

CURSO ONLINE

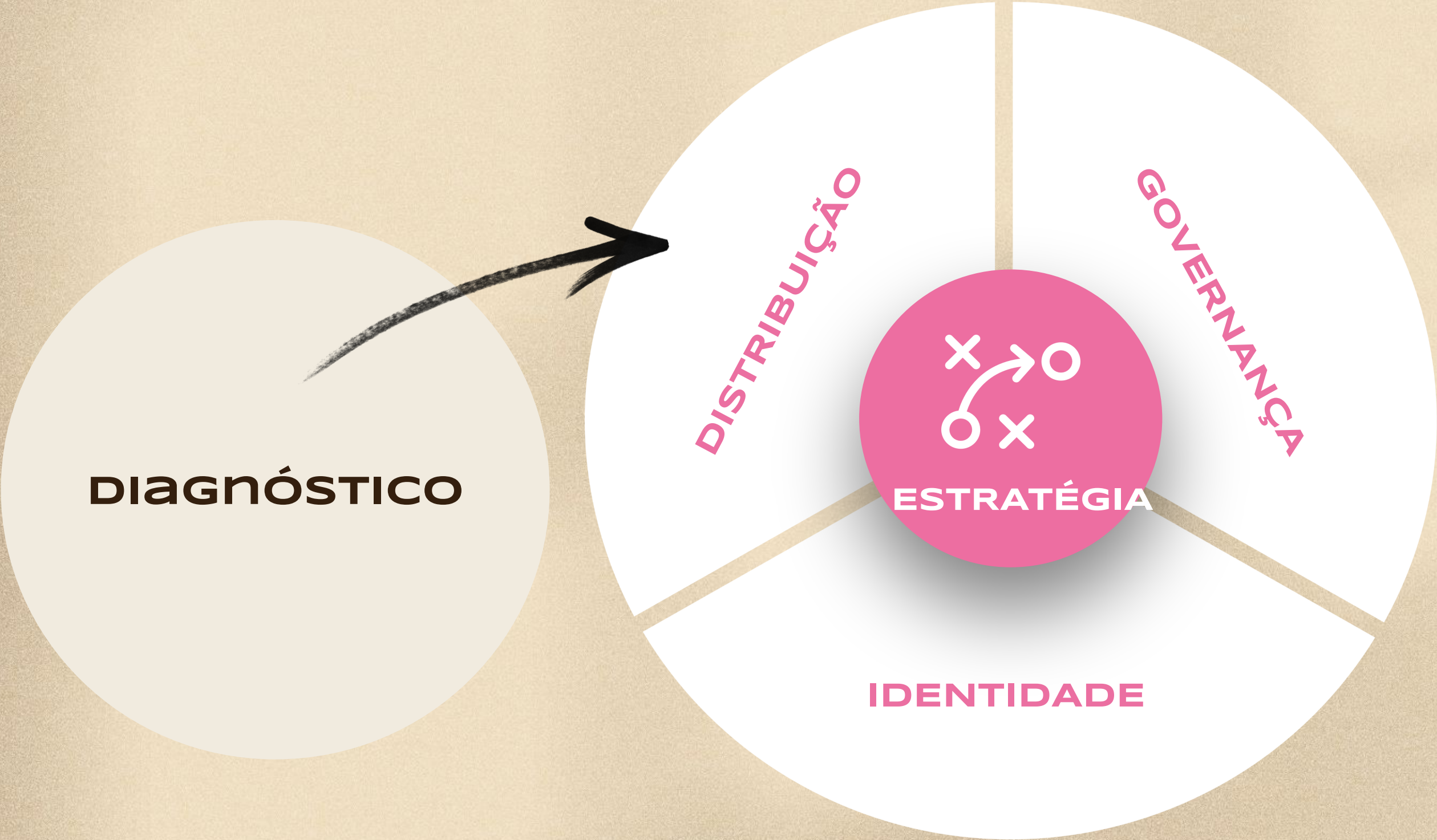
Manca PESSOAL

AULA COM A TAY

LET'S make GOOD PEOPLE famous 🤓



RECAP



3. IDENTIDADE

IDENTIDADE VISUAL:

