazer resultados, e como é que eu vou te trazer resultados? Assim, assim, assim, assim, e aí sim você vai explicando os benefícios todos do que o seu serviço vai trazer pra aquela pessoa, pra aquele estabelecimento. Outra dica que eu te dou é, se o cliente perdeu o foco, se você vê que ele tá meio distraído ali, faz uma pergunta, faz uma pergunta, porque quando você fez uma pergunta aí ele vai ter que parar pra pensar, então você vai trazer a concentração dele pra você de volta, tá? Então sempre que você notar que tá perdendo o foco, faz uma pergunta, qualquer pergunta que seja, olha, então, mas me fala, você tá mesmo satisfeito com o resultado que você tem tido hoje? Ah, eu tô, tô muito satisfeito, mas você gostaria de ter muito mais, se você hoje fatura 100 mil, e se eu disser que você pode faturar 200 mil, você gostaria? Então tá ali sempre fazendo a pergunta pra trazer, reter a atenção dele de volta pra você, tá? E sempre encerre a reunião falando do próximo passo, então, vamos lá, o que você achou da proposta, você gostaria de ter tudo isso na sua empresa, posso te trazer uma proposta, posso te mandar uma proposta pelo WhatsApp pra você analisar, você não precisa dar seu valor, o valor disso logo na primeira reunião, porque você pode analisar o perfil do cliente pra definir o preço, eu vou falar disso aqui na próxima ebook, como que você vai definir seu preço,

mas você já pode dizer ali, se você quiser tabelar um preço, você fala, então, o que você achou, você acha que isso vale quanto, quanto que valeria todo esse serviço, me fala, o que você acha, e aí você fala, olha, não vou te cobrar isso, vou te cobrar apenas esse valor, e a gente vai falar do valor mais pra frente, eu vou te cobrar apenas esse valor, pra que você possa ter tudo isso, e no final você vai me agradecer. Então, você já pode falar logo na primeira reunião, se você tiver um preço tabelado, ou se você é aquela pessoa que quer analisar o cliente, o perfil do cliente, tudo que ele vai ali demandar pra você, você pode dizer que você vai agendar uma segunda reunião somente pra passar o valor, ou que você vai mandar um modelo lá, um valor, um contratozinho com os valores, pra ele dar o ok dele ou não.

Eu prefiro dar o valor olho no olho, tá, porque ali vocês podem discutir, se precisar mexer no preço ou não, então eu prefiro através de uma reunião, pode ser nessa reunião ou numa segunda reunião, o que você precisar na primeira reunião, definir o próximo passo. Você pode dizer, olha, então eu posso fazer uma proposta pra você e a gente volta a conversar amanhã, tal hora, pra eu te passar essa proposta, de quanto que vai ser pra você, você pode falar assim, tá bom, ou então você já encerra a reunião dando o seu valor e perguntando o que ele acha, se ele achou legal, se ele quiser fechar, você fala, olha, então me manda seu e-mail que eu vou estar te mandando um contrato pra você assinar, pra gente já poder dar início aí aos trabalhos. Sempre encerra a reunião fechando com o próximo passo, tá bom?

Quanto você vai cobrar pelo seu serviço? Não existe uma tabela, isso é muito bom. Como eu falei para vocês, não tem ninguém fazendo isso hoje. Você vai ser muito sozinho, então você pode cobrar de 100 a 1 milhão.

Vai ficar muito a seu critério. Uma coisa que eu vou te dar são dicas. Eu não vou te dizer o quanto vai custar o seu trabalho.

É você que tem que decidir quanto você quer cobrar. Eu vou te dar algumas dicas do que eu acho. Se você está começando, se você é muito verde, eu te indico a cobrar pelo menos, no mínimo, 300 reais.

300 reais, gente, é de graça para o que você vai fazer para essa pessoa. Mas vai ser muito fácil de fechar também, porque é um orçamento que quase todo mundo vai ter para te pagar. Imagina você ir fechando 10 clientes de 300 reais logo assim numa primeira semana.

