

ÚLTIMA
CHAMADA!



Maysa

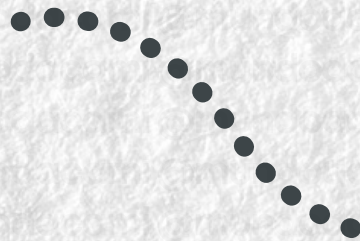
#UC

AULA 1

Marketing humanizado



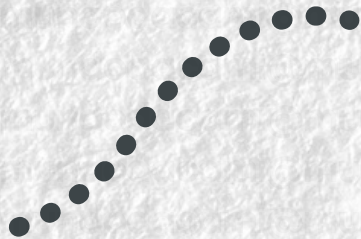
Você
Sua Personalidade
A coisas que ama
Suas experiências
Seu jeito



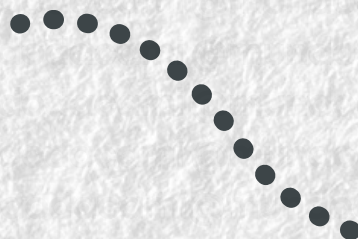
As pessoas que você
pode ajudar
As pessoas que quer
encontrar



Com quem consegue
se conectar



Seu conteúdo
Seu produto
Seu serviço



O resultado!



Quem é você?

Do que você gosta?	Quais suas experiências?
O que você faz que pode ser monetizado?	Como você pode ajudar as pessoas?
O que você falaria por horas?	O que você superou do passado que pode ajudar alguém hoje?
O que seus amigos dizem que é a sua cara?	O que você mais gosta em você?

Check-in



Destino:
onde você quer chegar ?

Meio de transporte:
qual ferramenta você vai usar
pra chegar onde quer?
Instagram, lives, feed, stories,
Facebook, Tiktok, Whats, tudo?



Companhia aérea:
Quem vai te levar até lá?
Quem vai ser seu mentor, seu guia,
seu agente de viagens?
Você vai seguir quais estratégias?

Data da viagem:

Quando você vai atingir o que quer?
Anote uma data e coloque como meta.



Check-in



Nome:

Quem é responsável pela chegada no destino?

Quem precisa tomar as atitudes?

Que atitudes devem ser tomadas?



Sobrenome:

Qual vai ser o segundo foco?

Seu produto, serviço, ideia?

O que ela vai fazer pelas pessoas?

Como ela vai impactar vidas?



ATENÇÃO PASSAGEIRO:

Lembre-se sempre que Nome vem antes de
Sobrenome (pelo menos no Brasil kk)

Você é mais importante que seu produto ou serviço!

To do

Missão:

Porque você está aqui?

Visão:

Onde você quer chegar?

Valores:

Do que você não abre mão?

Mercado:

Em que área você vai atuar?

Nicho:

Qual especialidade você tem?

Subnicho:

Quão aprofundado é seu assunto?

Persona:

Quem você vai ajudar?

Bio

[Clique aqui para ver o post sobre bio!](#)

FRASE DO DIA

Existem dois tipos de viajantes: os que viajam para fugir e os que viajam para buscar.

TAREFA: Faça seu check-in, escreva todas as informações e mude o que precisar ser mudado.

ÚLTIMA
CHAMADA!



Mapsa

#UC

AULA 2

Quais suas malas?



Qual o peso das suas malas?

O que você está levando é realmente importante?

Tem algo que você pode deixar pra lá?

O que tem dentro delas?

Liste todas essas coisas, visualize o que realmente faz sentido.



Há quanto tempo você está carregando?

Essas coisas te acompanham a quanto tempo? Quando isso começou?

Porque despachar?

Liste o que melhoraria se você não tivesse isso na sua mala.



As principais malas sem alça:

Vergonha de aparecer?

Liste o porque: medo de ser julgada,
comparada, diminuída?

De onde isso vem?

Não tem equipamento?

Comece onde você está, use o que
você tem e faça o que você pode.

Arthur Ashe

Não tem ideias?

Faça um brainstorm.

Pare de se cobrar.

Se inspire, saia da casinha.

Dicionário Criativo, Answer the Public.

