

O PODER DOS Destakes

TRANSFORME SEU PERFIL,
ENCANTE, CONECTE E VENDA MAIS!



ESTRATÉGIA
BELEZA
IDENTIDADE
E RESULTADOS



DESTAQUES QUE CONTAM SUA HISTÓRIA
e fazem sua marca ser *inesquecível*

O poder dos destaques



Entenda porque é tão importante a criação de destaques intencionais e como você vai fazer isso na prática

Os destaques são o **primeiro contato com o seu conteúdo por quem chega no seu perfil**. É onde você deve concentrar as informações mais importantes sobre você, seus produtos e serviços, e também mostrar a sua autoridade, passar confiança através de provas e provas sociais.

Nesse material você vai acessar roteiros para os seus principais destaques. Você pode recriá-los várias vezes e lembre-se: o mais importante é demonstrar quem é você, o seu negócio, e como ele impacta na vida do seu cliente. **Por isso, adapte essas sugestões e roteiros a sua realidade. É isso que vai gerar conexão com quem visitar o seu perfil.**

3 dicas importantes para criar os seus destaques

Crie de acordo com a sua identidade visual

Ao criar seus destaques, pense em elementos e padrões da sua identidade visual para fixar a sua marca e **relacionar a sua história aos seus elementos visuais**.

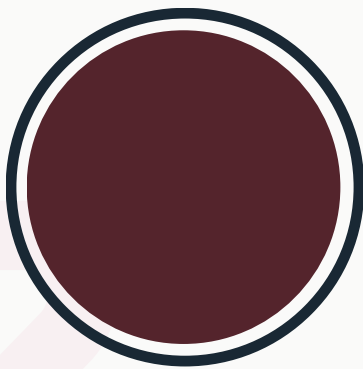
Escreva primeiro, poste depois

Você cria o seu destaque em uma narrativa nos seus stories. Por isso, é importante que primeiro escreva e ilustre com fotos e imagens cada um dos seus stories e depois você poste, evitando erros e passando a sua narrativa com riqueza de detalhes.

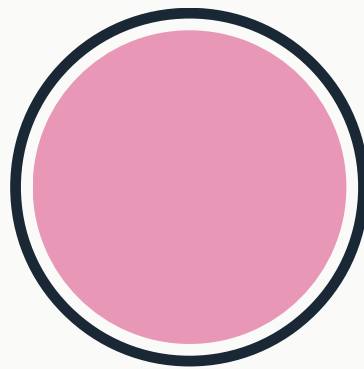
Intercale com interações e uma CTA no final

Essa é uma oportunidade de envolver não só quem está acompanhando o seu story em tempo real, como também já criar uma relação e interação com os novos visitantes do seu perfil.

