

O novo jeito de fazer CCD

COMO CAPTAR DIARIAMENTE



CCD EMPRESARIAL

Por Amanda dos Santos Moreira

SUMÁRIO

- INTRODUÇÃO
- HISTÓRIA DO CCD
- A BUSCA DOS LEADS
- AVALIAÇÃO DE PERFIL
- ENVIO DA MENSAGEM
- ABORDAGEM
- FEEDBACK

INTRODUÇÃO



Oi, tudo bem?

Meu nome é **Amanda dos Santos Moreira**, tenho 21 anos e há 5 meses tomei a melhor decisão da minha vida em entrar pro marketing digital. Nesse período já faturei mais de R\$550.000,00 através desse mercado.

Sou estudante da universidade federal do Espírito Santo (UFES), e curso Terapia Ocupacional. Antes do mercado digital eu trabalhava em uma lanchonete e ganhava R\$1.000,00 por mês. Não estava satisfeita com minha renda atual e vi no marketing digital a possibilidade de ter uma renda extra. Minha intenção era fazer R\$1500 no primeiro mês, mas para minha surpresa, faturei mais de R\$30.000,00.

Sou top afiliada do método Mulher Milionária por quatro vezes seguidas e minhas vendas são 100% orgânicas. O marketing digital, de fato, mudou minha vida: foi através dele que comprei meu carro zero no meu primeiro mês como afiliada, comprei celular para minha avó, ajudo minha mãe, tenho a autonomia de comprar tudo que quero, na hora que quero, e ATUALMENTE abri a minha EMPRESA. (mostro tudo no meu instagram: **@dsmamanda**).

HISTÓRIA DO CCD

CCD é uma estratégia que significa curtir, comentar, chamar no direct.

Vou te confessar algo: quando entrei pro marketing digital e vi essa estratégia eu pensei “nunca vou usar, eu em, invasivo demais isso”. Quando eu via pessoas fazendo CCD comigo de modo errado (me oferecendo um curso de marketing digital, sendo que eu vendia o mesmo produto da pessoa) eu só tinha mais certeza que não iria usar o CCD.

No entanto, eu sempre digo: só vou saber se algo vai dar certo se tentar. Por isso, resolvi testar o CCD. Não iniciei essa estratégia como todos faziam, criei o meu próprio ccd: o CCD empresarial (costumo brincar que é o ccd que dá resultado) e nesse ebook vou detalhar TODA essa estratégia para você. Mas antes, deixa eu te contar como surgiu a ideia desse CCD.

Bom, como disse na minha apresentação, eu trabalhava em uma lanchonete (que era do meu pai). Nessa lanchonete, meu pai sempre patrocinava sorteios em busca de seguidores. Eu vendo isso, e o empreendedorismo correndo nas minhas veias, logo tive uma ideia para ter uma “renda extra”: promover sorteios! (Ahhh, naquela época eu achava que era válido).

Fiz uns 8 sorteios, até que percebi que o Instagram estava aplicando punições no Instagram da loja do meu pai por conta do sorteio. Nessa época, parei imediatamente de promover e, também, de participar. Coincidemente, foi na época em que conheci o marketing digital).

Para promover um sorteio, eu precisava de patrocinadores, ou seja, pessoas pagando para participar daquele sorteio. Eu estava começando nesse ramo, não tinha a menor autoridade, isso significa que as pessoas não vinham até mim, então eu precisava ir até essas pessoas. Não eram pessoas comuns, eram empreendedores que tinham desejo de expandir o seu negócio. Eu abordava empreendedores o dia inteiro para oferecer a proposta do sorteio. E olha, deu certo! Não fiquei rica, mas fazia uma média de R\$800 por sorteio.

E sabe porque estou te dizendo isso? Porque naquela época, eu já aplicava o CCD, só não sabia disso!

Quando decidir validar a famosa estratégia do CCD fiz como eu abordava as pessoas para oferecer o sorteio, porém, ofereci produtos e adaptei a todo conhecimento de marketing digital que adquiri. Novamente, deu certo.

Vou agora te dar o passo a passo dessa estratégia, mas já afirmo: você precisa ser persistente porque dá certo!

Eu não conversava com UMA empresa para que ela fechasse, eu conversava com VÁRIAS. Eu estabelecia metas: “hoje só vou parar de fazer CCD quando fizer 4 vendas” e corria atrás para que isso acontecesse. Sempre batia a meta! Maaaas, quando não batia, aumentava a meta de um dia bom e estava tudo bem.

