

SKILL AURA

TRANSFORME SUAS REDES SOCIAIS EM UMA MÁQUINA DE VENDAS



Introdução

Você já pensou que, enquanto milhões de pessoas passam horas navegando nas redes sociais, você pode ser a minoria que lucra com elas?

O marketing digital abriu portas que antes estavam fechadas para quem queria empreender sem dinheiro e sem estoque.

Com um celular e a orientação certa, você pode criar sua própria máquina de vendas — O seu celular.

Esse e-book foi criado para mostrar o caminho prático e real. Não importa se você é iniciante ou já tentou antes e não conseguiu.

Tá pronto? Então vem comigo.

1. O Mindset de um Vendedor

Se você quer vencer no digital, precisa mudar o jeito de olhar e usar suas redes sociais

A partir de agora elas não são mais ferramentas de lazer que você usa no tempo livre

A partir de agora elas são o **seu ponto de venda**

Você precisa entender algumas coisas antes de começar a vender:

- Constância e persistência vencem talento em todos os casos

Você até pode ter um dom pra marketing, mas se postar um vídeo por semana não vai conseguir nada

- Você não precisa ser famoso para vender

Não tem seguidores? Então consiga!

- Todo post é uma semente: mais cedo ou mais tarde, ela cresce

Se um vídeo não deu certo, relaxa, algum outro vai dar

- Vender é a parte mais simples

Vender qualquer um vende, você precisa encontrar as pessoas dispostas a comprar

- Você não vai ficar rico semana que vem

A maior parte da população no Brasil ainda é CLT, se levasse 1 semana pra ficar rico com marketing você acha que eles ainda seriam pobres?

Desafio 1

Não leia esse e-book de forma corrida, são poucas - mas valiosas - páginas e você só aprende quando pratica

Transforme seu perfil pessoal - ou um novo - do instagram em uma conta comercial

“Por que eu faria isso?”

O perfil comercial é feito justamente para marketing e análise de público, ele permite que você veja insights do seu conteúdo (Por exemplo quantas contas você alcançou, a porcentagem de seguidores e não seguidores que viram o vídeo) interações e permite a postagem de anúncios por exemplo

“Como eu posso fazer isso?”

Não é difícil, abra o instagram - Na conta que você quer alterar - abra as configurações (canto superior direito em figura 1.1).



Depois, procure conta, depois mudar para conta profissional e selecione negócios

2. O Poder da Plataforma

Não adianta tentar estar em todos os lugares. Você precisa focar no que funciona para seu público.

Instagram

Pode ser usada para vendas no direct, crescimento de autoridade e para atingir público alvo jovem

TikTok

Taxa de viralização alta. porém se certifique de encontrar o público alvo que não só vê, mas compra

Facebook

ótimo para grupos de interesse e networking. Muito usado em anúncios. O uso tem caído mas ainda é alto

WhatsApp

conversão altíssima se usar direito.
Normalmente é usado como canal de interação com o lead depois de capturar ele (Provavelmente com uma das 3 redes acima)

O que é um Lead: Leads são clientes em potencial, as pessoas interessadas no produto, seu objetivo é converter leads em clientes

Dica: Comece pelas rede onde você é familiarizado, tem mais contatos e reputação

3. Criar conexão

Contas que só postam “chama na dm” ou compre isso, não vendem.
As pessoas não querem comprar nada de qualquer um

Uma das fórmulas pra atrair e vender

- **Educar:** ensine algo útil (ex.: "3 erros que te impedem de conseguir emprego").
- **Entreter:** Apresente um problema com uma história.
- **Ofertar:** só então apresente o produto como solução desse problema.

Conteúdo fácil

- Antes e depois - Pode servir se o produto for de melhora de vida
- Depoimento de cliente - Conhecido como prova social
- Dica rápida - Dicas bobas que fazem as pessoas aprender
- Bastidores (mostrar sua rotina como vendedor).

