

Aula 15/11 - Apresentação

Hoje é a aula de apresentação, como eu falei, a primeira aula, então é uma aula de boas-vindas para explicar algumas coisas, mas vai ter um desafio no final, então fiquem aqui.

E quem veio depois da gravação, pode fazer o desafio no dia que for, não tem problema, o intuito é fazer, colocar em prática.

Então sejam muito bem-vindos!

Como eu escrevi aqui, é um prazer ser a professora de vocês, eu estou muito feliz que vocês confiam no meu trabalho, estou quase chorando com essa aula, de nervoso, assim sabe, com frio na barriga. Tem até uma aguinha aqui do meu lado, para passar o nervosismo, então se eu gaguejar, tô nervosa. Porque é muito diferente fazer live, é outra sensação. Porque a live é gratuita né, as pessoas estão lá por vontade própria e tal, no instagram é uma coisa mais leve. Mas, agora a aula mesmo dá um nervosinho. Então é isso.

As aulas serão de segunda-feira às duas da tarde (14:00h). Se tiver algum imprevisto, precisar remarcar, principalmente agora no final do ano, a gente pode até combinar, *ah Carol, na semana do natal não queremos ter aula, na semana do ano novo também não*, então a gente combina tá? E aí eu faço as mudanças e mando para o email de vocês.

Então fiquem atentos ao e-mail que vocês cadastraram lá na hora da compra, se vocês quiserem que eu mande esse link do zoom, por exemplo, para outro e-mail, vocês me falam, tá bom? Porque aí eu mando para outro e-mail.

Primeiro vou falar dos brindes que vocês vão ganhar. Quem comprou no primeiro dia ainda é surpresa, quando eu tiver mais spoiler eu vou soltando tá, para vocês. Vocês vão ter o instagram fechado também, eu só vou demorar uma semaninha para liberar porque, porque tem o direito de reembolso, então preciso ter certeza que quem tá no Instagram tá vendo as aulas, tá bom? Para não ter acesso a conteúdos exclusivos de vocês.

Então como teve gente que comprou ontem eu ainda preciso dar essa forma de garantia. Então semana que vem vocês estão liberadas no instagram, tá?

Imersão de pesca em balde, vai ser uma data a definir ainda, mas todo mundo que entrou vai ganhar e eu também vou vender por fora, então só para informar vocês. Vai ter gente de fora mas quem for de fora não vai ganhar, vai ter que comprar, tá bom?

Lista de e-mail. Então quem deixou email lá na lista vip, lembra? Lá no comecinho, faz acho que um mês ou dois que comecei a divulgar. Quem deixou email nesta lista e comprou a mentoria, vai receber um texto de pesca em balde. Então vou escrever um texto de pesca em balde para vocês.

O planner do Instagram eu também vou mandar ainda hoje, vou tentar mandar ainda hoje. É um planner que eu fiz, foi meu primeiro produto digital quando eu comecei, se não me engano lancei em outubro a novembro do ano passado. Eu vendia por R \$14,90, vendi algumas unidades, fiquei bem feliz, inclusive forneci para o favelado investidor, o sócio dele pediu aí eu fiz personalizado das cores do favelado, então eles também tem esse planner, é bem legal, tá? Vou dar para vocês de presente.

Brindes exclusivos também, então vocês vão ganhar o trello para planejamento de entregas, eu só não vou disponibilizar tudo no primeiro dia, porque senão vocês vão lá, sem saber usar e aí acaba mais atrapalhando do que ajudando, tá? Então eu ainda vou esperar um pouquinho para compartilhar com vocês.

A famosa planilha de organização, como eu falei, vocês vão receber depois no dia da aula a planilha, vou explicar antes, tá bom? Se não mais atrapalha do que ajuda.

Mentoria sobre o Instagram, nesse perfil fechado que vocês vão ter acesso tem a primeira mentoria que eu fiz, eu criei esse perfil para dar uma mentoria para uma cliente, ela chama Âmela, foi a única pessoa que comprou, ela falou *ah Carol você faz mentoria?* Falei: *Faço!*

Sempre fiz de tudo assim para agradar as clientes e para ter desafios, então falei que fazia, então ela foi minha única aluna nessa primeira mentoria, então vocês vão ter acesso. Tá tudo lá gravado, tá bom? Assim como ela ganhou essa mentoria por ter confiado no meu trabalho lá atrás, então ela vai ter acesso a essa mentoria também, apesar dela não ser social media, sempre tem alguma coisa para aproveitar, né?

