

# 35 DIAS DE STORIES

Transforme sua comunicação digital e desbloqueie sua habilidade de criar stories que convertem

# 35 DIAS DE STORIES

DOM	SEG	TER	QUA	QUI	SEX	SÁB
compartilhe sacadas para ajudar a semana	compartilhe uma crença forte sua	fale sobre um desafio no seu negócio	conte alguns mitos sobre o seu nicho	relate uma história desafiadora (tbt)	relacione fatos de alguma série com a sua área	revele 1 vulnerabilidade sua
indique um perfil ou pessoa que te inspira	conte sobre 1 superação do seu negócio	revele parte do seu processo de criação	compartilhe um marco da sua história	compartilhe feedback de um cliente (tbt)	compartilhe sua rotina de um dia	divulgue uma novidade sobre seu trab
crie um quiz sobre sua marca ou nicho	compartilhe algo sobre disciplina	anuncie uma live e comente sobre o tema	dê uma dica de app que te ajuda sempre	relate como começou sua marca/insta	revele 3 novidades sobre seu nicho	responda cx de perguntas (tudo menos trabalho)
faça um top 5 seu (música, livro, filme, etc.)	converse sobre alguma mudança ou transformação	mostre os bastidores do seu trabalho	responda cx de perguntas (dúvidas sobre seu nicho)	mostre um equipamento de trab que te auxilia	comente uma polêmica que envolve sua área	peça ajuda para tomada de decisão
faça um review sobre um texto que leu ou filme	compartilhe a sua paixão pelo que faz/vende	faça enquetes divertidas do seu nicho	conte uma superação sua no trab	faça enquetes para conhecer mais seu público	diga o que faz no tempo livre	conte algo sobre sua família ou pet

## OBJETIVO

APROFUNDAR  
RELACIONAMENTO COM O  
PÚBLICO E GERAR MAIS  
VENDAS

## ORIENTAÇÕES

CUIDAR DA ILUMINAÇÃO E LIMPEZA  
DA SUA CÂMERA

USAR ENQUETES, QUIZ,  
LOCALIZAÇÃO, GIFS

GRAVAR EM MOVIMENTO SEMPRE  
QUE POSSÍVEL

INTRODUZIR QUADROS/RITUAIS  
PRÓPRIOS

DIVERSIFICAR AMBIENTES SE FOR  
POSSÍVEL

NÃO ESQUECER DE LEGENDAR  
PELO MENOS A MSG PRINCIPAL

### OBS:

Apesar de parecer casual, o recurso é poderoso e exige planejamento.

Idealmente, deverá fragmentar os stories ao longo do dia (manhã, tarde, noite).

Uma opção interessante para otimizar seu tempo e não procrastinar é utilizar o app Business Suite do Facebook que permite programar stories antecipadamente se for necessário.

# GUIA QUE CONECTA E CONVERTE

1

## Portal de curiosidade ou afinidade

Ex: Você sabia que não adianta NADA ter milhares de seguidores se vc não souber ofertar de forma envolvente o seu serviço?

2

## Conflito interno ou dificuldade externa

Ex: Quando a minha cliente Juliana começou no digital, ela até tinha bastante interação no direct pedindo dicas, mas quando ofertava seu serviço, as pessoas sumiam.

3

## Contato com a sua solução (serviço)

Ex: Juliana percebeu que precisava trabalhar sua marca pessoal para que seu serviço se transformasse numa experiência com ela! Era como se todo mundo gostasse dela, mas não visse no seu serviço algo interessante, que solucionava de fato um problema, e que valia a pena o investimento!

4

## Conquista transformadora

Ex: Apesar da Juliana ter plena consciência da qualidade do seu serviço, ela não conseguia comunicar isso de forma assertiva gerando conexão com seu público! Foi quando ela decidiu realmente investir no meu método, e passou a dominar seu posicionamento no digital, com envolvimento e magnetismo. E viu seu jogo virar!

5

## Prova social

Ex: Olha só essa transformação:  
Printar prova social (antes x depois da Juliana - vendas)

6

## Oferta matadora

Quer fazer parte do team igual a Juliana?  
Clica aqui no link e use as mesmas estratégias para melhorar sua comunicação e acelerar suas vendas na internet!

## COMO A MAIORIA ENSINA A VENDER PELOS STORIES

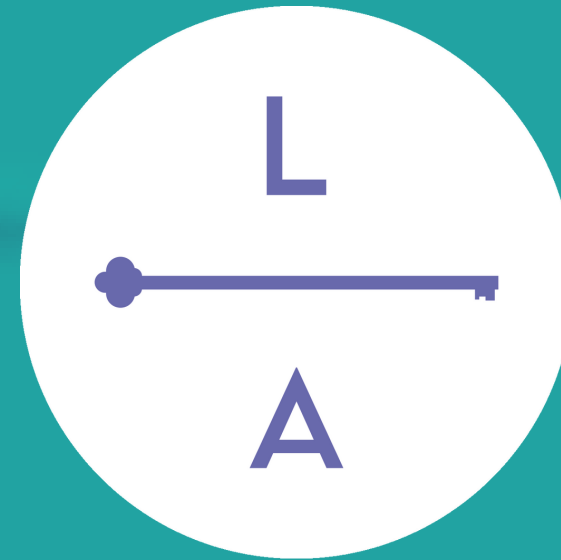


Sabe pq essa não é a melhor opção para os stories? Pq qdo você mostrar que é um produto ou serviço, muita gente vai pular!

## COMO VOCÊ DEVE VENDER PELOS STORIES



Desta maneira, qdo você mostrar o produto ou serviço, ficará incrivelmente mais fácil as pessoas comprarem.



**CONTINUE A SUA JORNADA:**

Instagram: @larissaabr.eu  
[www.larissaabreu.com](http://www.larissaabreu.com)