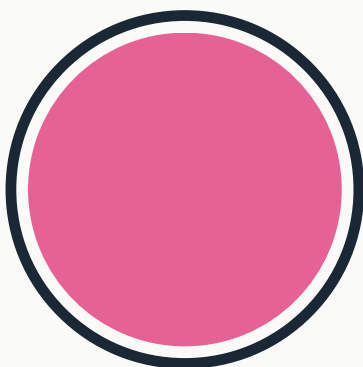
4 destaques obrigatórios no seu perfil



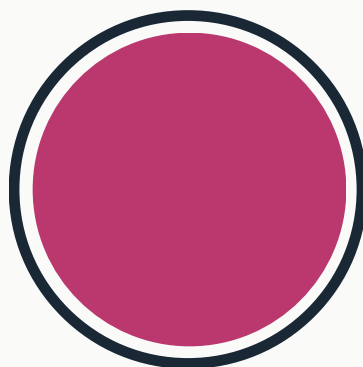
Quem sou eu |
Comece por
aqui



Produtos |
Como funciona
o serviço

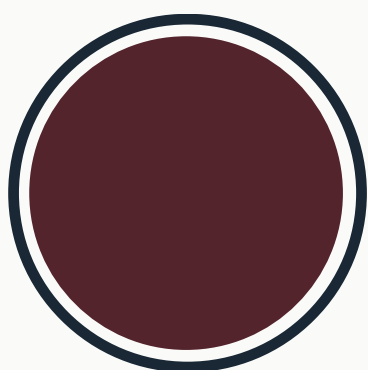


Depoimentos |
Clientes | Antes
e depois

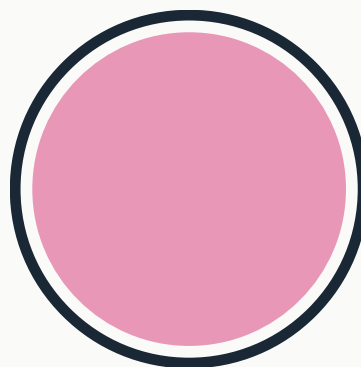


Dúvidas
frequentes

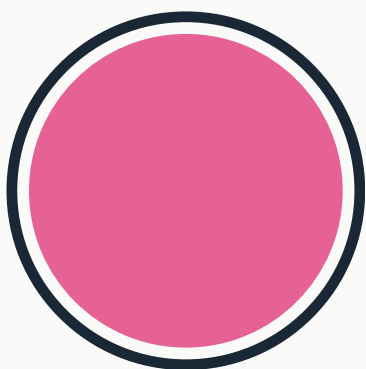
5 destaques opcionais no seu perfil



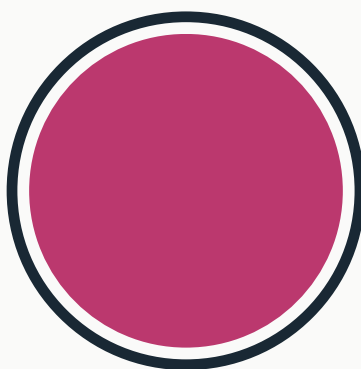
relacionado
a sua rotina
(academia,
lifestyle)



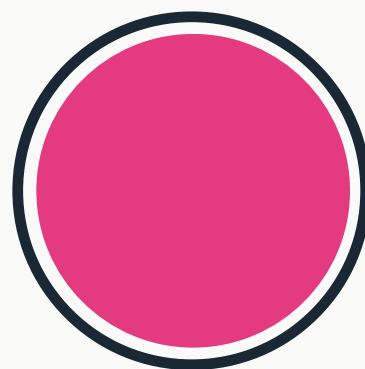
viagens
(principalmente se
você relacionar isso
ao seu trabalho)



relacionado a
pontos de conexão
com seu público
(família, valores)



Momentos
marcantes na
sua vida



Opinião ou
explicação de
assuntos
relacionados ao
seu nicho e ao
interesse do
seu público

"COPIE & COLE"

Roteiros de destaques para o seu perfil

**Quem sou eu | Comece por
aqui | Prazer, Seu Nome**

O roteiro seguirá a primeira pessoa,
mas você pode adaptar o passo a
passo para uma marca institucional.

Story 1: Comece com uma enquete perguntando se a pessoa é nova ou antiga no perfil

Story 2: Pergunte a quanto tempo a pessoa está no perfil

Story 3: Comece a se apresentar. Os pontos fortes desse story são: de onde você é, sua idade, o que te motivou a fazer o que faz.

Story 4 – 10 (ou mais): Construa a sua jornada. Respondendo as seguintes perguntas:

Onde você estava?

O que aconteceu?

Quais desafios enfrentou?

Aqui é importante que enriqueça a sua história com detalhes, se tiver fotos do passado pode usar para ilustrar, gerando aproximação e identificação com quem está lendo.

Você pode usar elementos de interação no meio da sua história, gerando um diálogo com quem está do outro lado, Perguntas como "você já se sentiu assim?" "O que você faria?".

Dica: Ao usar essas perguntas abra o diálogo e dê um tempo na sua sequência.

Retorne horas depois com a opinião de outra pessoa (print de mensagem ou resultado de enquetes).

Siga a sequência com a sua narrativa contando como você se sentiu ou o que você fez diante de determinada situação.

Story 10: Mais uma enquete **"Você está curtindo conhecer um pouco mais da minha história?"**

Story 11 a 20: A reviravolta e a sua motivação. Hora de contar o que fez você sair da onde estava e fazer o que faz. Para isso, responda as seguintes perguntas:

Como se transformou?

Por que faz o que faz?

Qual seu objetivo?

O que te motiva?

Quem você quer ajudar?

O que as pessoas podem esperar de você?

Vale lembrar que essas perguntas servem para te dar uma base na construção da sua história. Você não precisa escrevê-las nos seus stories.

Sua história precisa gerar conexão e estimular as pessoas a estarem perto de você. **Mas não pode faltar uma coisa: A SUA VERDADE!**

Finalize essa parte com uma CTA: reaja com (pode ser reaja com fogo, coração) se você chegou até aqui.

Continuação: opcional na sua sequência

Story 20 – 25: Hora de gerar conexão para além do âmbito profissional. Inicie essa sequência mais ou menos assim: *"Agora que você já sabe quem eu sou e como eu posso te ajudar, você precisa conhecer um pouquinho mais dos meus gostos pessoais."*

Aqui você pode fortalecer a sua marca pessoal.

Exemplo: se você ama fazer trilhas conte sobre isso.

Se você é mãe, fale sobre seus filhos.

Se você tem uma religião e é muito fiel a ela, fale sobre seus valores.

Fale sobre o que você costuma comer. Se gosta muito de café, de vinho, de um bom drink...

O tipo de música que escuta, se é apaixonada por super heróis, Harry Potter ou pelas princesas da Disney.