A BUSCA DOS LEADS

✖ Há três formas para buscar as empresas para aplicar o CCD empresarial:

1. Pesquisar na lupa o segmento da empresa

Exemplo: pesquise na lupa “bolos, confeitaria, açaí, lanchonete, sorveteria, Boutique...”

Essa é a forma tradicional! Da beeem certo NO INÍCIO. “Como assim no início, Amanda?”

Bom, eu vi NA PRÁTICA que é possível encontrar muitas empresas por essa forma de captação. No entanto, depois que você encontra e aborda essas empresas, quando você vai pesquisar novamente determinado segmento, aparecem somente as empresas que você já viu, ou seja, há uma certa limitação.

Então, eu te indico que comece com essa forma de busca até que atinja essa limitação, ou seja, faça desse modo até o momento que você perceba que os perfis que estão aparecendo quando você pesquisa aquele segmento, você já viu anteriormente.

Ahhh, mas dá para você ficar nessa forma de captação por um bom tempo, porque você pode pesquisar por segmento. Exemplo: mande mensagem para todas as designer que apareça, depois para lojas, depois para confeiteira...

2. Pesquisar empresas pelas hashtags

Essa é uma forma de captação que eu considero MUITO boa. Primeiro porque não limita (sempre tem empresas novas postando), segundo porque se a empresa posta e coloca as hashtags, mesmo que ela não domine muito o Instagram, ela entende que a plataforma é importante... isso quer dizer que essa empresa tem vontade de expansão! Isso também quer dizer que fica “mais fácil” a abordagem.

3. Pesquisar no perfil de empreendedores

Eu gosto demaaaaais dessa forma de captação porque ela foge do padrão que a galera costuma fazer (ahhh, e eu sempre fiz assim).

Na prática, essa captação funciona da seguinte forma: você pesquisa lá na lupa (forma de captação 1 que eu te ensinei) uma empresa, depois você vai lá nos “seguidores” e nos “seguindo” dessa empresa, e busca o mesmo segmento ou segmentos parecidos.

Essa forma de captação da certo porque, geralmente, os “concorrentes” se seguem.

AVALIAÇÃO DE PERFIL

Essa primeira etapa do CCD é muito importante, pois nela você escolherá clientes que se enquadram com o produto em que você é afiliado e, é através dessa avaliação, que você fará um script convincente para seu leed.

Essa etapa vai definir se você será bloqueada ou não pelo Instagram.

“Amandaaaa, como assim ser bloqueada pelo Instagram?” Então mulher, não sei se você sabe, mas se você mandar mensagens iguais para várias pessoas, em um curto espaço de tempo, o Instagram entende que é uma espécie de robô que está enviando as mensagens e te aplica punições. As punições recorrentes são: bloqueio do envio de mensagens e diminuição na entrega de seus conteúdos. Portanto, é preciso atenção para essa etapa, para não sofrer punições e efetuar vendas.

Pontos fundamentais nessa etapa:

1. Observar a data da última postagem da empresa (Se tiver meses essa última postagem, há grandes chances desse perfil ser inativo, ou seja, você não vai ser respondido e vai “gastar” uma mensagem que poderia ter mandado para um potencial cliente REAL)
2. Detectar qual é o problema daquele perfil (é através desse problema que iremos achar a solução, ou seja, o produto)

ENVIANDO A MENSAGEM

Agora que você já avaliou o perfil e viu que aquela empresa é, de fato, potencial cliente, você irá mandar uma mensagem.

Antes de te apresentar alguns scripts eu quero que você entenda o porque as pessoas compram. Entendendo isso, você conseguirá convencer o seu cliente e, assim, vender.

NINGUÉM compra algo porque está com dinheiro sobrando e não sabe como gastar! As pessoas compram para satisfazer um **desejo** ou para evitar uma **dor**.

Vou te dar um exemplo para que você entenda isso: imagine que você está na rua caminhando e está com muita sede, nesse momento, um vendedor te oferece uma água e você compra. Você não comprou aquela água por comprar, você comprou para se hidratar, para saciar a sede que estava sentindo, ou seja, para evitar uma dor.