E aí vai fazendo as contas de quanto você não consegue ganhar, porque você consegue fechar muitos clientes. Imagina você conseguir fechar 100 clientes a 300 reais. Você tem 30 mil reais de salário todos os meses, fechando 100 clientes a 300 reais.

Então é muita coisa, gente. E você consegue ter 100 clientes sozinho, porque, na verdade, você tem as automações trabalhando por você. Então eu acho que 300 reais é um valor baixo, mas que dá para fechar fácil e você conseguir muito cliente logo de início.

Isso é o mínimo do mínimo do mínimo. Dá para você cobrar mil e pouco, 2 mil e pouco. Dá para você cobrar alguns mil, sim, pelos seus serviços, porque você vai estar fazendo algo incrível por essa pessoa.

Você pode falar, olha, vamos fazer assim. Eu vou fechar o primeiro mês a 300 reais. O meu preço não é esse, meu preço é tanto.

Caso você goste, a gente volta a conversar. E aí, no segundo mês, você aumenta. Ou você faz um contrato de 3 meses a 300 reais.

E depois do terceiro mês, que a pessoa estiver ali feliz e satisfeita, você aumenta, você dobra, triplica o preço. Fica tudo muito a seu critério, tá? Você também pode avaliar o estabelecimento. Uma empresa maior, você pode cobrar mais.

Uma empresa menor, você pode cobrar menos. Um profissional autônomo, você pode cobrar um pouco menos. E um profissional mediano, de um estabelecimento mediano.

Então, fica muito a seu critério avaliar tudo isso. Você também pode avaliar quantas automações aquele estabelecimento vai precisar. Aqui, eu vou precisar usar umas 3, 4 automações, já vai dar bom.

Esse outro, eu já vou precisar usar umas 5. Esse aqui, só com essa automação, já vai dar o resultado. Então, se for uma automação só, 2, 3, você pode colocar preço por automação. Cada automação, eu vou cobrar 150 reais aqui.

Então, se ele vai precisar de 2, eu vou cobrar 300. Se ele vai precisar de 3, eu vou cobrar 450. Então, você pode colocar preços por automação.

Ele não precisa saber quantas automações você vai usar. Isso é muito a seu respeito. É seu, tá? Nem fica falando, olha, eu vou ter uma automação pro teu e-mail, uma automação pra isso, uma automação pra aquilo.

Você não precisa dizer, você vai dizer, olha, eu tenho vendedores que vão trabalhar mandando e-mails, mandando WhatsApp, mandando mensagens no Instagram da pessoa, cercando-a por todos os lados, conversando com ela. Então, você vai dizer, os meus vendedores, eles fazem tudo pra você. E eles são muito bons, né? Então, você pode fazer um cálculo por automação.

Quantas automações, ali, eles vão precisar. E aí, você vai fazendo a sua matemática. Mas, se eu fosse te dar uma dica, se você tá começando agora, começa cobrando esses 300 reais e tenta fechar muito cliente.

Aí, coloca uma meta. Gente, eu gosto muito de trabalhar com meta. Essa semana, eu preciso fechar 10 clientes a 300 reais.

Aí, na próxima semana, eu preciso de mais 10, na próxima mais 10 e na próxima mais 10. Em uma semana, eu fechei 40 clientes. Então, é bom você colocar sempre metas pra você chegar naquele seu salário ideal.

Eu quero ganhar pelo menos 10 mil por mês, 15 mil. Quanto que você quer ganhar por mês? Aí, você precisa decidir. E na hora que você decidir quanto que você precisa ganhar por mês, você define quantos clientes você vai precisar ter e quanto que você vai cobrar a cada um pra você chegar nesse salário ideal pra você.

