DA IDEIA AO LANÇAMENTO

Comunicação que vende

Como conduzir conversas no Instagram, WhatsApp e telefone sem parecer pressão.

1

Objetivo da aula

Sair da comunicação solta e começar a conduzir a pessoa por um caminho claro: interesse, conversa, confiança e decisão.

2

O que vamos praticar

Mensagens, abordagem, respostas, convites e postura digital para vender com clareza e profissionalismo.

3

O que não faremos

Não vamos decorar scripts prontos. Vamos aprender a pensar a comunicação para cada etapa do funil.

BASE

Comunicação não é só o que você diz

A pessoa percebe valor por várias camadas ao mesmo tempo.

V — Verbal
palavras, explicação, promessa e clareza da fala

E — Escrita
legendas, WhatsApp, direct, página e e-mails

N — Não verbal
postura, expressão, presença, energia e ritmo

V — Visual
fotos, identidade, design, organização e estética

C — Comportamental
constância, resposta, compromisso e entrega

S — Silenciosa
quando você some, enrola ou não responde

! Na venda, a pessoa não avalia só o produto. Ela avalia segurança, clareza, postura e confiança.

FUNIL

Comunicação muda em cada etapa

A mesma mensagem não serve para atrair, nutrir e vender.

ATRAIR → **CAPTAR** → **NUTRIR** → **OFERTAR** → **VENDER** → **ENTREGAR**

chamar atenção | **trazer para perto** | **criar confiança** | **apresentar solução** | **facilitar decisão** | **cumprir promessa**

IG

Instagram
abre conversa, educa e desperta interesse. Gera autoridade.

W

WhatsApp
aproxima, nutre, tira dúvidas e convida.

☎

Telefone / Zoom
escuta, diagnostica, esclarece e conduz decisão.

↗

Página / link
organiza a oferta e facilita a compra.

! O canal só funciona quando existe uma intenção clara para a conversa.

INSTAGRAM

Instagram: abrir conversa, não apenas postar

O conteúdo precisa preparar a pessoa para entender por que sua oferta existe.

1. Problema
Mostre uma situação que a pessoa reconhece na própria vida.

2. Reflexão
Faça a pessoa perceber que talvez exista um ponto que ela ainda não olhou.

3. Valor
Entregue uma orientação útil, sem resolver tudo de graça.

4. Convite
Mostre o próximo passo: direct, grupo, inscrição, aula ou workshop.

Exemplo de estrutura
“Você já percebeu que...?” → “Muitas pessoas pensam que...” → “Existe uma forma mais estratégica de olhar para isso...” → “É sobre isso que vamos falar no encontro.”

Cuidado
Não transforme todo post em anúncio.
A venda fica mais leve quando a pessoa já entendeu o valor antes da oferta.

Conteúdo bom não é o que explica tudo. É o que conduz a pessoa para o próximo passo certo.

WHATSAPP

Grupo de WhatsApp: nutrir com intenção

Nutrir não é falar sozinha todos os dias. É criar relação e entender a base.

1 Conteúdo
entregar valor e abrir uma reflexão

2 Pergunta
fazer o grupo responder e se reconhecer

3 Interação
escutar dúvidas, objeções e desejos

4 Convite
conduzir para aula, workshop ou conversa

× **Mensagem solta**
“Bom dia, meninas. Reflexão do dia...”
Sem pergunta, sem direção, sem próximo passo.

✓ **Mensagem c/ estratégia**
“Isso acontece com vocês?”
“Qual parte é mais difícil?”
“Querem que eu aprofunde isso na aula?”

? **Para observar**
Quais temas geram resposta? Que dores aparecem? O que elas pedem sem perceber?

! Se o grupo não responde, talvez falte convite para participação — não necessariamente mais conteúdo.

ABORDAGEM

Como chamar alguém sem ser invasiva

A diferença está em contexto, permissão e respeito ao momento da pessoa.