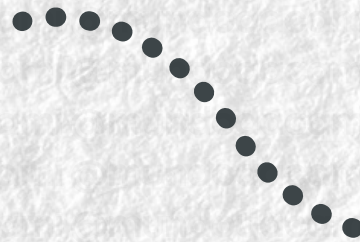
Não tem talento?

A dedicação, disciplina, determinação
e paciência dão 10 a 0 no talento.

As principais malhas sem alça:

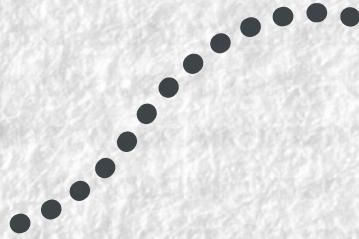
Não tem audiência?

Não importa se você tem 10 seguidores, essas 10 pessoas contam com você.



Não tem resultados?

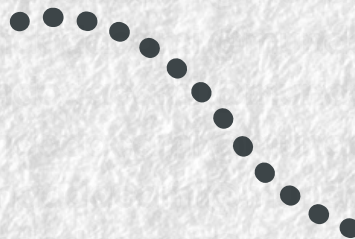
Nada vem do dia pra noite, resultados rápidos geralmente não são duradouros.



Ninguém te ouve?

A culpa é sua.

Fale, respire, pergunte, espere, crie estratégia, repita.



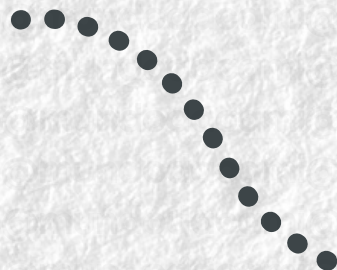
Ninguém acredita em você?

Quando você acredita muito em você, você não depende da aprovação ou motivação de ninguém.

Malas também carregam histórias!

Respeite sua história.

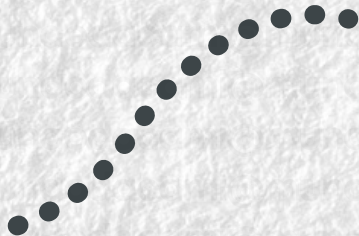
Ela é só sua e nada vai mudar isso,
aprenda a se orgulhar e contar sua
história com amor.



Ressignifique palavras importantes.

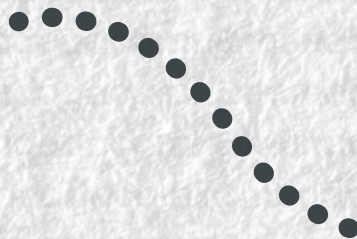
O que é trabalho pra você?

Amor? Dinheiro? Tempo?



Supere suas dificuldades.

Senão elas vão te perseguir pro resto
da vida, você é mais forte sem elas!



Não se prenda ao passado.

Não se prenda ao futuro.

Não se prenda a perfeição.

FRASE DO DIA

*Cada viagem é única, respeite
a sua história.*

AREFA: Liste suas malas, porque
elas devem ser despachadas e poste
essa lista nos seus stories. Pergunte
se alguém sente o mesmo.

ÚLTIMA
CHAMADA!



Mapsa

#UC

AULA 3

Hoje vamos embarcar!



RUMO À SALA DE EMBARQUE



Cartão de embarque e documentos sempre em mãos!

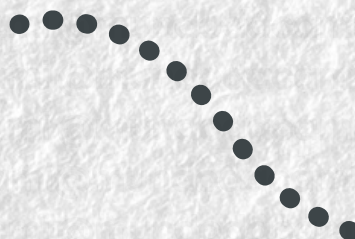


Lembre sempre quem você é e onde quer chegar.



Fique atento aos alto-falantes e painéis de informação do aeroporto!

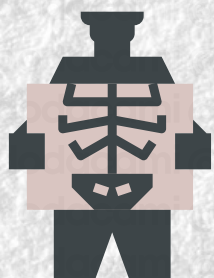
As informações são muito importantes, fique sempre atento aos avisos externos.



Hora de embarcar?
Bora pro raio-x!



Inspeção de segurança!



O que passa no raio-x?

Conteúdo legal

Posts que realmente fazem
sentido pro seu público e ajude
de alguma forma.

