

AULAS ESPECIAIS DE PRÉ-EVENTO | 2025

AULA 02

A SUPER DECO

O que ninguém
te conta sobre
vender no Instagram



OLÁ, FUTURA CEO!

Seja muito Bem-Vinda à nossa Aula 02.

Fico muito feliz por te encontrar, essa é a forma que eu vejo que você está realmente progredindo e que tem sede de conhecimento.

Parabéns pela decisão de continuar!

Agora que você já entendeu o que você tem que fazer para criar conteúdos sem consumir muito o seu tempo, a gente precisa falar sobre um tema muito importante:

“O que ninguém te conta sobre vender no Instagram”

Deixa eu te fazer uma pergunta: você já teve a sensação de que vender no Instagram parece muito mais difícil do que deveria ser?

Deixa eu te contar algo: **seguidores não são sinônimo de clientes.**

Hoje, vamos explorar **o que realmente importa** para transformar seguidores em compradores – e como você pode fazer isso mesmo sem uma audiência gigantesca.

A verdade é que muitas empreendedoras acreditam que as vendas acontecem apenas por acaso, ou porque o algoritmo "favoreceu alguém". Mas a realidade é bem diferente.

Se você entender os **pilares de conexão, confiança e convite**, que eu vou te ensinar aqui, você vai ver que vender no Instagram pode ser mais simples do que parece.

Agora, vamos falar sobre os maiores mitos que impedem as empreendedoras de terem resultados no Instagram.

O primeiro mito é que vendas só acontecem quando você tem muitos seguidores.

Isso é uma grande mentira!

O que realmente importa é a **qualidade da conexão** que você cria com quem já te acompanha.

Essa é a Laysa e ela tem 1600 seguidores e fechou dezembro com 15 mil de faturamento.



The image shows a screenshot of an Instagram profile for Laysa Valente. The profile picture is a circular portrait of a woman with dark hair. The profile name is 'lvarquiteta' and the bio includes 'Arquiteta | São Paulo | Bragança Paulista' and 'Especialista em projetos residenciais'. The profile statistics show 407 publicações, 1.689 seguidores, and 862 seguindo. Below the profile, there is a post from Laysa Valente, dated 7 days ago, with the text: 'Olá CEOs, gostaria de fechar o ano compartilhando o faturamento do mês de Dezembro com mais de 15k. Através da comunidade pude melhorar meu posicionamento, estar na mesa com pessoas incríveis, criar um network incrível, elevando o valor dos meus serviços. Ainda não tenho um infoproduto como mentoria para outras profissionais da área, mas já é um projeto para 2025 !!!'.

O Segundo mito é que basta falar do seu produto para vender.

As pessoas não querem ser convencidas, elas querem se sentir compreendidas. Se o seu conteúdo não conversa diretamente com a dor ou o desejo do seu público, ele não vai gerar vendas.

É justamente por isso que eu defendo tanto que o melhor tipo de marketing é o marketing de conteúdo.

O Terceiro mito é que vender no Instagram significa postar ofertas o tempo todo.

A venda começa muito antes da oferta. Ela começa na forma como você se posiciona, no valor que você entrega e na maneira como você constroi confiança.

A oferta, na verdade, vem em momentos pontuais e extremamente estratégicos, só pra fechar os negócios e vendas que já estava pra acontecer, porque as pessoas já estão esperando uma oportunidade para ter acesso ao que você tem pra oferecer!

No meu método, conteúdos de oferta acontecem em apenas 10% do tempo - ou seja, você não se sente uma chata vendendo o tempo todo! Esses mitos são armadilhas que podem fazer você sentir que está sempre "correndo atrás" sem ver resultados.

***MAS AGORA QUE VOCÊ SABE
DISSO, É HORA DE MUDAR.***

Para vender no Instagram, você precisa dominar 3 pilares essenciais:
Conexão, Confiança e Convite.

1. CONEXÃO

Conexão é sobre criar empatia com o seu público. É mostrar que você entende as dores, os desafios e os desejos deles.

Você faz isso ao compartilhar conteúdos que toquem o coração das pessoas. Isso pode ser uma história pessoal, uma reflexão ou até mesmo algo prático que ajude a resolver um problema.

2. CONFIANÇA

Confiança é construída ao longo do tempo. É como um relacionamento. Compartilhe histórias reais de transformação – suas ou de clientes.

Mostre que o que você oferece funciona. A prova social é uma ferramenta poderosa, e o seu público precisa sentir que pode confiar em você.

3. CONVITE

O convite é onde muitas empreendedoras erram.

Elas têm medo de vender.

Mas deixa eu te dizer: Se você acredita no que vende, **fazer convites claros para que sua audiência compre não é pressão – é um serviço.**

Toda interação que você tem no Instagram deve levar a uma ação clara.
Pode ser:

- Se inscrever em um evento;
- Perguntar sobre o produto;
- Ou clicar no link de compra;

E aqui vai um segredo: suas vendas começam muito antes da oferta. Elas começam no jeito como você se posiciona diariamente.

Você vê? Não é sobre números, é sobre qualidade.

Agora, eu quero que você coloque isso em prática.

Pegue papel e caneta, e faça o seguinte exercício:

1. Pense em um cliente ou uma situação onde o seu produto ou serviço gerou uma grande transformação.

2. Escreva como essa pessoa estava antes de te conhecer.

3. Descreva como ela ficou depois de utilizar o seu produto ou serviço.

4. Agora, pense em uma forma de contar essa história no Instagram. Pode ser em formato de post, stories ou até um vídeo curto.

Pense sempre nessa estratégia:
**Histórias reais são mais poderosas do
que qualquer discurso de vendas.**

Quando você compartilha uma transformação genuína, você cria uma conexão imediata com a sua audiência.

Vender no Instagram não é sobre pressionar as pessoas, é sobre **conectar com elas de verdade.**

Se você aplicar o que aprendeu hoje – os pilares de conexão, confiança e convite – vai perceber que as vendas não precisam ser algo complicado ou forçado.

E agora, eu quero que você se prepare para a próxima aula, porque ela vai abordar um dos maiores desafios que muitas mulheres enfrentam no digital: **o medo de aparecer.**

Na próxima aula, eu vou te ensinar como superar essa barreira e usar a sua voz com confiança.

**ENTÃO, BEO,
NOS VAMOS LÁ!**