Agora, um exemplo de compra para satisfazer um desejo: imagine que você tem um sonho de comprar um carro e uma pessoa te oferece um curso de marketing digital que vai te ensinar a trabalhar na internet e ganhar dinheiro, você achou uma boa proposta (uma solução para comprar o carro desejado) e comprou. Novamente, você não comprou esse produto porque estava com dinheiro sobrando! Você fez a compra para alcançar meios de atingir o seu objetivo/desejo: ter um carro!

Resumindo: seja para satisfazer um desejo ou para evitar uma dor, as pessoas compram por **MOTIVOS!**

Ahhh, acredite: o maior motivo que você pode dar para um empreendedor comprar um produto é de expansão da sua empresa! Todo empreendedor tem o desejo/meta de alavancar suas vendas e crescer profissionalmente. Por isso, esse motivo **PRECISA** estar presente na conversa com a empresa escolhida!

Vamos então para a prática....

1. Mande uma mensagem no Instagram dessa forma: “oi, tudo bem? 😊”

Você vai enviar a mensagem e vai aguardar a resposta!

“Amanda, porque eu não mando logo a abordagem e o link e vou para outra conversa?”, porque se você fizer isso o CCD empresarial não dará certo e suas vendas serão mínimas! Seu potencial cliente, provavelmente, não vai te responder! Ele vai olhar a mensagem por cima e te deixará “de cara”. Portanto, mande essa mensagem e **AGUARDE!**

Seu cliente é ser humano e isso significa que ele é **CURIOSO**. Ele vai te responder para saber o que você quer com ele e não para comprar nada. Porém, no momento em que ele te responder você dará **MOTIVOS** par que ele efetue a compra.

Dicas:

1. Enquanto você aguarda a resposta, já vai enviando a mensagem para outras empresas.
2. converse com, **no mínimo, 40 empresas** por dia.
3. Tenha um perfil do Instagram **humanizado e estruturado**.

A pessoa nunca te viu na vida, a primeira coisa que ela vai fazer é olhar o seu perfil! Você ofertará um produto para ela que vai ajudá-la a deixar o perfil mais organizado de acordo com o seu nicho, mais profissional. O **MÍNIMO** que o seu perfil precisa estar é **organizado e estruturado**, para passar credibilidade.

“A pessoa respondeu! E agora?”

Bom, essa parte é crucial na efetivação da venda! É aqui que o seu cliente definirá se vai comprar com você ou não. Vou deixar alguns exemplos de abordagens e alguns produtos para você utilizar, mas antes eu preciso te dar quatro **dicas**.

1. Faça sempre essa abordagem em **áudio!**
2. Quanto mais **natural** você for, melhor é!
3. Passe **EMOÇÃO** no áudio (treine para isso)! Não fale como um robô. Lembre-se: pessoas se conectam com pessoas.
4. Não se pressione!

 Vejo muitos afiliados nervosos na hora de conversar com o cliente porque acham que a sua vida depende daquela conversa.

Afiliado nervoso = afiliado inseguro = cliente sente a insegurança = venda não concretizada

SUA VIDA NÃO DEPENDE DESSA CONVERSA! Pode ficar tranquila! Essa é só uma das várias empresas que você irá conversar. O máximo que você receberá é “um não”, e isso você já tem. Então, se uma empresa não aceitar o produto, você partirá para a próxima tranquilamente.

Entender isso é muito importante para ter segurança na conversa. Lembre-se: quanto mais natural seu áudio estiver, melhor é!

Você pode, inclusive, imaginar que está apresentando o produto para uma pessoa próxima a você (uma pessoa que você não tem vergonha).

A ABORDAGEM

Vou dividir essa parte por profissões específicas e profissões gerais. Assim, você poderá escolher qual profissão quer aplicar no dia.

Designer de Sobrancelha

“Então mulher, estava pesquisando designer de sobrancelhas e acabei de encontrar o seu perfil e achei MUITOOOO bacana 😊

Estou te dizendo isso porque sou especialista em vendas on-line e eu sei que o Instagram é uma potente ferramenta de ganhar dinheiro, e ainda é gratuita né!?

Posso te mostrar uma ferramenta que vai agregar ainda mais valor na sua empresa e vai te ajudar a conseguir mais clientes? “

Você vai aguardar a resposta do cliente!