Seguidores reais

Pessoas que engajam com você, veem
suas coisas e conversam com você.

Parcerias verdadeiras

Parcerias que realmente façam
sentido pra você e geram troca.

Números importantes

Não foque em like, seguidor e comentário. Foque
em números importantes: mensagens inbox,
média de pessoas que continuam vendo os
stories, média de compartilhamento.

Assuntos plausíveis

Eu sei que você quer falar de tudo, mas por
enquanto, foca em poucos assuntos que
sejam realmente importantes.

Sala de Embarque

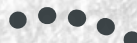
Procure seu portão

Não fique sem rumo, procure o melhor caminho a percorrer. Anote!



Não precisa correr pra fila

Vai com calma, muitas ideias vão surgir e você vai querer correr e fazer tudo ao mesmo tempo. Se organize, respire e espere.



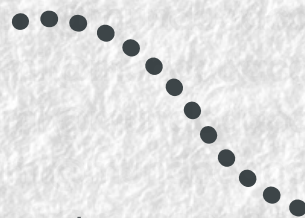
Olhe as pessoas

Analise comportamentos, veja o que as pessoas estão fazendo, tente conversar, fazer amizades, veja pra onde elas estão indo.



Vá no banheiro, organize os pertences

Agora sim você começa a se mexer, se organize, planeje as ideias, comece a criar.



Espere o embarque iniciar e só vai

Depois que fizer tudo isso, CHEGOU A HORA.

Embarcando

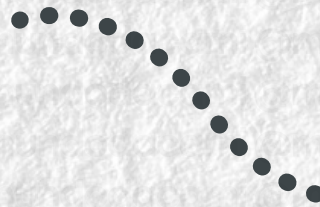
Prioridades

NÃO embarca tudo de uma vez, defina o que precisa ser ajustado primeiro.



Apresentação de documento e passagem

Se apresente, apresente a ideia pro público que ficou.



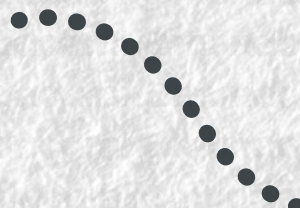
Primeira classe

Não se compare com quem já começou há muito tempo, com quem já tem resultado.



Janela ou corredor?

Não existe certo e errado no empreendedorismo digital, existe o seu jeito, com respeito e integridade.



Bagageiro

Muitas vezes você vai querer trazer coisas que não vão caber, saiba reajustá-las em baixo da poltrona.

FRASE DO DIA

Um passaporte cheio de carimbos é melhor que uma casa cheia de coisas.

TAREFA: Faça sua faxina, liste suas prioridades e apresente sua história e sua ideia ao seu publico.

ÚLTIMA
CHAMADA!



Mapsa

#UC

AULA 4

Informações de segurança!

Senhoras e senhores, bem vindos ao voo numero 1234, partindo da sua casa com destino ao Mundo.

Nosso tempo de voo é de aproximadamente 1:30 min. Gostaríamos de relembrar algumas regras!

De acordo com a ANAC o uso dos aparelhos celulares estão permitidos enquanto a aeronave estiver em solo com os motores desligados e com as portas abertas. Após decolagem só serão permitidos o uso de caderninho da dominação mundial e expresso do sucesso.

É proibido fumar ou ir pro darkside dentro da aeronave! Queremos lembrar que nossa aeronave está equipada com detectores de fumaça e engajamento real, é proibido impedir ou tentar impedir o funcionamento dos mesmos.

Em caso de despressurização as máscaras de dicas cairão automaticamente, caso esteja acompanhado de alguém que necessite de sua ajuda, teste suas dicas primeiro para em seguida ajuda-lo.

Queremos lembrar que seus assentos e resultados são flutuantes, em caso de pouso na agua ou falta de pergunta na caixinha, retire-o e leve-o para fora da aeronave.

Durante a decolagem seus assentos deverão estar na posição vertical seu planejamento bem executado e sua positividade lá em cima. Pedimos que mantenham suas as mesas, medos e receios fechados e travados.

Agradecemos por voar com Mundo Airlines.

Sistema de entretenimento



O que postar?

Pergunte pra sua audiência.

Veja o que a concorrência está falando.

Veja as perguntas que te fazem.