E vocês também vão ter acesso ao calendário de stories e o manual do instagram. Quem é minha cliente a Camila, não sei se a Camila está aqui, acho que está. Quem é minha cliente sabe que recebe um calendário de stories e o manual do instagram e agora vou disponibilizar para vocês poderem usar também, então eu vou mandar a versão tanto do canva quanto no PDF, tá bom? Porque aí vocês podem personalizar com as cores de vocês e tal, e aí vocês mandam de brinde para o cliente, quando o cliente fechar o contrato aí você manda o calendário de stories e o manual do instagram, tirando as principais dúvidas, *Carol o que eu coloco nos destaques? Que horário postar?* Então vocês vão ganhar isso também.

Mais brindes! Não poupei brindes hein! Primeira turma, muitos benefícios.

Texto de prospecção. Então eu vou ensinar vocês a fazerem textos de prospecção de clientes tanto para WhatsApp, como para direct. Pesca em balde, óbvio, vocês vão aprender na imersão, tá bom? Vocês também vão aprender a falar com os clientes nos outros meios, como WhatsApp, direct que é o que mais usa. Então além de dar aula sobre isso eu também vou dar o texto prontinho para vocês personalizarem de acordo com serviço que vocês prestam, tá?

E vocês também vão receber modelo de contrato. Minha tia é advogada e ela formulou modelo de contrato tanto para cliente, já tá pronto esse, quanto para contratar uma pessoa, um funcionário, um assistente. Então esse segundo contrato ela ainda está fazendo, mas o de cliente já tá pronto, depois eu vou colocar na hotmart também, tá? Nós vamos ter grupo

fechado no Facebook, mesma coisa do grupo do insta, do perfil do insta, preciso de uma semana para ter certeza de que quem entrar lá tá fazendo o curso não vai pedir o reembolso, pra não ficar bagunçado.

E vai ter aulas bônus também. Então vai ter aula de maquiagem para vídeo com minha amiga Ligia, comissária de bordo e precisa fazer maquiagens impecáveis, imagem que vende com a Gabi, eu sou cliente dela de consultoria de imagem e ela vai dar essa aula para gente. Template do Canva com a Bárbara que é designer do pacote Instagram. Quando a cliente quer contratar as artes também dos posts ela contrata eu e a Bárbara, então ela vai dar essa aula para vocês. Ela vai dar aula tanto de como fazer identidade visual, como fazer esse atendimento do cliente de social media e também como fazer template no canva. Ela vai gravar essa aula, porque o Canva, aula ao vivo não funciona muito bem. Melhor é gravada, porque aí ela grava a tela dela e depois ela disponibiliza para vocês, e também vai disponibilizar os templates que ela fizer durante as aulas, tá bom?

E mais aulas bônus vão ter. Quem já acessou a plataforma, a área de membros da hotmart sabe que eu deixei ali um campo ali para sugestão, então tudo que vocês quiserem me falar, coloca lá no campo, que eu vou tentar conseguir para vocês, e se conforme eu for tendo ideia, aparecendo oportunidades eu coloco aulas bônus ali, tá bom?

Então vamos lá para aula.

Então aula de apresentação.

Onde eu aprendi a escrever?

E gente qualquer coisa que vocês quiserem falar pode falar, não precisa levantar a mão nem nada, é uma conversa como eu sempre gosto de falar, porque se eu fico palestrando eu fico nervosa, me dá, como fala? Taquicardia. Vocês podem mandar mensagem, se não quiserem abrir o microfone, pode falar no áudio, fiquem bem à vontade. Tá? Por favor.

Então, vamos lá! Aula de apresentação!

