



# FORMAÇÃO DOS BOLSISTAS 2019.1

## 1º OFICINA: DIVULGAÇÃO

**Tempo:** 2 Horas

**Participantes:** Articuladores de Células/Projetos

**Materiais:** Pincel, celular, folhas em branco, material impresso, reprodutor de vídeo e canetas.

### 3. TÉCNICAS DE DIVULGAÇÃO (20 MIN)

O facilitador divide o grupão em dois grupos, cada grupo fica com uma página do ANEXO 1. Dá-se **10 minutos** para que possam realizar a leitura e discussão entre os membros do grupo.

Passados os 10 minutos, o grupão deve ser formado novamente. Agora eles têm **10 minutos** para compartilhar o que leram no anexo (**20 min**).

**OBS:** É importante ressaltar aos veteranos que não comentem as técnicas já utilizadas por eles para divulgação de seus projetos. Essa será parte de uma atividade posterior.

### 5. PROCESSAMENTO EM GRUPO (10 MIN)

Cada participante fala brevemente o que achou da formação, apontando um ponto positivo e um negativo.

## 1. DINÂMICA QUEBRA GELO: HORA DAS COMPRAS (10 MIN)

### PROCEDIMENTOS:

- Todos os participantes sentam em círculos. Em pé, o coordenador fala: “Fui fazer compras com...” (e cita o nome de diversas pessoas do grupo).
- Em seguida, acrescenta: “Meu dinheiro acabou.”.
- Nesse momento, quem teve o nome citado precisa trocar de lugar rapidamente com outra pessoa. Enquanto isso, o coordenador também tem que sentar no lugar de alguém que levantou. A dinâmica é semelhante à dança das cadeiras.
- Consequentemente, uma pessoa ficará em pé, sem lugar para sentar. Essa pessoa será a próxima a “ir às compras”, citando os nomes dos colegas. E assim a brincadeira continua.

**Obs.:** Se alguém não perceber que seu nome foi citado e, por causa disso, não se levantar, essa pessoa terá que fazer as compras.

**Objetivo:** descontrair e memorizar os nomes de todos os integrantes. (**10 min**)

## 2. DICAS DE DIVULGAÇÃO (25 MIN)

O facilitador apresenta o vídeo, cujo link é: <https://www.youtube.com/watch?v=ovikpnLu8J0> (**18 min**).

Os bolsistas devem discutir as formas de divulgações mais apropriadas à realidade do campus Quixadá. Os veteranos devem citar as técnicas já utilizadas por eles na divulgação de seus projetos (**7 min**).

## 4. COLOCANDO EM PRÁTICA (55 MIN)

O facilitador divide os participantes em grupo de quatro pessoas.

O facilitador explica que as células e projetos devem ser vistos como produtos e esses deverão ser vendidos. As principais formas de divulgação desses produtos são através das redes sociais (Facebook, Instagram e YouTube). Para que o maior número de clientes seja alcançado, cada grupo terá **20 minutos** para elaborar e gravar um vídeo de divulgação. O vídeo poderá ter no máximo, **3 minutos de duração**.

Passado o tempo estabelecido para a gravação, as equipes devem entregar o material criado. O facilitador reproduz o conteúdo para que todos assistam.

**Obs:** Os vídeos ficarão mais intuitivos se gravados fora da sala do PACCE/Aula.

## ANEXO 1

### DICAS PARA ATRAIR E RETER A ATENÇÃO DO SEU PÚBLICO-ALVO.

Começar um novo negócio já é um desafio pra muitos, isso porque a dificuldade da dar o primeiro passo é algo que acontecesse na vida de todos.

Acredito que saiba que cada projeto tem um público alvo diferente, não é mesmo? Nós sempre temos que traçar uma persona para cada modelo de negócio. Não existe aquilo de “meu negócio engloba todos os tipos de pessoas, de crianças a idosos!”. Não, não tem como falar com todo mundo e conseguir atingir de forma significativa todos.

O que quero que entenda é que cada projeto tem um público alvo específico do qual apresentam gostos e interesses em comum, sendo assim cabe a você interligar esses gostos e transformar esses possíveis leads em fãs de seu projeto. É fácil exemplificar isso falando da Apple, que não tem apenas clientes que comprem Iphones ou Mac, eles têm fãs que defendem a marca a ajudam a melhorar, cada vez mais, a qualidade de seus produtos e serviços, uma vez que, estão sempre muito engajados a comentar, fornecer feedbacks e o que mais a Apple pedir, entende?