A pessoa dizendo que sim você falará, em áudio, sobre o Pack lash designer e sobrancelhas de sucesso (você pode escolher outro produto, essa é uma boa sugestão que deixei para você), dando um **MOTIVO** para que seu potencial cliente compre o produto.

Exemplo de explicação: “então Lara, como te disse, sou especialista em vendas on-line, e através da minha experiência no mercado percebi que um perfil do Instagram organizado e estruturado tem grande potencial para atrair novos clientes e proporcionar vendas. Porém, hoje em dia designer’s cobram muito caro para fazer artes e também, cobram por artes individuais, ou seja, qualquer alteração que você queira fazer, você precisa pagar novamente. Pensando nisso, trouxe hoje pra você um pack totalmente voltado para designer de sobrancelha. Não sei se você sabe, mas packs são artes pré definidas totalmente editáveis, ou seja, você vai comprar um produto que possui mais de 120 artes para você utilizar, por apenas R\$14,90 (coloque MUITA emoção nessa parte). E sim amiga, você só paga esse valor uma única vez. Consegi só 3 vagas com esse valor promocional, então já vou te mandar o link com desconto e vou te mandar também alguns feedbacks pra você ver que o produto é realmente muito bom e eu não estou te falando isso só para vender.”

[LINK PARA PACK SOBRANCELHA](#)

Confeiteira

“Então mulher, estava pesquisando bolos e doces e acabei de encontrar o seu perfil e achei MUITOOOO bacana 😊

Estou te dizendo isso porque sou especialista em vendas on-line e eu sei que o Instagram é uma potente ferramenta de ganhar dinheiro, e gratuita ainda né!? Posso te mostrar uma ferramenta que vai agregar ainda mais valor na sua empresa e vai te ajudar a conseguir mais clientes? “

Você vai aguardar a resposta do cliente!

A pessoa dizendo que sim você falará, **em áudio**, sobre o canva para confeitoria (você pode escolher outro produto, essa é uma boa sugestão que deixei para você), dando um **MOTIVO** para que seu potencial cliente compre o produto.

Exemplo de explicação: “então amiga, como te disse, sou especialista em vendas on-line, e através da minha experiência no mercado percebi que um perfil do Instagram organizado e estruturado tem grande potencial para atrair novos clientes e proporcionar vendas. Porém, hoje em dia designer’s cobram muito caro para fazer artes e também, cobram por artes individuais, ou seja, qualquer alteração que você queira fazer, você precisa pagar novamente. E no caso da confeitoria, boas artes são indispensáveis para gerar desejo nos clientes. Pensando nisso, trouxe hoje pra você um pack totalmente voltado para a confeitoria. Não sei se você sabe, mas packs são artes pré definidas totalmente editáveis, ou seja, você vai comprar um produto que possui mais de 150 artes para você utilizar, por apenas R\$37,00 (**coloque MUITA emoção nessa parte**). E sim amiga, você só paga esse valor uma única vez. Consegi só 3 vagas com esse valor promocional, então já vou te mandar o link com desconto e vou te mandar também alguns feedbacks pra você ver que o produto é realmente muito bom e eu não estou te falando isso só para vender.”

[LINK PARA PACK CONFEITERA](#)

Profissões no Geral (lojas de roupa, lojas de maquiagem, lojas de biquíni/lingerie, lanchonetes, Açaí...)

Passando pra dizer que acabei de te achar no Instagram e gostei MUITOOO do seu perfil, meus parabéns. Estou te dizendo isso porque sou especialista em vendas on-line e eu sei que o Instagram é uma potente ferramenta de ganhar dinheiro, e gratuita ainda né!? Posso te mostrar algo que vai acrescentar MUITOOOO na sua empresa e vai te ajudar a aumentar suas vendas?"

Você vai aguardar a resposta do cliente!

A pessoa dizendo que sim você falará, **em áudio**, sobre o fotos que vendem (você pode escolher outro produto, essa é uma boa sugestão que deixei para você), dando um MOTIVO para que seu potencial cliente compre o produto.

