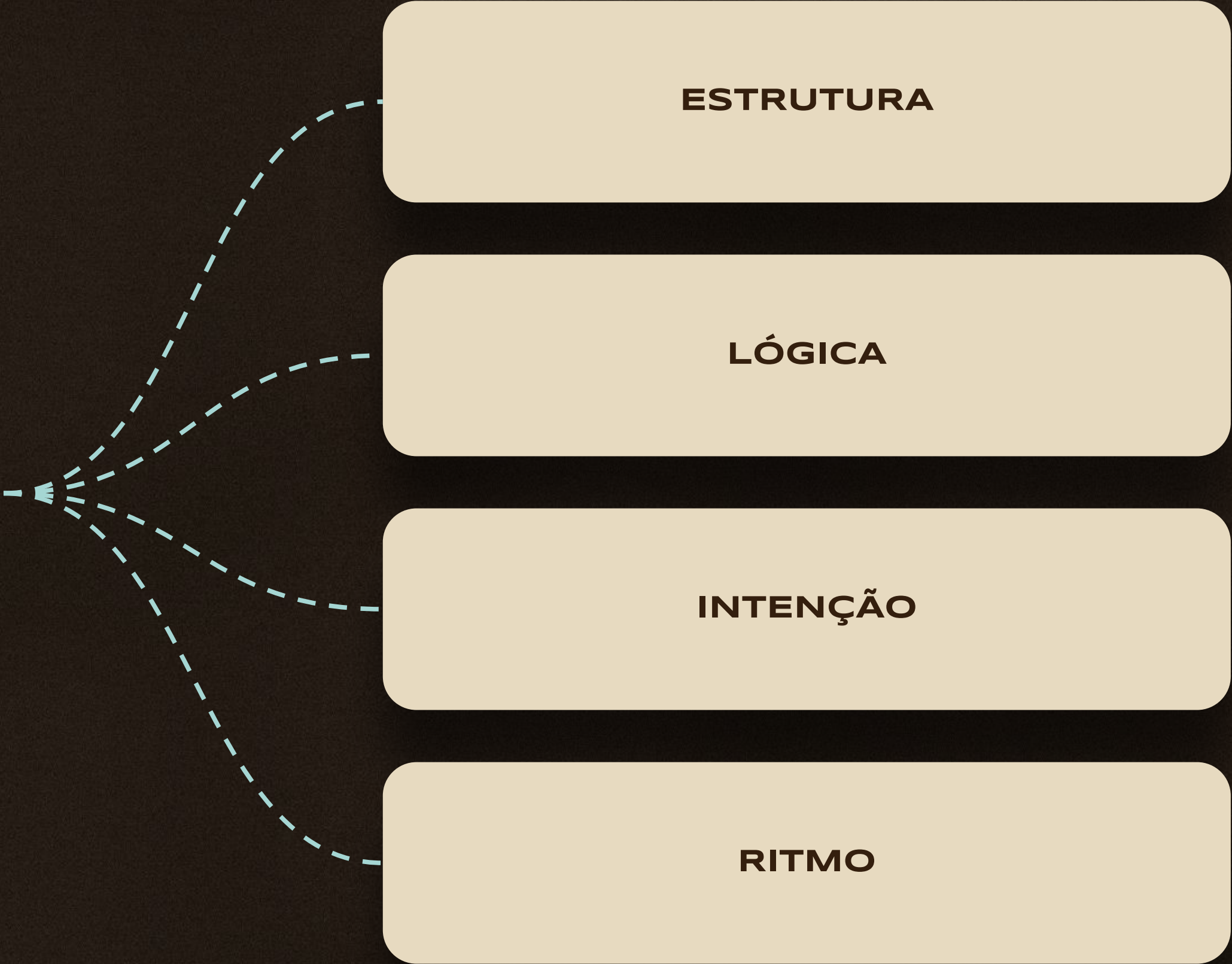


AULA: ANATOMIA DE BONS CONTEÚDOS: LEGENDA



UMA LEGENDA
BOA TEM:



COMPORTAMENTO DE LEITURA NO FEED



PARO NA IMAGEM

**LEIO A PRIMEIRA
LINHA DA LEGENDA**

DECIDO SE CONTINUO

SÓ ENTÃO LEIO ATÉ O FIM

DEPOIS DISSO, AJO (OU NÃO)



ATENÇÃO
GANHE ATENÇÃO
EM 3 SEGUNDOS.