Dica: Não se esqueça que quanto mais pessoas fazendo um conteúdo, mais difícil fica de te escolherem. Conteúdos inovadores tendem a viralizar e inspirar “cópias”

Desafio 2

Tente criar conteúdo para o seu produto por uma semana, não se assuste se um vídeo bater muitas views e outros não, o que importa é sua constância

Os primeiros vídeos vão sempre bater um número alto de visualizações (500, 1000). Isso é o algoritmo testando seu conteúdo, quanto mais constância e interação, mais ele vai entregar

4. Copywriting

Copywriting é a arte de escrever texto para converter em vendas

Sem copiar, você precisa criar seu conteúdo e conversar com seu público

Fórmula para uma copy (AIDA)

- Atenção: Comece com uma frase que chame a atenção do seu nicho.
- Interesse: Mostre um problema que a pessoa tem.
- Desejo: Apresente seu produto como solução.
- Ação: Mande um CTA claro (ex.: "Me chama no direct!").

A copy precisa ser cativante, o cliente precisa se identificar com ela e achar que vale a pena pagar um produto para resolver o seu problema. Alguns gatilhos mentais que funcionam com a maior parte dos usuários são exclusividade e escassez

CTA: Call to action, por ele que você vai pedir ao usuário que realize uma ação - Um exemplo é um botão de compra em um site ou um “ligue agora”

Gatilhos mentais: São estímulos psicológicos que inconscientemente fazem o cérebro humano tomar uma decisão sem pensar muito. O gatilho da escassez cria urgência e valor psicológico maior ao cérebro

Desafio 3

Comece a usar a AIDA nos vídeos que você posta todos os dias. Não precisa criar uma copy pra cada vídeo, tenha uma genérica que pode ser modificada para se encaixar em vários vídeos

Você pode até gerar copy com IA, mas no final vai ser menos eficiente que a copy natural e com sentimento

5. Vender sem parecer vendedor

A venda acontece quando você cria conexão naturalmente, não com pressão.

Modelo simples de conversa:

1. Cumprimente com naturalidade.
2. Pergunte sobre a necessidade da pessoa.
3. Mostre como seu produto resolve isso.
4. Pergunte: "Te interessa?"
5. Fechou? Manda o link e pronto!

NUNCA

Encha o usuário de mensagens, quanto menos melhor. Ele quem tá precisando de você, não o inverso

Force a compra. Influencie a decisão. Ninguém gosta de se sentir forçado a fazer algo — especialmente comprar. O segredo não é forçar, mas manipular o cliente de forma que ele sinta que a decisão de compra partiu dele. Esse é um tema mais profundo, vamos discutir isso em outro material

Desafio 4

Inicie pelo menos 5 conversas no direct relacionadas ao seu produto. Tente pelo menos converter um cliente. Isso Significa que você aprendeu o que fazer e só precisa praticar - Ou os outros eram muito exigentes

Dica: Não envie a mesma mensagem genérica para iniciar a conversa com todos. Crie a mesma base com mudanças como [Com base na sua conta], [Eae, nome], [vi que você tá procurando mudar de vida né]

Provas sociais

Pessoas compram o que as outras indicam. Se você não tem indicações, pode produzir elas e vender pros outros

Provas sociais são prints que comprovam a eficácia do seu conteúdo, se sua conta é relacionada a aprender a ganhar dinheiro, a prova social ideal são resultados próprios

Se for relacionado a produtos de beleza ou que envolvam o público. Use prints de conversas e depoimentos para aumentar a credibilidade

“Não tenho prova social”

Desculpa é pra quem não sabe, se você não tem uma prova social, monte a sua própria, use o número de um amigo para criar um “depoimento” positivo, use aplicativos de notificação da kiwify por exemplo para mostrar suas “vendas”

Você deve estar se perguntando... “Mas isso é legal?” e a resposta é mais ou menos, teoricamente você não poderia forjar provas sociais. Mas é uma coisa que impacta muito nas vendas, a maioria esmagadora das pessoas não compra sem provas sociais. E se você não tem prova você não vende, se você não vende, você não tem novas provas sociais

Para alguém que segue as regras a
risca, pode ser considerado anti-
ético. Mas sinto muito estragar seu
conto de fadas, a ética é pra quem
já cresceu, você tem centenas
senão milhões de pessoas tentando
crescer no mesmo ramo que você,
acha mesmo que vai conseguir
competir só com a sua palavra?