Qual tipo de série você curte e os lugares que frequenta.

TUDO RELACIONADO A SUA MARCA PESSOAL PODE GERAR CONEXÃO E É VÁLIDO POR AQUI.

Produtos & Serviços

Você pode ter vários roteiros desse um para cada serviço ou produto que você possua ou queira deixar nos destaques.

Story 1 – 5: Faça uma sequência de enquetes relacionadas as dores e problemas da sua audiência.

Veja como eu faria para vender o Instaflix:

- Você nunca sabe o que postar nos seus stories?
- Tem dificuldade em criar as artes do seu perfil?
- Não sabe o que postar nem quando postar?
- Se acha um ET fazendo reels?
- Quantos clientes você fecha por semana através do seu perfil?

Story 6: Alerta para o problema

Siga a sequencia falando "Precisamos falar sobre isso".

Como eu faria:

Precisamos falar sobre como a falta de clareza do que fazer no seu perfil está prejudicando as suas vendas.

Story 7: Remeter aos sonhos

Você deseja ter um perfil atrativo, conquistar novos seguidores todos os dias, receber mensagens de pessoas interessadas em comprar de você. Lotar a sua agenda e já sabe que o Instagram potencializa tudo isso acontecer.

Story 8: Inimigo em comum

Você vê pessoas com menos capacitação que você ganhando autoridade mas continua patinando por aqui sem saber o que fazer.

Você já até tentou de tudo: fez mais stories durante um tempo, tentou uns reels e até uns posts carrosseis mas nada foi efetivo.

Story 9 a 12: Mostrar onde a pessoa está errando

Isso acontece porque:

- 1.Você tenta de tudo mas não é consistente em nada;
- 2.Você sempre quer seguir uma nova estratégia que vê alguém dizer por aí sem avaliar se é ela que vai fazer diferença no seu perfil;
- 3.Você não olha pro seu perfil como um todo, mas sempre está dando 100% de si em pontos isolados e por isso não consegue ver resultados.

Story 13 a 20: Mostrar que a pessoa não está sozinha e que você é autoridade no assunto.

Todos os dias eu recebo mensagens como essa (mensagem de seguidores com esses problemas citados a cima).

E durante muito tempo eu também embaralhei as peças do quebra cabeça.

Até que percebi que para ter um perfil de sucesso que atraia pessoas e mais que isso: vende todos os dias, é necessário ter um olhar macro.

Você precisa entender cada pilar do seu perfil e trabalhar eles em sinergia.

Story 21 a 23: Apresentação da oportunidade

Por isso eu criei o Instaflix. São 15 ferramentas em um único lugar para você finalmente olhar o seu perfil como um todo e

- Atrair mais seguidores qualificados;
- Gerar conexão com esses seguidores;
- Ter um engajamento nas alturas;
- E vender muuuuito mais através do seu perfil;

Tudo isso em um só lugar: para você maratonar e arrasar nos seus conteúdos.

Essa sequência segue o MÉTODO AIDA.

Primeiro chamamos atenção (A) citando as dores da nossa audiência.

Depois despertamos o interesse citando um grande problema que ela passa (I).

Então, trabalhamos o desejo daquilo que elas querem conquistar através da nossa solução (D).

Para chamarmos para uma AÇÃO (A) de comprar o produto.

Depoimentos e feedbacks

Esse destaque de PROVA SOCIAL é fundamental para gerar confiança, autoridade em quem está chegando no seu perfil e você pode construí-lo de diferentes maneiras.

Maneira 1: Tenha um destaque com todas as marcações de clientes e estimule essas marcações.

Isso funciona muito para quem tem loja de produtos físicos. Peça para o seu cliente tirar foto com o produto para ser repostado ou te marcar quando o produto chegar.

Se você trabalha com envios pode colocar um cartãozinho ou um bilhete na embalagem com um mensagem legal, estimulando a postagem.

Se você trabalha com produtos digitais e/ou consultorias online, pode pedir para o seu cliente fotografar quando estiver assistindo o curso ou no final da consultoria e postar se aquele conteúdo tiver sido importante pra ele.

Maneira 2: Tire prints das mensagens que receber

Para isso, foque no PÓS VENDA. Os clientes estão muito mais suscetíveis a dar um depoimento quando tem um acompanhamento.

Pergunte como ficou a peça, o que achou da consultoria, se tem aplicado o que aprendeu.

Sempre que receber uma mensagem positiva tire um print e construa uma narrativa nos seus stories onde você reforce os benefícios daquele determinado produto ou serviço, post o print nessa narrativa.

Você pode salvar os destaques de todas as pequenas narrativas (4 stories por narrativa em média) ou apenas os prints.