Onde eu aprendi a escrever? Todo mundo me pergunta onde eu aprendi a escrever. E a verdade é que eu comecei a treinar e estudar escrita mesmo agora no curso de copy, que foi em outubro ou setembro que lançou o Ícaro de Carvalho, mas antes disso eu sou uma profissional mais criativa, eu não sou uma profissional tão técnica, tanto que o meu tipo de texto que eu gosto de fazer é sentar e escrever na hora, inspirada, sabe? Eu não gosto de escrever por exemplo email, que tem que ter técnica, tem que ter gatilho, não tem como fugir. Então não é meu tipo favorito, eu sei fazer, aprendi a fazer mas o texto que eu gosto mesmo é o texto que vem do coração, sabe?

Então por exemplo, o texto que eu postei hoje de manhã. Eu sentei, escrevi e postei. Eu não planejei antes, tá? Então eu sou muito assim. Então eu sempre gostei de escrever, sempre fui muito bem nas aulas de redação, a última faculdade, antes de ir para o Canadá, estava procurando faculdade de marketing, então lá no Senac, Sebrae, se não me engano, era o nome. E aí tinha prova de redação do vestibular e eu tirei nota máxima, fiquei muito chocada, nunca tinha tirado nota máxima na redação do vestibular e aí eu tirei.

Então é uma coisa minha mas é totalmente aprendível se é que essa palavra existe, você tem que treinar, eu aprendi a escrever, escrevendo muito. Quando era pequena eu tinha um caderninho que eu gostava de escrever, letra de música eu amava aula de redação então eu tava sempre escrevendo. Então você vai aprender a escrever se você ainda não tem muita habilidade, escrevendo e cada dia você fica melhor. Tá bom?

E tem o tipo de escrita por exemplo, os meus emails não são os melhores emails da face da terra, porque eu sou mais criativa não sou tão técnica, então uma pessoa mais técnica vai ter mais facilidade para um tipo de serviço, por exemplo, email, uma pessoa mais criativa para redes sociais, para roteiro de vídeo. **Então cada pessoa tem uma facilidade, não se cobre, tá?** Para saber tudo. Então se você não é muito da técnica você pode ser um profissional mais criativo, tipo eu. Tá?

Então quais cursos que eu fiz? Então vamos lá para minha história.

Depois de terminar a escola eu não sabia direito o que eu queria fazer, mas aí teve um dia que fomos visitar a faculdade do Senac e aí eu eu me deparei com o curso de moda e eu gostei muito, porque nossa era um hobby que eu tinha né, ver programa de moda, esquadrão da moda, que a menina conhece e eu amava e não sabia que poderia ser uma profissão, aí quando eu descobri, falei, *Nossa que legal né* então eu fui lá e me inscrevi na faculdade de moda na Santa Marcelina que eu fiz, faculdade da PUC, para quem não é aqui de São Paulo, PUC é uma faculdade bem famosa, acho que tem em outros estados também né? Então a faculdade de moda da PUC aqui em São Paulo chama Santa Marcelina. É super pertinho uma da outra, meu irmão fez PUC inclusive. E eu fiz na Santa Marcelina.

Eu me formei em 2015, aí eu não sabia direito com o que trabalhar, comecei a trabalhar com e-commerce, porque eu recebi um email de novo do Senac, o Senac foi bem presente na minha vida. E aí eu fiz esse curso de e-commerce e email, aí eu comecei a trabalhar com e-commerce, fui assistente de um e-commerce, só que não deu muito certo, eu saí dessa empresa e acabei montando meu próprio negócio, porque o meu namorado o Augusto já tinha o próprio negócio e me incentivava muito a ter também e eu queria muito essa rotina que ele tinha sabe? De acordar às 09:00h e aí de segunda feira ter folga, então, falei *Ah vou tentar fazer* e deu certo no começo eu consegui vender bastante, eu vendia roupa feminina, não falei né, vendia roupas, né como eu fiz moda muita gente perguntava, *Ai Carol onde você compra suas roupas*, então foi um jeito que eu consegui unir assim a minha habilidade do e-commerce com meu gosto pessoal de moda.