Universo, Expressão corporal,
Estilo, Vestimenta, Fotografia e Edição,
Tipografia, cores e elementos gráficos

IDENTIDADE VERBAL E SONORA:

O que falar e não falar, Tom de voz
e cadência verbal, Músicas e efeitos
sonoros, Personalidade
e comportamento



IDENTIDADE



4. DISTRIBUIÇÃO



ESCOLHENDO CANAIS



OBJETIVO DOS CANAIS

ALCANCE

AUMENTAR A CONSCIÊNCIA
SOBRE A MARCA

DESEJO

POSICIONAMENTO
E AUTORIDADE PARA GERAR
DESEJO

AQUISIÇÃO

AQUISICIONAR NOVOS LEADS E
NOVOS CLIENTES

MONETIZAÇÃO

gerar receita

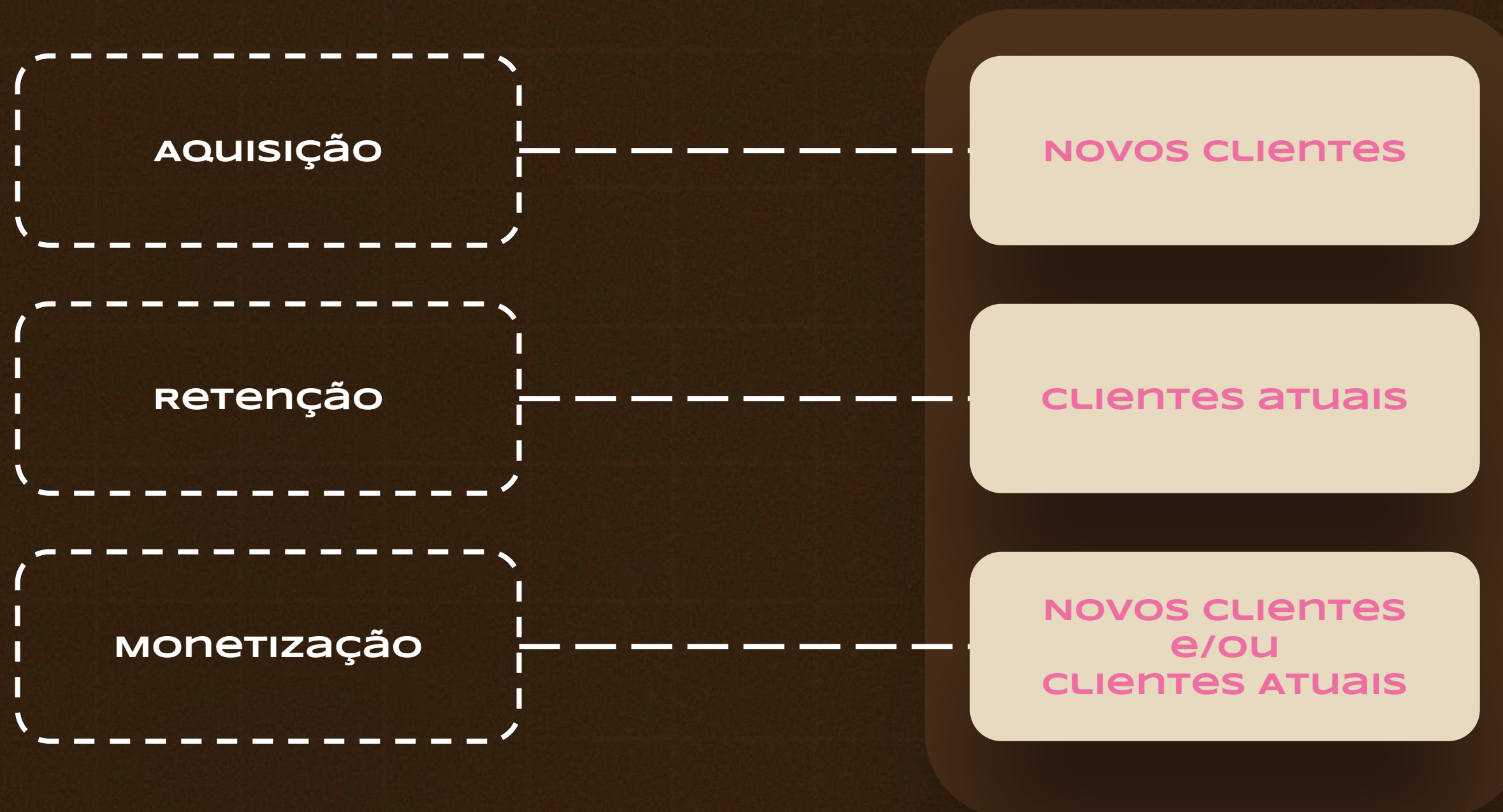
Retenção

Fazer quem já é cliente
continuar ou andar na
escada de valor

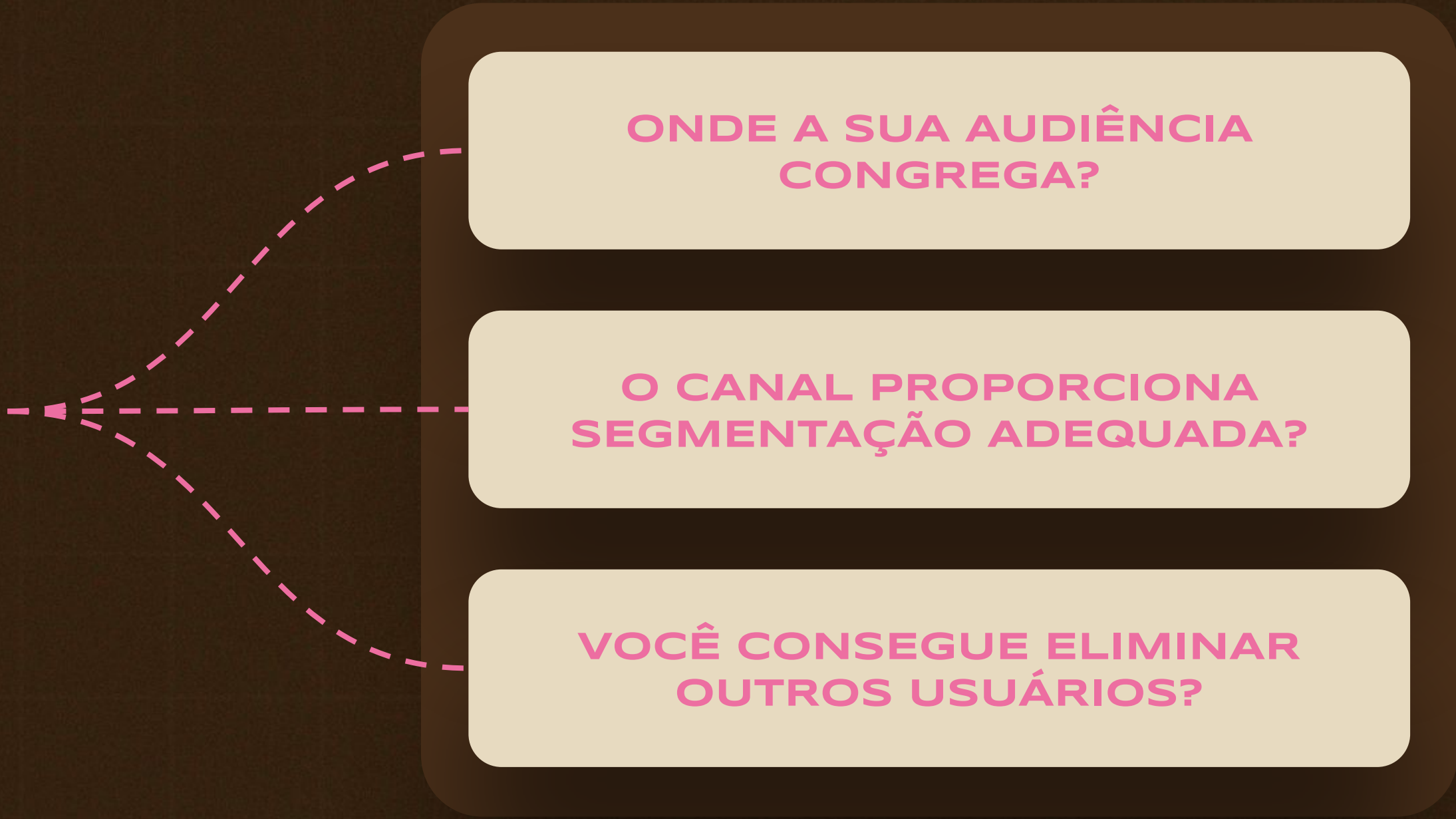
INDICAÇÃO

TRANSFORMAR CLIENTE
EM CANAL

TODO SEU PÚBLICO ALVO



AUDIÊNCIA



```
graph LR; A[AUDIÊNCIA] -.-> B[ONDE A SUA AUDIÊNCIA CONGREGA?]; A -.-> C[O CANAL PROPORCIONA SEGMENTAÇÃO ADEQUADA?]; A -.-> D[VOCÊ CONSEGUE ELIMINAR OUTROS USUÁRIOS?];
```

**ONDE A SUA AUDIÊNCIA
CONGREGA?**

**O CANAL PROPORCIONA
SEGMENTAÇÃO ADEQUADA?**

**VOCÊ CONSEGUE ELIMINAR
OUTROS USUÁRIOS?**

CANAL	OBJETIVO	POSICIONAMENTO	KPIS
