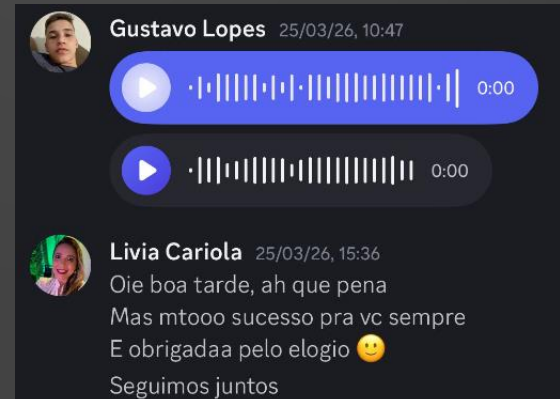
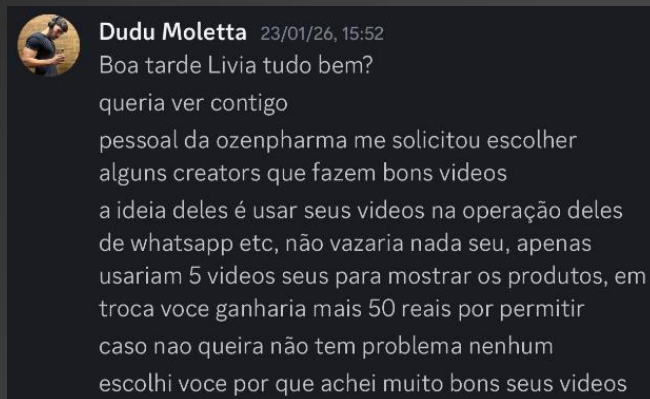


# O CRESCIMENTO NÃO É SORTE

- Veio de repetição + ajuste + constância

LIVES = Desafio e VENDA CERTA

- Alguns vídeos até eram bons... mas não traziam o resultado que eu precisava.
- Só que no meio disso tudo, mesmo sem saber, alguns mentores foram me dando gás pra continuar.
- E aí veio a virada: Eu peguei o que funcionava nos meus vídeos... e levei pras lives.
- Meu estilo sempre foi storytelling.
- E depois de uma aula do Marcos, eu entendi como usar isso do jeito certo.



# O QUE SABER PARA COMEÇAR?

- Saiba que vai ter o seu produto campeão (que vai encaixar na sua linguagem, postura, sua vantagem) e vc só vai descobrir testando.
- 1 – Entender o produto (Dores que ele resolve), quem é sua persona, qual linguagem falar, horários estratégicos e sanar as duvida:

Durante o processo, veja quais as principais dúvidas, analise o perfil do seu público, fale a linguagem de amiga, foque no que o produto trouxe de beneficio pra VC.

Nunca prometa nada (Vai curar, resolver, tratar, etc)

- 2 – Montar a sua live em blocos (Abertura + Dores + Solução + CTA) em looping constante.

A média que a pessoa fica na sua live são 15 segundos (no máximo), por isso sempre repita constantemente o tempo todo.

Fale de forma natural, vá invertendo as ordens “por Ex: Eu estava muito estressada, comecei usar magnésio x depois que comecei usar magnésio o meu estresse melhorou muito.”

3 – Já tenha a mente alinhada que no começo você não vai vender, e está tudo bem, você está aprendendo.

- 4 – Cenário: Ter um cenário cinematográfico é lindo, mas não espere ter para começar. Adapte, compre o necessário, o que é mais importante é COMEÇAR e PERSISTIR.

Iluminação faz a diferença (Luz branca focando no produto), internet estável, Água e muita energia.

5 – O numero de expectadores não tem relação com o valor de GMV que vc vai fazer.

## DICAS EXTRAS:

- - Se pergunte se vc compraria na sua live.
- - Deixo fixo o cupom de desconto, forçando a pessoa clicar na sacolinha pra comprar.
- - Deixo outros produtos na sacola que tenham relação com produto da live (Se eu sou a persona, o que eu compraria junto)
- - Repito constante para a pessoa escrever no chat para que serve o produto (Ex: Menopausa, cabelo, perfume, magnésio, homem, etc)
- - Respondo todas as duvidas no chat, para forçar o algoritmo entender do que estou falando.
- - Uso todos os benefícios do Tiktok (Campanhas, treinamentos, etc)
- - Não queira “copyar” o colega, SEJA VOCÊ, com a sua linguagem, seu estilo
- - Numero de espectadores não importa, sua energia tem que ser a mesma.
- - Não pause a live, melhor desligar e começar outra.

- Se o teste é de graça...por que você ainda não começou?

## ESTA ESPERANDO O QUE ??

E lembre-se o que te distraí não te faz crescer. Tenha **FOCO** e **DISCIPLINA**