E aí eu abri esse perfil só que depois de atingir 30 mil seguidores isso foi em 2018 mais ou menos, teve mês que eu não vendi nada então eu tava assim com muitos seguidores mas poucas vendas, aí falei *tem alguma coisa errada*, foi aí que eu entrei na faculdade de marketing, que eu falei que tinha tirado nota máxima na redação, então fui lá estudar para saber o que tava errado o que eu podia fazer e como vender né marketing nada mais é que aprender a vender, então eu também não tenho meio termo, então já entrei para a faculdade e já consegui um estágio, porque eu fechei a loja né, não tava vendendo então falei vou aprender tanto a teoria quanto a prática.

Então aí eu fui estudar e fiz estágio de marketing, só que aí apareceu a oportunidade de ir para o Canadá e fazia seis meses só que eu tava trabalhando e estudando marketing mas eu falei *bom não tenho nada a perder*, não precisava trancar a faculdade porque era para junho, então era férias da faculdade eu ia perder só uns 15 dias de aula e o trabalho eu pedi demissão, mas assim eu falei a verdade para ela né claro que provavelmente eu ia voltar em agosto então eu pedi demissão, mas é para voltar depois de três meses dois meses e pouquinho, então fui no final de junho e voltei no meio de agosto porque tinha um casamento da minha amiga, melhor amiga, então não era opção perder esse casamento.

E aí, enfim, eu fui lá e me apaixonei pelo Canadá e meu namorado sempre me incentivando, as férias dele estavam saindo também, e aí ele falou, *ah vamos tentar uma nova vida no Canadá?* Então eu ia lá estudar e ele ia tentar arrumar um emprego alguma coisa, só que o visto dele não deu certo o meu deu, mas eu falei *bom daqui a pouco você tenta de novo né* então termina o curso são só oito meses e eu volto só que ele nem sabia da pandemia né, ninguém imaginava.

Então lá no Canadá fiz **International business management**, que nada mais é que Administração, então aprende tudo de negócio, inclusive ecommerce, planilha de excel, tinha aula de Word, tinha finanças, tinha tudo, tudo de negócio com administração, só quem em inglês, tá? Então eu fiz isso.

Só que aí teve a pandemia né, então eu fiquei o que era para ser oito meses, eu fiquei dois anos no Canadá. Acabei de chegar, cheguei 25 de Julho deste ano 2021 e só que eu falei assim, *bom eu já tô aqui né então eu vou voltar para o Brasil quando eu voltar não quero pegar o metrô*, lembra, aqueles meus stories que estão no destaque, já sabe dessa história, que eu não queria pegar metrô, sendo bem sincera, quem mora em São Paulo vai me entender, o metrô aqui é uma loucura.

E eu tô ficando velha né? Eu não queria mais esse perrengue, digamos, então eu falei *bom vou arrumar alguma coisa para fazer aqui então*. Quando foi em Outubro/Novembro do ano passado eu comecei a pesquisar o que que eu podia fazer com essas minhas habilidades que foi quando comecei o curso né, por causa da pandemia era para começar em janeiro de 2021, não, em Janeiro 2020 desculpa, começou em setembro de 2020 meu curso e eu fiz online.

Então quando eu comecei o curso que aí eu tinha condição de trabalhar e aí comecei a procurar emprego e aí eu consegui emprego freelancer porque eu descobri essas habilidades né que eu tinha, então comecei a prestar atenção nisso que eu era boa para escrever sabia e-commerce então fiz uma listinha que *que eu sei fazer* aí fiz essa listinha e falei *bom então eu posso fazer descrição de como fala? de produtos para site né*, vi que tinha demanda encontrei o Ícaro falando de copywriting aí fui pesquisar o que era enfim, consegui um emprego de freelancer. Era uma moça dos Estados Unidos, então fazia o texto em inglês e enfim, tava tudo certo só que aí um amigo também me contratou né, foi super legal só que aí eu comecei a ouvir falar de social media, eu falei *bom que que o social media faz*, tinha muita gente falando, muita gente precisando, muitas pessoas interessadas nisso então fui pesquisar o que que era.