Aí, você pode ter o salário ideal e o salário dos sonhos. Ah, o meu salário ideal é pelo menos 15 mil por mês. O meu salário dos sonhos é 50 mil por mês.

Então, pro meu salário ideal, eu vou cobrar isso, preciso de tantos clientes. E pro meu salário dos sonhos, eu preciso ou essa mesma quantidade de clientes pagando X ou aumentar a quantidade de clientes pagando a mesma coisa que eu tô cobrando aqui. Façam sempre essas contas.

Não cobrem menos do que 300 reais. Eu já vou logo falando, porque aí eu acho que é injusto, vai ser injusto com você. Você tem uma informação de ouro.

Você vai trazer muito resultado pra aquelas pessoas. Elas precisam de você. Inclusive, deixe muito claro que ela precisa de você.

Ainda falando sobre especificação, deixa eu falar uma coisa pra você. Essa pessoa precisa mais de você do que você precisa dela. Porque tem milhões de pessoas pra você ir atrás, mas só tem você fazendo isso aí.

É isso que você tem que deixar muito claro pra ela. Olha, o que eu faço, você não vai ter ninguém batendo na tua porta todo dia oferecendo esse serviço, não. Eu sou o único aqui no Brasil.

Eu tô com um negócio aqui que é único, que lá nos Estados Unidos está sendo usado, mas aqui no Brasil as pessoas não conhecem. Então, você precisa do meu serviço se você

quer se destacar no mercado. Você precisa deixar isso muito claro, sabe por quê? Uma coisa que eles vão fazer é barganhar preço com você.

Eles não sabem o valor que o teu trabalho tem. Então, eles vão estar querendo sempre um desconto, desconto, desconto, desconto. Mas você precisa deixar muito claro o valor que o seu trabalho tem.

Você pode dizer assim, olha, eu cobro R\$ 1.500,00 pra esse serviço. Mas como você tá começando agora e pra você conhecer o meu serviço, eu vou fazer praticamente de graça. Eu só não vou fazer de graça pra você porque o meu tempo vale dinheiro.

Então, eu vou te cobrar, só pra você conhecer o meu trabalho, R\$ 300,00. No mesmo serviço que eu cobro R\$ 1.500,00. Então, você precisa mostrar valor. Você tem que mostrar pra ele que não tem mais como dar nenhum real de desconto.

Olha, menos do que isso eu não consigo te dar. A não ser que você me indique três pessoas, aí eu te dou 10%. Se você me indicar três pessoas que fechem comigo, aí eu te dou mais 10%.

Aí você pode ir barganhando dessa forma, porque aí ele vai te trazer mais três. Entendeu? Dessa forma você pode, mas não deixa o cliente diminuir teu trabalho, dizer que não vale. Porque você tem que deixar muito claro pra ele que o teu trabalho vale muito.

Fala assim, olha, se eu quisesse, eu estaria te cobrando R\$ 5.000,00 porque eu sou sozinho no mercado. Ninguém conhece as ferramentas que eu conheço. Ninguém tá te oferecendo o que eu tô te oferecendo e não vai vir te oferecer porque as pessoas não conhecem.

O teu concorrente não conhece. Você vai disparar na frente do teu concorrente. Eu vou salvar dinheiro pra você.

O que eu vou economizar no teu bolso, o que você estaria pagando o funcionário, é muitos mil e você tá me pagando só R\$ 300,00, R\$ 500,00, R\$ 1.000,00. Quanto lá você queira cobrar. Por isso que é bom você ter as informações do briefing. Quanto que ele gasta com isso hoje, tá? Isso vai servir nessa hora da proposta do valor do seu serviço.

É muito bom você fazer todo um cálculo. Hoje ele fatura tanto, mas ele gasta tanto. E aí você tem que chegar nessa hora com todas essas informações.

Olha, hoje você gasta tanto, você fatura tanto, mas você gasta tanto. O teu lucro, a tua margem de lucro é mais ou menos essa. Até porque o cliente vai adorar dizer que não tem dinheiro.