INSTAGRAM TAY	Awareness E DESEJO	Top of mind em branding e revenue (o novo marketing) com experiência sólida e comprovada. reconhecida genial. anti-coach e anti-promessas milagrosas.	Mídia 6% de engajamento ~xm contas alcançadas negócio x mqls/mês
INSTAGRAM VINCI	DESEJO E Monetização	Top of mind em branding e receita (o novo marketing), extremamente atualizada e conectada com o mercado, traduzindo estratégias e tendências de forma profunda para negócios reais. marca feita por pessoas inteligentes, extremamente criativas e divertidas.	Mídia 2% de engajamento ~x contas alcançadas negócio x mqls/mês
YOUTUBE VINCI	Awareness E DESEJO	O canal sobre marketing e vendas mais profundo e prático do brasil com aulas e programas para o empresário.	x views/mês 5% ctr 30% avp
NEWSLETTER	Desejo E MONETIZAÇÃO	Um framework prático semanal para o empresário/líder de marketing e vendas aplicar, conectado a cases relevantes. Aqui se encontra a comunidade de empresários e líderes do novo marketing.	x inscritos em 2025 tx abertura 50% negócio x mqls/mês

ESCOLHENDO CANAIS





<

Reels

AIMÉ LEON DORE

29,6 mil

456

3.549

aimeleondore

Tony Touch delivers an open format mix of ...

Curtido por alexgarcia_atx e outras 29.620 pessoas

<

Reels

22,7 mil

213

1.937

aimeleondore

Introducing the RC56 by Aimé Leon Dore and ...

Curtido por h.guedestt e outras 22.720 pessoas

aimeleondore

AIMÉ LEON DORE — SPRING / SUMMER 2025 — WWW.AIMELEONDORE.COM — QUEENS, NY

19,3 mil

112

2.188



3.

ALFREDO SOARES

ARQUÉTIPO CRIADOR

ATITUDE

Vai para cima e comanda o próprio destino.

ADAPTABILIDADE

Ser como água, se moldando nos mais diversos contextos e situações.

ENCANTAMENTO

Seduz e convence com atitudes, palavras e pensamentos.

Alfredo Soares é espirituoso, criativo, curioso e dinâmico. Por ser assim, não tem medo de se expressar, tanto o lado racional quanto o emocional, abordando assuntos polêmicos.

Sua personalidade se reflete nos mil e um projetos que ele toca ao mesmo tempo.

A publicidade fez dele um vendedor irreverente e isso se traduz no seu conteúdo focado em vendas, marketing e motivação.

“Busco alcançar meus objetivos com determinação e luta.”