Como postar?

Escolha o formato certo:

- foto, vídeo, texto,

- conteúdo curto ou longo.

Onde postar?

Escolha a ferramenta certa:

- reels, feed, stories, live, IGTV.

Quando postar?

Veja o melhor horário pra sua audiência e o conteúdo que faz mais sentido naquele horário.

Serviço de bordo



Ofereça "mimos" aos seus seguidores, supere as expectativas e entregue mais do que promete.



Eventos

Brindes

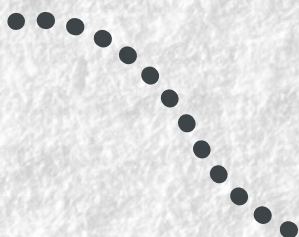
Promoção

Sorteios

Lives



Algo além de conteúdo.

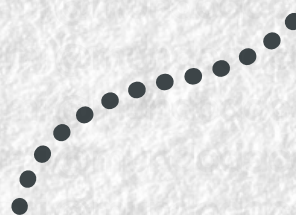


Que faça sentido para o seu objetivo e também desperte desejo na sua audiência.

Turbulência



Alguns percursos irão aparecer,
não desista apenas porque algo
deu errado.



Caixinha sem pergunta
Perda de seguidores
Sem ideia de conteúdo
Sem engajamento
Nenhum direct



Nada pode te impedir de chegar no seu destino.

Conexão



TROCAR DE AERONAVE

Aulas de conteúdo,
engajamento, criatividade,
vendas e tira dúvidas direto

comigo

Encontro ao vivo para bate-papo e
dúvidas

Material exclusivo e acesso ao
último curso

Todas as aulas gravadas pra assistir quando
quiser.

Para pagar a taxa de embarque e ir pra
segunda fase do #UC, clique aqui!

FRASE DO DIA

Turbulência não derruba avião!

TAREFA: Faça sua caixinha de
perguntas com o passo a passo!

ÚLTIMA
CHAMADA!



Mapsa

#UC

AULA 5

Fase 2



TROCAR DE AERONAVE

Grupo novo para avisos e
aberto para dúvidas

Links com todas as aulas +
vídeo chamada

Aulas mais dinâmicas e
personalizadas

Acesso ao último curso + material bônus

Todas as gravações pra assistir quantas
vezes quiser.

Conexão



A conexão humana anda
sem sinal!

As pessoas não mostram mais
sua personalidade na internet.

Não existe mais conversa franca;

100 stories são 25 minutos da vida de alguém.

Você tem 25 minutos pra mostrar quem você é..

Como se conectar?



Converse de assuntos diversos!

Pergunte, ouça, discuta

Se abra, conte sua história, mostre quem você é.

Se posicione, lute por causas, conscientize!

Tenha empatia, ofereça ajuda, seja sincero.

Posicionamento



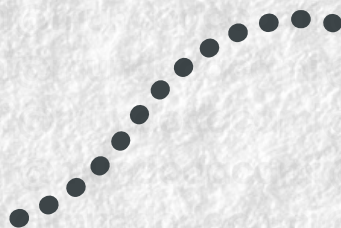
Era do cancelamento



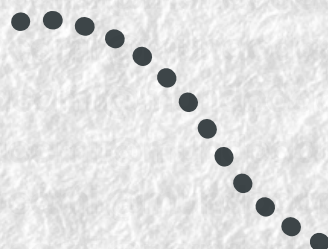
Falta de posicionamento



Causas que você defende muito,
seus valores



Assuntos relacionados ao seu meio, seu mercado



Atrai pessoas que pensam mais parecidas com você.

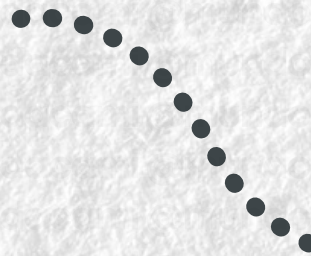
Não viva na bolha



Ouçá outras opiniões!



Converse com quem pensa
totalmente diferente de você!



Tente estudar mais sempre que
não tiver argumentos válidos.



Esteja aberto ao erro, saiba ouvir não e rever
seus conceitos.