Não, mas é porque eu não tenho dinheiro. Se não tiver sobrando R\$ 300,00 pra ele estar investindo no marketing, no comercial, você tem que dizer que a empresa dele tá mal das pernas. Porque se não sobra R\$ 300,00 pra ele estar investindo ali no marketing, no comercial, então o negócio dele tá falido, pra não dizer outra coisa.

Mas você tem que dizer, olha, se hoje não tá te sobrando R\$ 300,00 pra você investir no seu marketing, no seu comercial, a tua empresa não anda bem das pernas e a gente precisa corrigir isso pra que você não feche as portas daqui a alguns meses. E é exatamente por isso que eu tô aqui. Pra que você não feche as suas portas daqui a alguns meses.

E aí você vai mostrar pra eles como que você vai fazer ali ele faturar muito mais, salvando dinheiro. Então é bom você fazer toda essa matemática antes de você vir com a proposta do teu valor.

VI.XV – CONTRATO DE SERVIÇO

Gente, é muito importante que você faça um contrato com o cliente. Não vai confiar no boca a boca, porque isso pode te trazer problemas depois. Então, sempre que for fechar um negócio, faça com que seu cliente assine o contrato.

Essas assinaturas podem ser de forma digital, tá? Hoje existem os contratos digitais, assinaturas digitais. A pessoa não precisa estar ali presencialmente, depois escaneando nada, nada disso. Você pode mandar eles assinarem de forma digital.

Aqui embaixo eu deixei um modelo de contrato, e aí você vai estabelecer o período de trabalho. Se você vai fechar mês a mês, se você vai fechar por três meses, se você vai fechar por seis meses, se você vai fechar por um ano. Isso vai ficar a seu critério e do cliente.

Eu sempre aconselho que por quanto mais tempo ele fechar contrato com você, menor fique seu preço. Então, vamos dizer assim, olha, que você vai cobrar 300 reais, como a gente conversou. Você fala, olha, eu cobro 300 reais se for por pelo menos três meses.

Então, você vai fazer esse não contrato, porque três meses ele tá ali amarrado com você. Se você for fechar só um mês, então é 500 reais. Ou então é um mês de experimento, é 300 reais e após três meses, é, após um mês o preço vai ser tal.

Então, tudo isso precisa estar muito bem alinhado no contrato. Não vai confiar no boca a boca, porque depois tu nem vai receber nada. Entendeu? Então, vai, faz tudo bonitinho.

Aqui embaixo tá o modelo e não pula essa parte, porque ela é extremamente importante. Você é um profissional. Quanto mais profissionalizado você estiver, quanto mais organizado você estiver, mais credibilidade você vai ter com as pessoas e com o mercado.

Você precisa ser levado a sério. Então, não vai fazendo tudo de todo jeito. Faz tudo muito organizado pra que essas pessoas te valorizem, pra que essas pessoas te respeitem.

MÓDULO VII – COMO TER SCRIPTS MILIONÁRIOS

VII.I - COMO TER SCRIPTS ORIGINAIS SEM COPIAR NINGUÉM

Euvou ensinar pra vocês como que vocês sempre vão ter o próprio script de vocês, mesmo que vocês nunca tenham escrito nada, mesmo que vocês não tenham esse dom, esse talento natural que é pra escrever. Eu sei que muitas pessoas têm esse dom natural de criar, de gostar de escrever, pessoas que gostam muito de ler, acabam tendo a desenvoltura natural para criar textos, né? Mas não é todo mundo que tem esse dom, esse talento, ou até mesmo que gosta. Mas eu vou ensinar você hoje como que você pode ter infinitos scripts originais, unicamente seu, sem estar precisando copiar ninguém, sem estar precisando quebrar a cabeça pra ficar, ai meu Deus, o que eu vou criar? Não gosto, não gosto de escrever, não sei, não tenho ideias.