E aí que eu comecei a ter uma virada assim na minha vida, aí que eu comecei a ter mais clientes. Janeiro, fevereiro, março e abril foi um pouquinho fraco, tá? Bem fraco na verdade, Janeiro e Fevereiro eu ganhei tipo por R \$450,00, março foi bom, foi R\$1.300,00. Então como era o trabalho depois do estudo né, que eu tava estudando tempo integral e eu fazia esse trabalho de social media depois, então minha agenda estava lotada com 3 clientes por exemplo Então tava ótimo né, só que aí em abril caiu para R\$ 700,00 de novo e aí falei *bom então não é né foi só uma sorte que eu dei em Março e vou parar com isso*, só que o Augusto meu namorado ele sempre me incentivou muito, e falou *não mas você já tá aí estudando e você consegue se dedicar por mais tempo, aproveite esse tempo que você tem para se dedicar*.

Enfim, tentar continuar com isso né, ele sempre incentivou muito os meus textos enfim, e aí eu comecei a me dedicar bem em maio, porque em maio foi meu último mês de aula então também tinha mais tempo então meio que calhou tudo sabe? Então é possível sim fazer com pouco tempo, tá? Só que você não vai conseguir atingir um nível assim alto de cliente justamente por falta de tempo, mas é possível. É justamente você aproveitar esse tempo que você tem para aprender, então esses quatro meses foram de aprendizado, e aí em maio eu tinha mais tempo, aí *nossa agora eu vou focar* e foi aí que eu consegui o salário de R\$ 5.000,00 que eu nunca tinha tido esse salário, então em maio foi excelente eu falei *bom agora eu descobri o que eu vou fazer da minha vida*.

Em junho deu uma queda, só que em junho foi um mês que eu tava no Canadá e tava voltando para o Brasil né, só que eu dei uma parada no Estados Unidos para visitar minha tia, como eu já tava lá em cima né, falei *bom, vou descendo e já aproveito não sei quando eu vou poder voltar para Estados Unidos*, enfim, aí eu parei lá então também teve esse período de viagem foi um período mais conturbado digamos, então caiu de novo o meu salário mas eu já sabia sabia o que fazer porque em maio tinha dado certo então em junho se eu não me engano caiu para uns R\$ 2.500,00. Depois na aula de planilha eu vou mostrar tudo para vocês os valores exatos tá? Mas aí em junho caiu de novo só que eu já sabia o que fazer então falei *eu vou fazer tudo isso que eu fiz em maio vou lá pegar, que eu eu fiz, ah fiz pesca em balde*, foi o mês que eu fiz pesca em balde que lotou minha agenda, maio eu peguei 20 clientes pela primeira vez eu quase surtei, achei que não ia dar conta joguei lá o prazo lá para longe demorou quase um mês para fazer as entregas, as primeiras entregas de linha editorial demorou quase um mês então assim, foi bem aventura e em julho aí depois de julho eu nunca mais fiquei abaixo de R\$ 9.000,00 se eu não me engano, em julho foi mais baixo, foi R\$ 9.000,00, então foi isso.

E aí me deu visibilidade e eu consegui um contrato com o **Favelado investidor** em Junho.

Então em junho eu consegui esse contrato e eu também tava bem focada para ter mais clientes, então em julho por isso que deu esse faturamento alto que eu comecei o contrato com o favelado e também comecei a ter mais demanda, justamente porque eu comecei a focar mais também tá? Então em Julho foi quando eu contratei o Rafa também que tá aqui presente e aí eu consegui, também focar no favelado, fazer o lançamento dele então tudo isso ajudou muito no faturamento.

E como que eu consegui esses clientes né? Como eu já falei e sempre falo né, a pesca em balde é meu método favorito, a gente vai ter essa imersão, vai ter aula, vai ter exemplos,

quem mandou o e-mail para lista vip vai ganhar um texto de pesca em balde, então eu amo a técnica, inclusive fiz hoje vamos ver se dá resultado, depois eu conto para vocês. E conseguir clientes também usando meu perfil pessoal.

Então lembra que lá atrás quem me contratou foi um amigo? Porque, porque eu apresentei meu trabalho no meu perfil pessoal, ele já me seguia no meu Instagram, ele falou *nossa Carol não sabia que você fazia isso, esse tipo de trabalho eu estava precisando de alguém, então vou contratar você*. E porque que as pessoas contratam amigos? Porque elas já confiam né, não tem medo de dar um golpe né, da pessoa sumir, a internet infelizmente ainda tem bastante coisa assim né, então por isso que as pessoas contratam amigos. É uma forma assim mais confiável de contratar alguém pela internet.