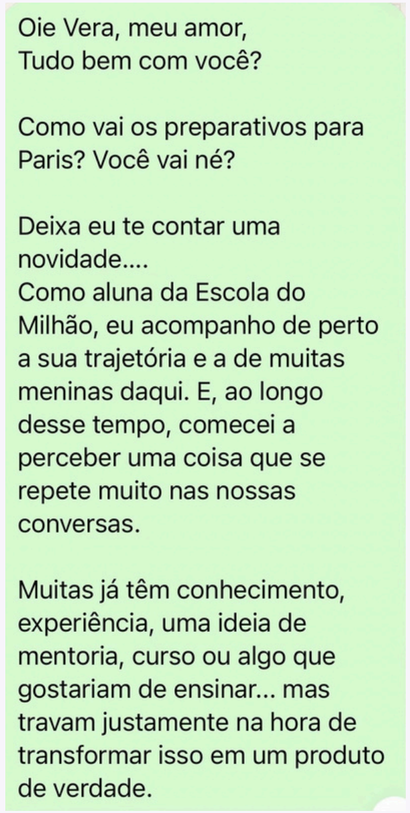
Evite

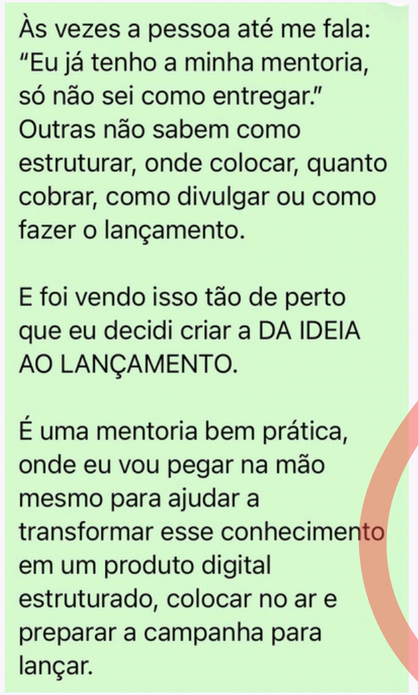
“Oi, tudo bem? Estou lançando um curso. Quer comprar?”

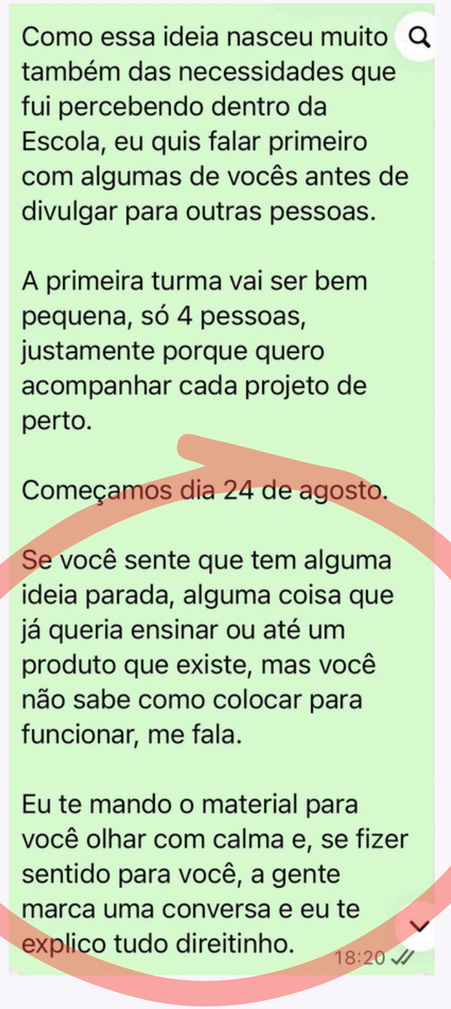
Parece frio, genérico e focado em você.