Meu objetivo com esse material é bem simples, entenda. Eu sinto muita dificuldade na hora de traçar a estratégia de captação de clientes ou leads, ou seja, aquele lance de conseguir engajar gerando interesse, sabe? Procuro sempre estudar o público alvo, mas nunca sai 100% perfeito ou ainda pior, tem vezes que nada sai certo e preciso recomeçar o trabalho. Como já perdi muito tempo perdido no meio desses problemas, eu queria passar um pouquinho da minha experiência á você para que assim, você economize tempo nessa área e possa investir em outras, entende?

Antes de começar, preciso pontuar que cada público é um, logo nem sempre o que funciona para um nicho de mercado irá funcionar para outro. Sendo assim, minha recomendação é que você sempre se espelhe em projetos na sua área. Claro que não estou falando que você deve copiar, de forma alguma, pois isso só irá influenciar negativamente a saúde de seus negócios, porém você pode observar o funcionamento e o impacto perante ao público para que assim, você trace estratégias originais baseadas nas que você já viu em funcionamento.

#### Como despertar o interesse de seu público alvo?

Se o seu primeiro objetivo é vender, ou seja, gerar uma conversão através de venda, você precisará ser o mestre em iniciar uma conexão por interesse.

1. **Com quem eu falo?** Essa é a primeira pergunta que você deve fazer pensando em seu modelo de negócio. Se você quer despertar o interesse de seu público alvo, você precisa saber com que conversa, não acha? Do que adianta criar um conteúdo focado em homens, se você um grande número de mulheres te seguindo?
2. **Como eu falo?** Esse é o segundo ponto, uma vez que, você precisará encontrar uma forma de comunicação perfeita entre você e seus seguidores. O tipo de linguagem interfere muito na comunicação, ou seja, pode ser um gatilho poderoso para você.
3. **O que eu falo?** Essa opção pode parecer muito igual a anterior, porém não é. Você só conseguirá manter uma comunicação de qualidade se o outro tiver interesse nas informações passadas, logo fique sempre atendo aos assuntos abordados.

## ANEXO 1

---

### DICAS PARA ATRAIR E RETER A ATENÇÃO DO SEU PÚBLICO-ALVO.

Se você já conseguiu identificar qual é o seu público-alvo, saiba que já andou meio caminho para o sucesso do seu negócio. Sem saber exatamente para quem sua empresa foi criada, fica difícil aprimorar seus serviços e estabelecer o foco em suas estratégias de marketing.

1. **Jogue com o emocional:** Essa dica funciona muito bem, uma vez que, tudo que tiver algo emocional envolvido chama a atenção, pois acaba conectando as pessoas. Logo, uma história de vida desperta muito mais a atenção do que um manual técnico. As pessoas querem trocar experiências, saber da sua vida, entender seus comportamentos. Isso funciona, isso gera conexão!
2. **Aprenda que ninguém quer o seu produto:** Essa afirmação pode até parecer surreal, visto que todos estamos aqui para aprender métodos para vender, engajar e etc, porém é a mais pura realidade. Ninguém quer gastar dinheiro e comprar o seu produto, eles não têm interesse no que você tem pra vender e você precisa aceitar isso. O que seu público alvo quer é algo mais além, eles estão buscando algo que dinheiro nenhum paga que é a experiência positiva que eles terão ao adquirir seu produto, entende? Logo, você deve fazer uma da expectativa de venda para aumentar o interesse.
3. **Descubra suas dores:** Já que falamos acima em expectativa de vendas, então você tem que descobrir quais são as principais dores de seu público alvo para que assim, você possa encontrar uma solução rapidamente.
4. **Crie ofertas irresistíveis:** Sabe aquelas ofertas que não tem como perder? Pois se você sabe, mesmo que lá bem no fundinho, que se você deixar passar vai acabar se arrependendo? Então, Procure sempre ter duas ou três desse tipo de oferta, pois elas são forte aliadas na busca de melhores conversões.
5. **Engaje através do interesse:** É bem comum que pessoas tenha interesse por diversas áreas, sendo assim sempre que possível, cria materiais com o objetivo de doutrinar e ensinar algo. A curiosidade é algo que move a todos, sendo assim, quanto mais conteúdo gratuito você disponibilizar, mais interesse seu público alvo terá de lhe acompanhar!
6. **Se mostre prestativo:** As pessoas costumam gostar de “gente como a gente”. Esse negócio de se colocar em um patamar acima de seu público não funciona muito bem, pois eles querem ter alguém em quem se espelhar, sabendo que somos de carne e osso também, entende? Se mostre sempre uma pessoa comum, de hábitos normais, você verá que dá certo demais.