COMO FAZER ISSO?

Dor explícita

Opinião forte

Pergunta provocativa

Começo vulnerável



INTERESSE

LEVE DO PONTO
A AO PONTO **B**

COMO FAZER ISSO?

Constrói o raciocínio

Conecta com a dor

Cria contexto



DESEJO

COMO FAZER ISSO?

Deixe claro:

- O que a pessoa vai conquistar
 - O que ela pode evitar
 - O que ela vai sentir



AÇÃO

COMO FAZER ISSO?

Direcione para o próximo passo

De forma clara, específica e direta





**GANCHO VISUAL FORTE
(IMAGEM CHAMATIVA)**

**GANCHO ESCRITO QUE
GERA CURIOSIDADE**



Interesse: leva o leitor do ponto A ao ponto B; mostra autoridade e traz exemplos práticos

<

Foto

↺

tallisgomes Todo líder está sujeito a um vírus perigoso, que se alastra rapidamente e é capaz de acabar com vc.

Este vírus, meus caros, é a constante necessidade de ser amado e querido pelos seus liderados.

Depois de duas décadas à frente de grandes times, posso afirmar que o que mais destrói lideranças é essa inevitabilidade em querer fazer com que gostem de vc.

A verdade é que o trabalho de liderar uma organização é, em grande parte, sinônimo de ser chato, dar notícia ruim, ser insistente, e ser duro.

Coloque uma pessoa carente para fazer esse trabalho e veja ela destruir os resultados da companhia em detrimento de ser querida pelo time.

Esse tal vírus tem um DNA muito perceptível em quem está infectado por ele:

"Não vou fazer isso, por conta do fulano";
"Não posso falar isso, porque ele pode ficar magoado";
"Esse projeto não pode ser interrompido, porque o ciclano já se esforçou tanto nele";

O resultado?

- A cultura da companhia será destruída aos poucos, já que, ao se desviar dela, nada acontece;
- O foco em entregar valor pro negócio é deixado em 2º plano;
- As pessoas realmente boas no time saem, porque veem a mediocridade e os erros dos seus pares saírem impunes.

Maquiavel já disse que "é mais seguro ser temido do que amado, quando se tem de desistir de uma das duas", porque "os homens têm menos receio de ofender a quem se faz amar do que a outro que se faça temer".

Como founder, é seu dever direcionar seus líderes para que eles saibam que o foco deve estar em gerar valor para o

<

Foto

↺

detrimento de ser querida pelo time.

Esse tal vírus tem um DNA muito perceptível em quem está infectado por ele:

"Não vou fazer isso, por conta do fulano";
"Não posso falar isso, porque ele pode ficar magoado";
"Esse projeto não pode ser interrompido, porque o ciclano já se esforçou tanto nele";

O resultado?

- A cultura da companhia será destruída aos poucos, já que, ao se desviar dela, nada acontece;
- O foco em entregar valor pro negócio é deixado em 2º plano;
- As pessoas realmente boas no time saem, porque veem a mediocridade e os erros dos seus pares saírem impunes.

Maquiavel já disse que "é mais seguro ser temido do que amado, quando se tem de desistir de uma das duas", porque "os homens têm menos receio de ofender a quem se faz amar do que a outro que se faça temer".

Como founder, é seu dever direcionar seus líderes para que eles saibam que o foco deve estar em gerar valor para o negócio e ser uma plataforma de sucesso para o time. Isso, muitas vezes, vai significar tomar decisões difíceis, ir contra o que a maioria quer, ser duro com quem gostamos e, muitas vezes, convidar colaboradores a se retirarem, porque já não faz sentido pra companhia.

Uma vez que seus líderes estão focados no resultado do business, seu time fará o mesmo. Por isso que, na minha aula do G4 Imersão e Mentoria, eu dedico algumas horas para mostrar como implementamos essa cultura aqui no G4, além de mostrar as metodologias de gestão e liderança das cias que mais crescem no mundo.

Se vc é founder, c-level ou gestor, clique no link da bio e aplique pro processo seletivo.