Desafio 4

Consiga de um cliente (ou produza) uma prova social, depois poste nos stories e comece a usar ela nas suas conversas como incremento de credibilidade

O algoritmo

Se você usa redes sociais, sabe que contas que postaram um único vídeo “engraçado” podem viralizar, e contas com conteúdo de qualidade as vezes não tem nem 100 visualizações

O que é algoritmo?

O algoritmo é um código escrito pela equipe de desenvolvimento da plataforma, que tem como única finalidade fazer com que as pessoas fiquem mais tempo na plataforma. Quem contribui para isso - Quem entretém - É recompensado com views, quem não... Só é ignorado

Como ele decide o que mostrar?

Alguns dos principais critérios em 2025 (Ele sempre muda) são:

- **Retenção:** Quanto tempo as pessoas ficam no seu vídeo ou post
- **Engajamento no início:** Se um vídeo tiver 50 views no início e 29 interações (Likes, comentários, compartilhamentos...) O algoritmo continua impulsionando
- **Consistência:** Perfis ativos são favorecidos
- **Tipo de conteúdo:** reels, carrosséis e vídeos longos predominam hoje
- **Interação direta:** Por exemplo DM e resposta a stories

Insight: O algoritmo não valoriza quantidade, e sim retenção

Como usar o algoritmo para viralizar?

- **Hooks rápidos:** Use perguntas, cortes rápidos ou frases que gerem curiosidade nos primeiros três segundos
- **Legendas:** Use legendas com CTA (No final) que façam o usuário parar e ler a legenda. Comece com uma frase impactante e com espaçamento entre as linhas
- **Incentive interações:** Use a legenda como CTA para engajamento “Comente o que achou”, “Comenta eu quero para receber o conteúdo”...

O que o algoritmo tende a viralizar?

1. Quem usa funcionalidades novas - Se o instagram lançar um novo efeito, use
2. Responde a DM e os comentários com frequência
3. Cria conteúdo com base em trends + diferencial - O algoritmo detecta cópias, repostar conteúdo prende suas views

Parabéns!

Agora você sabe como pra sair de um usuário das redes sociais para se tornar um vendedor das redes sociais.

Saber fazer isso não te transforma em profissional, ou você acha que um engenheiro só sabe e é contratado? Não, ele precisa agir, trabalhar

Se você seguiu os desafios do e-book, já agiu um pouco, agora é continuar agindo constantemente, você vai começar a notar que visualizações vão subir nas redes sociais, vendas vão começar e você vai ficar cada vez mais próximo da aposentadoria

Mas... E depois?

Não vou mentir e dizer que você vai ganhar milhões só com isso, isso é o básico pra levantar uma grana.

Depois você precisa - Além de manter constância - Arrumar outras formas de ficar mais rico, por exemplo criando um programa de afiliados ao seu produto - Ou sendo o afiliado - Ou até usando o dinheiro arrecadado como re-investimento, em um empreendimento ou até tráfego pago no facebook por exemplo

Você também precisa saber que milionários tem responsabilidades, quando seu fluxo de caixa na conta começar a subir, a receita federal vai querer saber de onde vem isso (E pegar a parte dela) Essa é a pior parte. Um CNPJ provavelmente vai ser necessário mais pra frente.

Se não quiser pagar impostos absurdos sobre o lucro, pode sair do Brasil - É o que eu recomendo - a verdade é que a legislação vigente atualmente (2025) expulsa os milionários do país imediatamente, então só vá embora

Esse e-book tem poucas páginas,
mas se você seguiu os desafios,
foram pelo menos 7 dias de leitura,
então não pense que perdeu seu
dinheiro. Esse conteúdo é
exatamente o conteúdo que
ensinam naqueles workshops de
700 reais em 3 dias. Só que mais
barato e de forma muito mais
simples

Gostou do conteúdo?

Segue a gente nas redes sociais!

instagram

Tiktok

Quer ajudar a skill aura? Comenta
nos vídeos sua experiência do e-
book

**Adeus, futuro
milionário**

CONTEÚDO
CRIADO PELA

SKILL
AURA