E a primeira cliente aquela moça dos Estados Unidos que comentei, foi numa plataforma de freelancer, foi em inglês então quem fala inglês também pode ir lá para plataforma, mas se não, tem vários sites aqui no Brasil, tem o 99freelas tem, como chama? *ai não vou lembrar de cabeça agora*, mas depois eu posso fazer uma listinha tá? O Workana, tem vários sites que também dá para pegar trabalho freelancer para você ir praticando.

Então foi muito importante! Então lembra. Primeiro eu tava lá fazendo curso, emprego integral eu tinha umas duas horinhas livres por dia para atender cliente, não dava para atender 20 clientes nem que eu quisesse, então não era uma opção parar o curso porque né, eu tava lá no Canadá, meu visto dependia dos meus estudos, não podia parar o curso, então nem se eu quisesse eu podia ter muitos clientes, apesar de racionalmente eu saber disso, eu ficava chateada comigo, agora que eu conseguia faturar, mas não tinha como ser diferente né, faz parte do processo então consegui clientes assim. E sempre estando presente nos lugares. Tá bom?

Então eu sempre tava presente na plataforma do O Novo Mercado, no grupo né, aí depois na plataforma que eles abriram, o Favelado investidor me contratou por lá, que chama Mercado de trabalho, é só para aluno, plataforma de freelancer, site de freelancer, que mais? Indicação de amigo. Então faz o conteúdo no seu perfil. Vi que várias de vocês tem o perfil fechado, então sugiro que vocês abram, tá? Não precisa colocar a carinha ainda se tiver vergonha, mas se conseguir é excelente, faz toda diferença. Se não conseguir fazer vídeo ainda. se der uma gaguejada. tá tudo bem mas se você não quiser, coloca uma foto no feed, escreve um textinho, vocês vão ver mais para frente o desafio que vai ter para vocês que tem tudo a ver com isso, então foi assim que eu consegui os meus primeiros clientes, tá? Isso é só uma apresentação de como cheguei até aqui e agora tem bastante indicação também.

Então, conforme você for fazendo esse trabalho tem bastante gente que te indica, então por isso que o atendimento do cliente é muito importante, tá? Então é por isso que eu vou fazer texto de prospecção para vocês, para vocês, saberem abordar o cliente de uma forma legal, para não ficar aquela coisa de vendedor que todo mundo tem meio que assim uma repulsa de vendedor né, a gente não gosta quando a pessoa quer vender alguma coisa, a gente se sente meio desconfortável, então eu vou fazer esse texto com uma abordagem mais suave e sempre sendo natural né, ser você mesma é a melhor forma, então não sou muito formal né, vocês já perceberam isso e se você também não é, não tente ser que vai ficar forçado e você não vai conseguir sustentar por por muito tempo, então fala com seu jeitinho, aborda

do seu jeitinho, como você conversaria com um amigo? Claro que de uma forma profissional, mas assim conversa natural, tá?

Então foi assim que eu consegui clientes, o atendimento tem uma parte bem importante disso a gente também vai ter aula disso, tá bom? E aqui vai ter uma aula desculpa, de storytelling, mas eu também já quis trazer aqui uma parte bem resumidinha de como usar storytelling nas suas legendas, então como assim storytelling? Vamos começar do começo né? O que é storytelling?

É contar histórias. Nada mais é do que contar história. Então tudo isso que eu tô fazendo aqui me apresentando é uma história, certo? É uma história da minha vida, uma história de como eu cheguei até aqui, da minha profissão, como que eu me formei, o que que eu estudei, aonde que eu aprendi a escrever, então eu contei desde lá da escola que eu tinha meu caderninho de escrever música, quando eu aprendi a escrever, depois tinha uma linha de redação, depois teve vestibular. Então percebem? Tem uma linha do tempo ali, cronologia. Então quando você vai vendo isso você vai prestando atenção, porque? Porque você tá contando essa história para chegar em algum lugar, então para você saber o desfecho né, como eu cheguei até aqui por exemplo, você tem que ouvir essa história. Então um segredo para contar uma história assim, é claro, entre amigos você conta do jeito que você quiser, mas o segredo de fazer as pessoas pararem para ouvir uma história é não falar demais nem de menos, ou seja, você não pode ficar floreando, contando detalhes que não fazem diferença.