22 de março de 2023

Desejo em torno do que a solução provoca, com exclusividade e status

Finaliza com CTA direto e conectado com o conteúdo

Atenção: gancho visual minimalista, mas o gancho escrito chama atenção

Interesse: já começa pela história, situando a pessoa e gerando curiosidade

Interesse: cria tensão e identificação

Foto

sameragi

Um conselho que teria mudado o rumo da minha vida

12,8 mil

124

Curtido por caduferreira e outras pessoas

sameragi

Novembro de 2013. Eu estava sentado na sala de formação de juízes. Era o intervalo. Tinha acabado de escrever meu primeiro texto reflexivo. Iria publicá-lo em uma comunidade fechada no Facebook.

De repente, uma amiga me diz:

- Samer, não publique. Guarde seus textos pra você. Você não precisa se sujeitar a críticas. E mais: às vezes, a gente acha que escreve bem, mas não escreve.

Foto

Ela falava por amizade. Não tinha a intenção de me diminuir, nada disso.

Naquele momento, eu não sabia, mas o conselho da Carla (nome fictício) teria mudado o curso da minha vida.

Pensei, pensei e, sorrindo, respondi:
- Carla, eu vou publicar. Se der certo, vou contar pra todo mundo pra sempre que você me sugeriu o inverso.

Hoje, estou aqui, cumprindo o prometido. Mas quero que você perceba o seguinte.

Primeiro: nossos conselheiros podem querer nosso bem, mas provocar nosso mal. Por isso, após ouvir todos, reflita e decida. A decisão tem que ser sua.

Segundo: sempre o caminho mais seguro será se calar, não fazer, não sair do previsto. Mas entenda: enquanto você não se expuser, sua vida não mudará.

Terceiro: quando você aprende a usar as palavras, sejam escritas ou faladas, sua vida é transformada. Quem apostaria que eu deixaria o cargo de juiz para ensinar oratória? Ninguém, nem eu.

Isso, em grande medida, é fruto da persuasão. Quando você é persuasivo, seu texto é lido, seu discurso é ouvido, sua ideia é adotada. A persuasão é uma arma.

Aprenda a usá-la. A verdade é que seu cliente pode pagar mais, sua empresa pode ter o dobro do tamanho, sua rede de relacionamentos pode ser muito maior.

Então, pela primeira vez, decidi ministrar um curso gratuito sobre persuasão. Ele será ao vivo e online. Você quer participar? Se sim, clique no link da bio. Ele será nos dias 30/09, 1º e 2/10, às 20 horas. Se eu estivesse em seu lugar, faria. Entre agora.

10 de setembro de 2024

Interesse: Leva a pessoa do ponto A ao ponto B. Faz a pessoa aprender com uma narrativa pessoal dele

Desejo: em torno do que a solução provoca

Finaliza com CTA direto e conectado com o conteúdo

+ Ch5wWVig9LVvYpzHu4PXPNoVDB2 / 04853130730 / +5521988834077

+

Atenção: gancho escrito chama atenção

Interesse: conduz com exemplo real



Raphael Dyxklay

Construindo a Barte em público

Acesse meu site

9 m · 🌐

Tenho 32, mas se tivesse 22 faria o seguinte com minha carreira:

- Não passaria "mais tempo" em cada empresa por currículo

- Não faria mais cursos

- Não trocaria de emprego só por dinheiro (se desse pra segurar a bronca)

Todos esses conselhos simplistas te levam ao erro.

O que eu faria:

1- Trabalharia o mais próximo possível de um fundador f\$d*. Não importa cargo ou área. Otimizaria 100% pra estar com a pessoa certa. E se não for a pessoa certa, troque quantas vezes precisar.

2- Me posicionaria como um resolvidor de problemas - um coringa. Se você for "a pessoa de confiança" você liga pontos que são super valiosos pra empresa e pra sua carreira.

3- Seria muito intencional em cobrar contrapartidas de networking. Um profissional jovem com networking é tipo uma cobra com asas.

Esse é um pensamento de longo prazo que infelizmente é o tempo que traz.

E não vejo problema que ser jovem seja cometer burradas "curto-prazistas", pois eu mesmo fiz isso.

- Troquei de emprego por uma diferença que hoje é zero impactante no meu patrimônio.

- Negligenciei relações de longo prazo.

- Passei tempo demais em empresas e que não acreditava mais.

Sobrevivi.

Mas pensei que não custava nada pelo menos deixar o "conselho" aqui.



1.452

91 comentários · 15 compartilhamentos

Interesse: Leva a pessoa do ponto A ao ponto B. Faz a pessoa aprender com uma narrativa pessoal dele

Encerra com provocação e abre espaço para conversa