Aceite que nem todo mundo vai concordar com você
e isso é ótimo!

Não seja morno!



Quem não é visto não é lembrado, quem não fala não é ouvido.

Você deve seguir pessoas que não gosta ou concorda, mas segue por algum motivo.

Muitas vezes esse motivo é a conexão entre vocês.

Pode ser curiosidade, raiva, amor, conhecimento, etc.

Descubra qual seu ponto de conexão com sua audiência.

Seja imperfeito!



Ninguém é perfeito, aceite isso,
muito menos você.

Não tente aparentar ou
trabalhar muito pra uma coisa
ficar perfeita.

Além de demandar tempo,
você pode desistir ao não
atingir o que esperava.

As pessoas se conectam muito mais com coisas
atingíveis e palpáveis, que podem reproduzir sem
precisar se matar.

Menos e mais!

FRASE DO DIA

*A melhor rede social ainda é
a conversa sincera.*

TAREFA: Faça um ranking dos perfis
"quentes" que você segue e porque
você se conecta com eles. Liste os
assuntos que gere conexão com sua
audiência

ÚLTIMA
CHAMADA!



Maysa

#UC

AULA 6

Imigração



Vai definir se você realmente vai viajar ou não, preste muita atenção!

Quem você é e o que vai fazer é o que mais importa, responda com verdade!

Não entre em contradição!

Seja claro nas respostas e fale com sinceridade.

Não fique nervoso e coloque pressão desnecessária nesse momento.

Bio



Seu cartão de visita, resuma tudo que quer falar nesse local.

Precisa ter seu nome e seu mercado, nicho, produto ou conteúdo!



Coloque seus resultados!



Resume em uma frase como você vai mudar seu mercado!



Coloque sempre um link com todas suas infos;

Foto



Seu rosto precisa estar visível, foto clara e sorriso no rosto!

Não deixe o fundo ou acessórios ofuscarem quem realmente importa: você!

Tem reels no meu IG ensinando a fazer foto profissional no Canva!

Não tente passar uma imagem séria ou muito descontraída se isso não remete a você de verdade!

Use tons que combinem com sua ID visual!

Identidade visual



Escolha cores que combinem com você ou que passe os sentimentos que você quer despertar no público.

Escolha formatos de post e vídeo que ficam fáceis de reproduzir e combinem entre si.

Escolha um preset "filtro" pra usar nas suas fotos

Escolha as mesmas fontes e ícones pra usar em todos os posts e stories!

Quando for mudar, mude tudo!

Destques



COMECE AQUI: uma introdução de tudo que faz e fala no instagram, o que vende, assuntos que aborda...

Sobre você: conte sua história, suas experiências, do que gosta, etc.

Seus serviços: tudo que oferece, como funcionam, qualidades e diferenciais.

Feedbacks: repost de clientes, depoimentos, resultados, menções...

Seu dia a dia, coisas que gosta, o que faz além do trabalho.

FRASE DO DIA

Comunique e não complique!

TAREFA: Dê uma geral na sua bio, sua identidade visual, seus destaques e coloque todos os seus links no link da bio. Transforme seu perfil no seu cartão de visita!

ÚLTIMA
CHAMADA!



Maysa

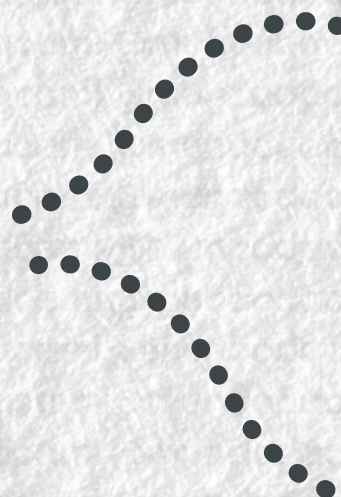
#UC

AULA 7

Roteiro



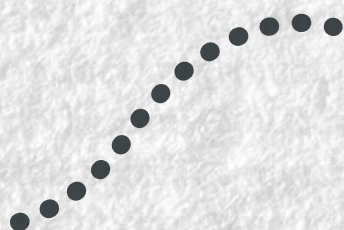
Saber pra onde ir!
Antes de criar conteúdo, saiba onde
você quer chegar com ele.