Eu vou mostrar pra vocês como é que vocês vão fazer, tá bom? Mas primeiro, antes de mais nada, eu quero dizer pra vocês o seguinte, não copiem ninguém. Gente, não tem nada pior do que ser só mais um no meio da multidão. As pessoas têm mania de pegar o que está pronto, gostar, literalmente, dá um ctrl c e um ctrl v. A gente, inclusive, disponibiliza vários scripts aqui pra vocês.

É sempre bom estar mudando algumas coisas com as estratégias e a técnica que eu vou passar pra vocês aqui, pra que você seja único, pra que você se destaque no meio de muitos. Tem um produto muito conhecido de curso mesmo de marketing digital, que quando eu era afiliada, eu entrei nesse produto e comecei a revender ele. E muita gente revendia ele também.

E aí eu criei o meu próprio script, criei mesmo do zero. Até os produtores tinham lá o próprio script deles e eu criei um totalmente diferente, quebrei a cabeça apagando, escrevendo, pensando. E esse meu script começou a ser copiado.

As próprias pessoas que compravam de mim utilizavam ele, ok, tudo bem, né? Mas elas não faziam questão de mudar nenhuma vírgula. Era tudo igual. Até o emoji, se eu colocasse, eles colocavam igual.

Quando eu vi, gente, não é brincadeira essa história. Meu script estava rodando no Brasil. Eu estava sendo abordada com o meu próprio script.

Era idêntico, idêntico, idêntico. Eu já tive uma pessoa que comprou um produto meu, pediu reembolso e simplesmente plagiou o produto idêntico. Ela fez igual, igual, igual.

E ela ainda plagiou meus criativos, meus scripts, ela plagiou tudo, tudo, tudo, tudo. Eu tenho até vergonha de fazer um negócio desse, porque claro que você pode pegar uma ideia, criar o seu, mas você pode melhorar. Modelar é você pegar algo que já está pronto e melhorar.

Então é essa técnica que eu vou ensinar pra vocês hoje. Não sejam só mais um no meio da multidão. Não roubem a ideia de ninguém, porque eu acho que se você pega um produto de alguém e copia igual, idêntico, aquele negócio assim, que foi realmente copiado e colado, gente, pra mim isso é roubo.

A pessoa quebrou a cabeça ali, desenvolvendo algo, aí vem alguém e simplesmente copia tudo igual. Não façam isso, isso não é legal, não vai cair bem pra você. Essa pessoa se deu muito mal, a que me plagiou, porque as próprias pessoas que denunciaram ela pra mim viram que era plagio, isso dá processo.

Então assim, não façam isso, isso não é legal. E fora que às vezes você está copiando uma página de vendas, um criativo, um script que já está saturado, que nem está desenvolvendo mais. Então o ideal é que você crie o seu próprio, que você seja original, que mesmo que você pegue uma ideia que já foi, que já existe, você transforme ela em algo novo.

E é isso que eu vou ensinar como que você vai fazer agora. Como que você vai modelar? Você pode modelar qualquer coisa, até artes podem ser modeladas. Você pegar um carrossel que você gostou da arte, gostou do texto, você pega uma página de vendas que você gostou da abordagem, um VSL que você achou bacana.

Qual é o ideal? Vamos lá, eu vou fazer isso bem na prática, depois eu quero mostrar na prática mais ou menos como eu faço. Mas vamos dizer que você quer modelar um texto, um script de vendas, seja ele para postar no seu Instagram, seja ele para abordar pessoas, seja ele para a página de vendas, para o que quer que seja. Você quer modelar esse texto.

Qual é o ideal? O ideal é você pegar mais de um texto que você gostou. Você vai criar uma VSL, você gostou de umas 5 VSL, eu sempre aconselho no mínimo umas 3, mas também não tanto, você não vai pegar 10 VSL, senão você vai se confundir, mas vamos de 3 a 5. E aí você vai pegar um pedacinho dessa aqui, e outro pedacinho dessa, outro dessa, e aí você vai criando a sua própria VSL, o seu próprio script, o seu próprio texto. Isso serve para qualquer texto.