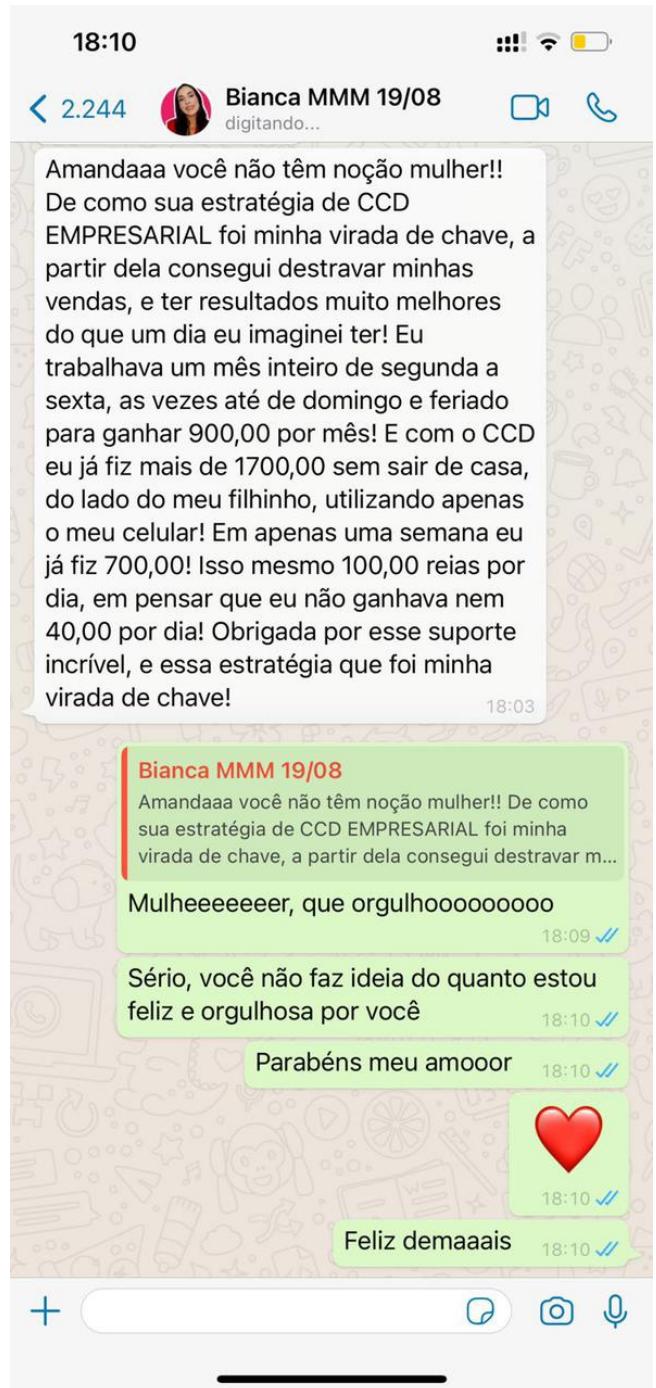
Exemplo de explicação: "então amiga, como te disse, sou especialista em vendas on-line, e através da minha experiência no mercado percebi que um perfil do Instagram organizado, com boas fotos tem grande potencial para atrair novos clientes e proporcionar vendas. Isso , inclusive, é comprovado cientificamente porque o nosso cérebro bate o olho e imediatamente já determina se vamos continuar naquele perfil do Instagram ou não. Porém, pensando pelo lado do empreendedor, eu sei que é inviável contratar fotógrafos profissionais para sempre fazer fotos pro nosso perfil, porque isso tem um custo alto né? Pensando nisso, trouxe hoje pra você um curso totalmente voltado para empreendedores, o fotos que vendem (fale o nome do produto nessa horaaaaaa, a pessoa precisa entender que é algo que vai contribuir para ela).

Nele você vai aprender a tirar boas fotos através do seu celular, vai aprender a editar suas próprias fotos também através do seu celular, também aprenderá a utilizar falas estratégicas para converter mais suas vendas. E o mais bacana de tudo é que o treinamento é vitalício, então você paga uma vez e tem o acesso para sempre. Ahhhh, e eu consegui hoje 2 vagas promocionais desse curso, de R\$497,00 por R\$97,00! Já vou te mandar o link deleee.

[LINK PARA FOTOS QUE VENDEM](#)

FEEDBACK





Caso queira me acompanhar vou deixar o link do meu instagram abaixo, nele faço muitas lives e ajudo as pessoas respondendo perguntas e dúvidas.



Se você quer ter acesso as minhas estratégias, tudo que fiz nesses 5 meses que me fizeram chegar onde estou hoje, vou deixar o link da mentoria abaixo:

[CLICK HERE](#)