Então por exemplo, *ah no vestibular que eu fiz no dia tal aí eu levei uma barrinha de chocolate e também levei uma água*, percebe que é zero interessante? Então assim, nem eu consigo ficar falando isso por muito tempo, porque é muito chato e não faz a menor diferença na história. Então você tem que eliminar esses detalhes que não fazem diferença. Porém, você tem que também contar detalhes que vão dar sentido para suas histórias, se não, fica muito resumido e também não faz sentido, então tem ali o meio termo, tá? Então storytelling é isso, é você contar uma história que vai ter um fim, então uma história também é importante ter começo, meio e fim, porque se não a pessoa vai falar, *tá você contou isso porque?* Não teve fim, né, qual é o objetivo dessa história? Então tem que ter um objetivo claro. Tá bom?

Então como usar storytelling nas suas legendas? Então o desafio de hoje é então dei uma resumidinha no storytelling que a gente vai ter uma aula específica disso, tá? Mas eu queria introduzir para o desafio. Então storytelling nas legendas, o desafio é postar uma foto sua no feed e contar a sua história.

Ideias, como você chegou até aqui, porque você escolheu a profissão social Media, você é CLT, quais empregos você já teve, você fez faculdade, então esse é o desafio da aula de hoje e na sexta-feira outro desafio hein!

Contar essa história nos stories e deixar salva em destaque. Quem topa? Quem quiser mandar aqui no chat: *Eu topo, eu topo* pode mandar, então o desafio de hoje é esse inclusive quem me acompanhou no perfil hoje, vou mostrar aqui para vocês, eu vi muito de vocês por lá, viu que eu postei uma foto, postei essa foto aqui e contei a história aqui embaixo.

Então, e aí o desafio é postar hoje ou no dia que você ver a aula se você tá vendo essa aula gravada, tá? Uma foto sua no feed e contar a sua história.

Então dei essas ideias, como você chegou até aqui, porque você escolheu essa profissão, você ainda é CLT, você tá começando um curso novo por exemplo, quais entregas você já teve, Você fez faculdade do que, você gosta, você sempre gostou de escrever enfim, tudo que eu contei até aqui pode ser inspiração para você contar sua história e também, eu postei no feed justamente para participar do desafio junto com vocês e para vocês se inspirarem.

Então só vou pedir uma coisa, tá? Quando vocês postarem a foto colocar a hashtag #socialmedeamamaravilhosa para eu poder ver a sua foto. Então outra coisa que é importante é deixar seu perfil aberto, tá? Porque mesmo que você use a hashtag, mas se seu perfil for fechado eu não consigo ver, então deixa aberto para conseguir ver, tá bom?

E assim a gente cria uma comunidade de sociais médias né, e a gente se ajuda, se apoia, então uma comenta no perfil da outra, a gente vai se conhecendo melhor, tá bom? Então é bem legal esse desafio e na sexta-feira a gente vai contar essa histórias nos Stories, quem quiser se inspirar também nos meus destaques, sobre mim, no meu perfil tem destaque chamado sobre mim, que eu conto a minha história, tem duas partes a primeira eu contei quando tava lá no Canadá, vocês vão ver que eu tava assim, falando baixinho encostada na parede toda contida, toda tímida. Então assim, não se preocupem. Inclusive eu até falo na segunda parte sobre a semana passada que eu vou deixar aqueles stories lá porque, uma porque é minha história, não mudou, tudo que tá ali aconteceu, e outra porque para servir de inspiração para quem tá começando agora, para ver que eu não comecei falando alto assim com a mão e se der erro não para, não tem problema, não fica nervosa.