Maneira 3: Grave os depoimentos dos seus clientes

Você pode fazer isso presencialmente, durante uma visita ou consulta ou também pedir um feedback em vídeo dos clientes mais fiéis.

Faça isso com frequência para alimentar o seu destaque de feedback!

Dúvidas Frequentes

Esse destaque vai te poupar responder mensagens que sempre aparecem e também facilitar quem chega no seu perfil e tem dúvidas, pois muito provavelmente vão olhar esse destaque antes de perguntar!

Maneira 1: Selecione as dúvidas que mais aparecem em caixinhas de perguntas.

Prepare respostas bem estratégicas toda vez que aparecer uma dúvida frequente na sua caixinha de perguntas. Vá salvando essas dúvidas e montando o seu destaque. Essa é uma maneira de mantê-lo sempre atualizado.

Maneira 2: Abre o stories e fala!

Tire um dia (pode ser aquele que você não sabe exatamente o que postar) para fazer essa sequencia. Escreva num papel as dúvidas mais comuns sobre seu trabalho, produtos e serviços e seja objetiva nas respostas. De 1 a 3 stories por dúvida.

Siga essa script:

- Olá pessoal, to passando aqui hoje para tirar algumas dúvidas que sempre aparecem sobre...
 - Dúvida 1
 - Dúvida 2
 - Dúvida 3
 - Dúvida 4
 - Dúvida 5
 - Dúvida 6
-
- Finalize com uma caixinha de perguntas: Você ainda precisa saber sobre.... me manda aqui que eu vou responder tudo hoje.

Você precisa conhecer a sua audiência para criar destaques direcionados a...

O que eles precisam...

O que eles sonham em conquistar...

O que eles querem...

O que acreditam...

Para isso é essencial que tenha: PONTOS DE CONEXÃO

Esses pontos de conexão são situações da sua rotina e também valores que vão conectar com o PRESENTE, PASSADO E FUTURO de quem te acompanha.

PRESENTE: Conexão do que a pessoa sente e pensa hoje.

FUTURO: Identificação em você do que ela deseja ser.

PASSADO: Identificação com o que você já passou.

Outros dois fatores podem influenciar as pessoas te acompanharem e isso já pode ser esclarecido nos seus destaques.

Fator número 1: o comportamento das pessoas nas redes sociais

Ninguém segue um perfil que não demonstra um desses fatores: força, coragem, que inspira e influencia.

As pessoas seguem amigos ou pessoas que julgam ser superiores, melhores e influentes por algum motivo. Isso não significa que você não deva ter vulnerabilidade, mas que precisa se mostrar referência e inspiração para quem te acompanha.

Fator número 2: as pessoas não estão nas redes sociais para comprar

A compra na verdade é uma consequência do relacionamento que elas geram com as pessoas que seguem e as influenciam.

Por isso, pense cada vez mais em gerar relacionamentos e se conectar genuinamente com quem te segue.

- identifique elementos da sua rotina que gerem pontos de conexão além da sua autoridade profissional;
- não pareça desesperada para vender;
- Solucione pequenos problemas da sua audiência também nos destaques;

Vamos praticar!

Agora é a hora de criar seus destaques intencionais. Você vai fazer isso durante UMA SEMANA inteira.

Dias 1 e 2: Crie o destaque QUEM SOU EU

Dias 3 e 4: Crie o destaque dúvidas frequentes com as perguntas que surgirem no quem sou eu (se não surgirem perguntas suficientes, se faça as perguntas estratégicas).

Dias 5 e 6: Faça uma sequencia sobre seus produtos e serviços;

Dia 7: Crie uma narrativa sobre o seu trabalho e compartilhe alguns feedbacks e depoimentos que você já tenha.

Dica valiosaaaaa!

Você pode frequentemente renovar e atualizar os seus destaques. Não se prenda a perfeição em um primeiro momento. FEITO > PERFEITO.

Se futuramente você achar que dá para melhorar, melhore.

É importante que frequentemente você crie e siga scripts sobre o seu produto, serviço, atualize feedbacks e dúvidas.

Se achar que a nova sequencia é mais potente: renove!



**Destrava
Ideias**

Conheça nossos produtos:

**BLOG DESTRAVA IDEIAS - O BRAÇO
DIREITO DA EMPREENDEDORA DA BELEZA**

clique aqui e tenha uma experiência incrível com posts prontos, templates editáveis, PDF's. Tudo gratuito.

**PAPELARIA PERSONALIZADA PARA
PROFISSIONAIS DA BELEZA**

clique aqui e descubra nossos cartões presentes, cartões fidelidade, cartões virtuais e muito mais.

CLUBE FIGURINHAS DI

clique aqui e tenha uma linda coleção de figurinhas que levará teus Stories para um outro nível.

CLUBE VÍDEOS QUE CONECTAM

clique aqui e tenha uma linda coleção de figurinhas para transformar teus Stories