Melhor

“Lembrei de você porque falamos sobre X. Estou abrindo uma turma sobre esse tema. Posso te mandar as informações?”







Regra prática Não jogue link sem preparar a conversa. Primeiro a pessoa precisa entender por que aquilo pode fazer sentido para ela.

CONVERSA

Quando alguém demonstra interesse

A resposta precisa conduzir, não apenas despejar preço ou informação.

1 Curiosa

“Me fala mais.”
Explique de forma simples e convide para o próximo passo.

2 Com dúvida

“Como funciona?”
Responda com clareza: formato, duração, entrega e resultado.

3 Com objeção

“Não sei se é para mim.”
Escute antes de rebater.
Entenda o medo real.

4 Pronta

“Quero entrar.”
Envie caminho de compra e próximos passos.

× Resposta ruim

“Custa €297.”
Sem contexto, sem valor, sem orientação.

✓ Resposta melhor

“Claro. Para te orientar melhor: você está buscando X ou Y? Assim te explico o caminho certo.”
Quer marcar uma chamada de video, quer que eu te ligue?

! Não é esconder preço. É garantir que a pessoa entenda valor, encaixe e próximo passo.

VERBAL

Telefone, áudio ou Zoom: venda também é escuta

Ao vivo, a comunicação precisa transmitir clareza e segurança.

Antes de falar

Pergunte: “o que te fez procurar isso agora?”
“Qual seria um bom resultado para você?”

Durante a conversa

Fale menos, organize a explicação e não tente convencer a qualquer custo.

Ao finalizar

Deixe claro o próximo passo: link, prazo, confirmação ou nova conversa.

Cuidado com áudio

Áudio longo demais pode cansar, confundir e deixar a pessoa sem saber o que fazer depois.

Frase-chave

Ouça e demostre que você ouviu.

Em conversa comercial, clareza vale mais do que excesso de explicação.

POSTURA DIGITAL

Educação digital também comunica

Não fazer com os outros o que eu não gostaria de fizessem comigo!

W

WhatsApp

Foto adequada, nome claro, descrição, respostas objetivas e cuidado com horários.

IG

Instagram

Responder directs, evitar spam, não comprar seguidores e manter links funcionando.

Z

Reuniões

Entrar antes, testar áudio/câmera, ter material aberto e saber compartilhar tela.

PDF

Arquivos

PDFs claros, links testados e nomes profissionais.

! A forma como você responde, envia, organiza e aparece também faz parte do seu produto.

ROTEIRO

Uma mensagem comercial bem construída

Não precisa parecer robótica. Precisa ter direção.

1 Contexto

por que você está falando com essa pessoa?

2 Conexão

qual problema, desejo ou situação ela reconhece?

3 Valor

o que você oferece de útil ou relevante?

4 Convite

qual é o próximo passo simples?

5 Clareza

o que acontece depois que ela responde?

Modelo simples

“Lembrei de você por causa de _____. Estou preparando _____ para pessoas que _____. Se fizer sentido, posso te enviar as informações?”



Ajuste por canal

No Instagram: mais curto.
No WhatsApp: mais pessoal.
No telefone: mais escuta e clareza.



Mensagem boa não força resposta. Ela facilita uma próxima ação.

EXERCÍCIO

Exercício: comunicação do seu próximo passo

Escolha um canal e escreva uma mensagem real para usar nesta semana.

1

1. Escolha o objetivo

Atrair? Captar? Nutrir? Ofertar? Responder dúvida? Fazer convite?

2

2. Escolha o canal

Instagram, grupo de WhatsApp, direct, telefone, chamada ou lista.

3

3. Escreva a mensagem

Use contexto, conexão, valor, convite e próximo passo.

✓

Fechamento

Cada projeto precisa sair com uma comunicação prática para mover uma pessoa para a próxima etapa.

!

A aula só vale se virar ação: uma mensagem, um convite, uma resposta ou uma conversa melhor.