Saiba quem está com você, o
que essa pessoa quer?
Quais os sonhos dela? Quais as
dores dela?

Quais os caminhos possíveis
Qual a melhor rota?

Saiba qual a melhor forma de
comunicar o que você quer.



Fastpass nem sempre é a melhor escolha!

Aprenda a gostar do processo e não somente do
resultado, aproveite a fila que a atração fica muito
mais interessante!

Tipos de Conteúdo



Magic Kingdom - Emotivo

Conteúdo que comove, fecha com chave de ouro.

EPCOT - Educativo

Conteúdo que ensina, passo a passo, tutorial, dicas, listas.

Hollywood Studios - Entretenimento

Conteúdo que diverte, entretém.

Animal Kingdom - Emocional

Conteúdo que gera alguma emoção: felicidade, tristeza, raiva, amor...

Bush Gardens - Contra-intuivo

Conteúdo que vai contra o que a maioria pensa ou concorda.

Universal - Viral

Conteúdo que viraliza, memes, jogos, etc.

Ferramentas de Conteúdo



Live – Happily ever after

Onde tudo acontece

Esse é o momento

Conteúdo de ouro

IGTV – show internos

Não têm foco total

Conteúdo longo

Geralmente quando sobra tempo

Reels – Walmart

Você não viaja pra ir no Walmart

Não tem conteúdo de valor

Mas é divertido e gostosinho

Stories – atrações/ personagens

○ grande sucesso

Ontem todos vão e ficam horas

○ mais importante de todos!