Gostou do texto? Pega um pedacinho de um, junta com um pedaço do outro, com do outro, e assim você vai criando o seu próprio texto. O bom também é você usar palavras sinônimas, não usar exatamente a mesma palavra. Vamos dizer que a pessoa fala assim, eu amei ter ido naquele lugar.

Aí você pode falar assim, eu adorei poder ir naquele lugar. Então você pode ir mudando um pouquinho as palavras, usar palavras similares, mudar a ordem, né? Ter ido naquele lugar foi algo que me fez muito feliz, ou seja, você pode falar aquela mesma frase de outro jeito, de outra forma, então você vai modelando, você vai dando essas modificações, muda uma palavra, muda a ordem dela, substitui por alguma outra coisa, apaga um pedaço, junta com outro, da outra, do outro texto, e assim você vai ter o seu próprio texto. Às vezes a gente ama tanto um texto, fala, nossa, que sacada de mestre, né? Essa pessoa teve aqui.

Às vezes eu vejo um criativo assim, eu falo, caramba, que sacada, mas eu não vou copiar ele idêntico, por quê? Porque, primeiro, aquele criativo outras pessoas já viram, então às vezes eu vou anunciar e a pessoa vai ter a sensação, ela pode até nem lembrar, mas o cérebro dela, ele guardou aquela mensagem, então na cabeça dela vai ser assim, eu já vi isso aqui, eu já sei do que se trata, e o seu produto às vezes é outro, tá? Isso também é por questões de estratégia, você não quer que a pessoa tenha a sensação de que ela já viu o teu produto em algum lugar, então você pega aquela ideia que você amou, aquela sacada de mestre de um, junta com a sacada de mestre do outro, dá o teu toquezinho ali, o teu jeitinho de falar e pá, você tem o seu criativo campeão, você vai ter as suas próprias palavras, o seu próprio criativo, seus próprios textos, sua própria copy, sem estar precisando quebrar tanta cabeça, o máximo que você vai fazer é pesquisas, vamos dizer que você adorou um carrocéu, uma sequência, uma sequência de histórias que alguém criou, tem tudo a ver com o teu produto, você vai fazer a mesma coisa, você vai mudar algumas palavras, você vai extrair algumas coisas, você vai acrescentar outras coisas e assim você vai fazendo as suas próprias copies, seu próprio material, isso também serve para arte, tá? Vamos dizer que você gostou muito de uma arte lá, de um carrocéu que você viu, mas vamos dizer que a pessoa botou uma bolinha aqui em cima, você pega a bolinha e coloca aqui embaixo, vamos dizer que ela usou uma cartela de cor preta e laranja, você pode usar dourado e bege, e aí você vai mudando, ela usou uma fonte de um tipo, aí você muda pelo menos a fonte de outro tipo, e assim você vai

modelando a ideia dela para criar aquela arte ali no canvas, desse jeito gente, vocês vão ter muito menos trabalho, se você gosta de criar, seguindo as técnicas você consegue criar do absoluto zero, maravilha, melhor ainda, mas a maioria das pessoas não são assim e nem tem tanto tempo para isso, então o ideal para você que não tem tanto tempo é modelar, tem até um livro chamado hobby como artista, e que basicamente ele ensina sobre modelagem, você pode ler lá, vai ter muito mais detalhes para vocês, mas basicamente é isso, se você fizer dessa forma, você vai estar criando o seu próprio material e você vai ser um ser único, você vai ser único, ninguém vai ter aquela sensação de eu já vi isso aqui antes, ninguém, porque de fato eles nunca vão ter visto antes, o seu é o seu, e agora eu vou mostrar para vocês como é que eu faço isso na prática.