Eu ainda fico nervosa, mas eu consigo contornar mais fácil, mas antes de abrir essa câmera tava muito nervosa, só que você vai aprendendo a lidar. Então estar nervosa eu acho que é um sinal de que você se importa, porque se você não se importasse você não ligaria, faria de qualquer jeito, mas se você tá nervosa é por que você quer fazer uma coisa legal e você se importa. Então é um sinal bom, tá bom?

Então coloquem a #socialmediamaravilhosa e na sexta-feira coloquem nos Stories, quem quiser me marcar pequenininho, esconder ali pode marcar para eu ver, ou então só me avisar [Carol posteí vai lá, vai ver](#) que eu vou lá ver, Tá bom?

E o que mais eu anotei aqui? Deixa eu ver.

Ah! Recados importantes! Instagram fechado será liberado dia 22 de novembro justamente por causa do que eu falei, tá? Da garantia que ainda tem gente que comprou ontem por exemplo, então tem garantia de devolução até semana que vem, então preciso ter certeza que quem tá nesse Instagram e quem tiver no Facebook, que a gente vai ter um grupo lá para trocar ideias, trocar sugestões, como se fosse uma comunidade mesmo né, de social media maravilhosa, vai estar fazendo o curso, então por isso que vou liberar só semana que vem.

E eu também vou mandar e-mail para quem comprou no primeiro dia e para quem deixou o e-mail na lista vip, avisando, é pedindo informações na verdade, então para quem comprou no primeiro dia como eu falei, também eu vou pedir o endereço por e-mail, tá? E para quem deixou o email na lista vip, vai ganhar o texto de prospecção, de pesca em balde e eu também vou pedir as informações, um resumo da história para conseguir criar esse texto.

E surpresa! Para vocês! Vocês acharam que as surpresas tinham acabado né?

Todos vocês terão uma mentoria individual comigo de 30 minutos, para acompanhar o progresso e tirar dúvidas pontuais Então, se você tem alguma dúvida, ou se está com vergonha de falar aqui não precisa, tá? Mas eu sei que acontece. Se você tá com vergonha de falar aqui comigo na frente de todo mundo, a gente vai ter esse encontro. É individual, eu ainda não sei a data, mas eu vou disponibilizar por exemplo, três dias para vocês fazerem essa mentoria individual, tá bom?

Acho que vai ser bem legal, que eu consigo fazer um acompanhamento mais próximo e tirar dúvidas específicas. Então, por exemplo, eu vou nessa reunião com a Ravena.

Vou falar: *Ravena, como que foi o curso ? Que que tá acontecendo?* Provavelmente vai ser mais para frente, tá gente? Justamente para vocês terem dúvidas. Porque se eu fizer depois da primeira aula, não faz muito sentido, você já tem que ter dúvidas, já tem que tá praticando as coisas, então vai ser mais para frente, mas vai ter esse encontro, com cada uma de vocês, para eu tirar as dúvidas pontuais. Então tava usando o exemplo da Ravena, ela vai falar *ai Carol eu tentei prospecção, fiz pesca em balde mas não deu certo, o que estou errando?* Ai eu vou lá olhar o caso da Ravene, entendeu? Então vai ser bem legal e também uma forma de quem tem um pouco mais de vergonha de falar aqui na frente da sala inteira, ter esse contato mais próximo.

Então foi isso para hoje, como eu falei foi uma aula bem tranquila, é uma aula de boas vindas. Não tem prazo tá? As aulas. Então assim, uma que vai ficar gravada sempre, vocês tem acesso de três anos, então pode ver e rever e tirar dúvidas, postar nos comentários e outra, que também não tem limite, então há, hoje durou meia hora, pode ser que semana que vem dure 3 horas. Então não tem isso, eu quero passar o conteúdo né, que é o mais importante, então se for rápido ok, se demorar ok também. Não tem nenhum problema, eu não vou cortar, ah não deu uma hora vamos cortar, não tem isso, tá bom?

Então quem ficar com alguma dúvida, quem tiver vendo a gravação e não entendeu alguma coisa, deixa lá nos comentários, me manda direct, me manda email. Vocês têm acesso a mim, tá bom?

Era isso por hoje. Faça o desafio e coloca a # para eu poder ver.