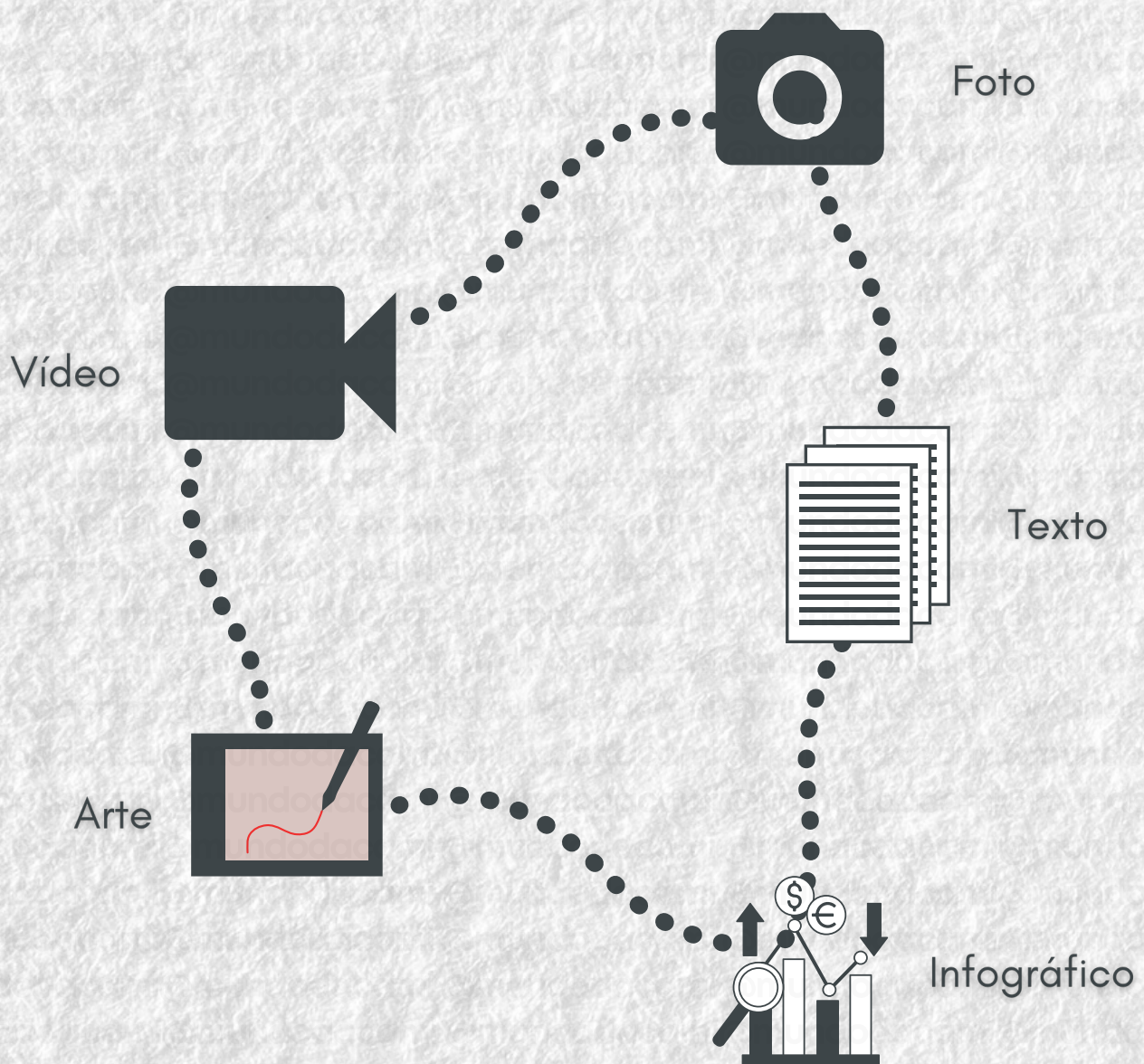
Feed – castelo

○ mais memorável

○ instagramável

○ cartão postal!

Formatos de Conteúdo



Meu conteúdo não faz mais sentido

- Faça a integração
- Assuntos relacionados
- Mude completamente o jogo
- eles acham que precisam
- Comece do básico, muita gente não sabe!

Eduque sua audiência

- Venda a ideia
- Entregue o que eles precisam não o que eles acham que precisam ou querem

Pare de copiar e colar!

- Conteúdo repetitivo
- Seguidores seguindo a mesma coisa
- Informação que acha no Google
- O que vai diferenciar é a identidade

Pelo que você é conhecido?

- Preciso postar tudo?
- Quanto esperam de você?
- Você é referência pelo que?
- Qual sua assinatura?

Seus inimigos:

- Procrastinação
- Síndrome do impostor
- Não ter uma comunidade
- Você mesmo!

FRASE DO DIA

A verdadeira viagem não é sobre buscar novas paisagens, mas em ter olhos novos.

TAREFA: Crie seu calendário editorial, liste as dores da sua persona, como você pode ajudá-la, escolha os formatos dos posts e planeje seu conteúdo.

ÚLTIMA
CHAMADA!



Mapa

#UC

AULA 8

Produtos

- Produto físico
- Infoproduto
- Serviço
- Assinaturas
- Materiais

Tributos

- Precisam estar evidentes
- Não tenha medo de precificar
- Precisam ser anunciados
- Precisam ser compatíveis com a qualidade do produto
- Existe cliente pra todo produto

Processo de compra



Processo de venda



Itens proibidos

- Só vender por vender
- Só falar do produto
- Não ver o cliente como pessoa
- Não colocar o produto no dia a dia
- Não saber as dores do cliente
- Não atender com magia
- Não fazer pós-venda

Itens permitidos

- Falar de outros assuntos
- Falar do universo do produto
- Fazer venda cruzada
- Fazer parcerias
- Não postar sobre o produto
- Conquistar o cliente
- Fazer promoções inteligentes

Importação

- Traga os clientes pra perto de você
- Mostre seu universo
- Insira seus clientes nesse universo
- Crie promoções, brindes, sorteios
- Peça ajuda e dicas de parceiros
- Faça ações de venda
- Divulgue de forma diferente

Exportação

- Peça feedback dos seus produtos
- Faça pós-venda e veja se seus clientes são fiéis
- Crie uma legião de embaixadores
- Valorize quem sempre compra de você
- Aprenda com seus clientes e sempre busque melhorar

O que você tem a declarar?

- O que você esperava?
- O que você encontrou?
- O que você está levando com você?
- Como isso vai impactar seu dia a dia a partir de agora?

FRASE DO DIA

Enquanto houver memória, uma viagem nunca terá fim!

TAREFA: Crie seu produto ou reformule seu jeito de comunicar esse produto. Pense em jeitos de conquistar seus clientes pra que eles se apaixonem por você e seu produto.