INSPIRAÇÃO

Richard Branson não é um bilionário como qualquer outro. Tem uma pegada meio rockstar, irreverente, ousado, adora desafios, adotando a expressão “Screw it, let’s do it”. Seus empreendimentos são diversificados: de música à viagens, ele adora experimentar e se arriscar.



ATRIBUTOS DE PERSONALIDADE

Audacioso

Autêntico

Curioso

Imaginativo

Genial

TOM DE VOZ



Sincero

Direto

Positivo

Motivacional

LINGUAGEM

PERSONA

Primeira pessoa do singular.
Pronome masculino.

CUMPRIMENTOS

Olá / Oi, [xxx]!

AGRADECIMENTOS

Valeu!
Obrigado

HASHTAGS

De acordo com o assunto do post.

PALAVRAS PREFERIDAS

EMOJIS



MEMES & EXPRESSÕES

Não utiliza.

ABREVIACÕES

Não utiliza

PARA LEMBRAR

- SOU ADULTO
- SOU POSITIVO, MAS NÃO OTIMISTA, EFUSIVO OU HUMORISTA.
- PARTICIPO DE CONVERSAS, MAS SÓ DAS QUE TEM A VER COMIGO.

COMO SE COMUNICA:

Sempre falo em primeira pessoa.

Assim a conversa flui com mais naturalidade e a conexão com meus fãs se potencializa.

Uso uma linguagem simples e acessível.

Para conseguir me comunicar com diferentes pessoas independente de idade, classe, gênero ou raça.

Sou direto, provocativo, mas motivador.

Compartilho track record e meus estudos em conhecimento, mas também motivo e inspiro pessoas com frases marcantes.

Tenho repertório e sou atualizado.

Estou sempre ligado no que está acontecendo e por dentro dos assuntos do momento.

Construo meu raciocínio de forma clara, simples, porém com formato engajados.

COMO NÃO SE COMUNICA:

Não uso códigos, estrangeirismos e gírias regionais.

Me afasto de expressões que possam soar elitistas ou com potencial de gerar ruídos na comunicação.

Não mudo de personalidade a cada ação ou conteúdo.

Sei quem eu sou e não abro mão das minhas principais características: rebelde, inovador, direto ao ponto, inteligente.

Não sou debochado e nem copio outras marcas.

Domino os assuntos do meu interesse e me apoio neles para criar meus conteúdos.

Não me aproveito de toda e qualquer trend.

Sou seguro, disciplinado e por isso não preciso me apoiar na linguagem de outras marcas para me destacar.

COMO É ALFREDO SOARES NO INSTAGRAM?



O conteúdo em um resumo:

Educando, motivando e provocando o público-alvo.

Alfredo traz conteúdos de fácil assimilação sobre vendas, marketing e cases de sucesso, mas é nos now moments que ele brilha.

Com uma pegada de ousadia, ele se aventura com conteúdos sobre assuntos que estão viralizando, sempre trazendo sua visão crítica sobre o que está rolando.

A ideia explorar esse potencial cada vez mais, fazendo um paralelo com os assuntos de domínio do mentor.

Além disso, nosso desafio é posicionar Alfredo Soares com uma postura mais séria sendo menos influenciador e mais mentor, para isso, precisamos de conteúdos mais imersos, que imprimam autoridade.

MOTIVADOR & EMPODERADOR

Aprofundar em conteúdos motivacionais e que empedram o target.

IMERSIVO & EDUCATIVO

Traz conceitos importantes para o universo de vendas, marketing e cases. Aprofunda-se no que é importante para o target.

PRÁTICO & APLICÁVEL

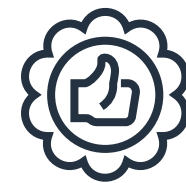
Conteúdo que todo profissional empreendedor se identifica e referências que todos entendem. Mesmo com imersão, buscar ser prático na mensagem para que os ouvintes possam aplicar isso no seu plano de negócio.

TERRITÓRIOS



Vendas

Conceito, metodologias, técnicas e frameworks de vendas.



Marketing

Como construir e fazer o melhor uso das ferramentas de marketing para o negócio.



Motivacional

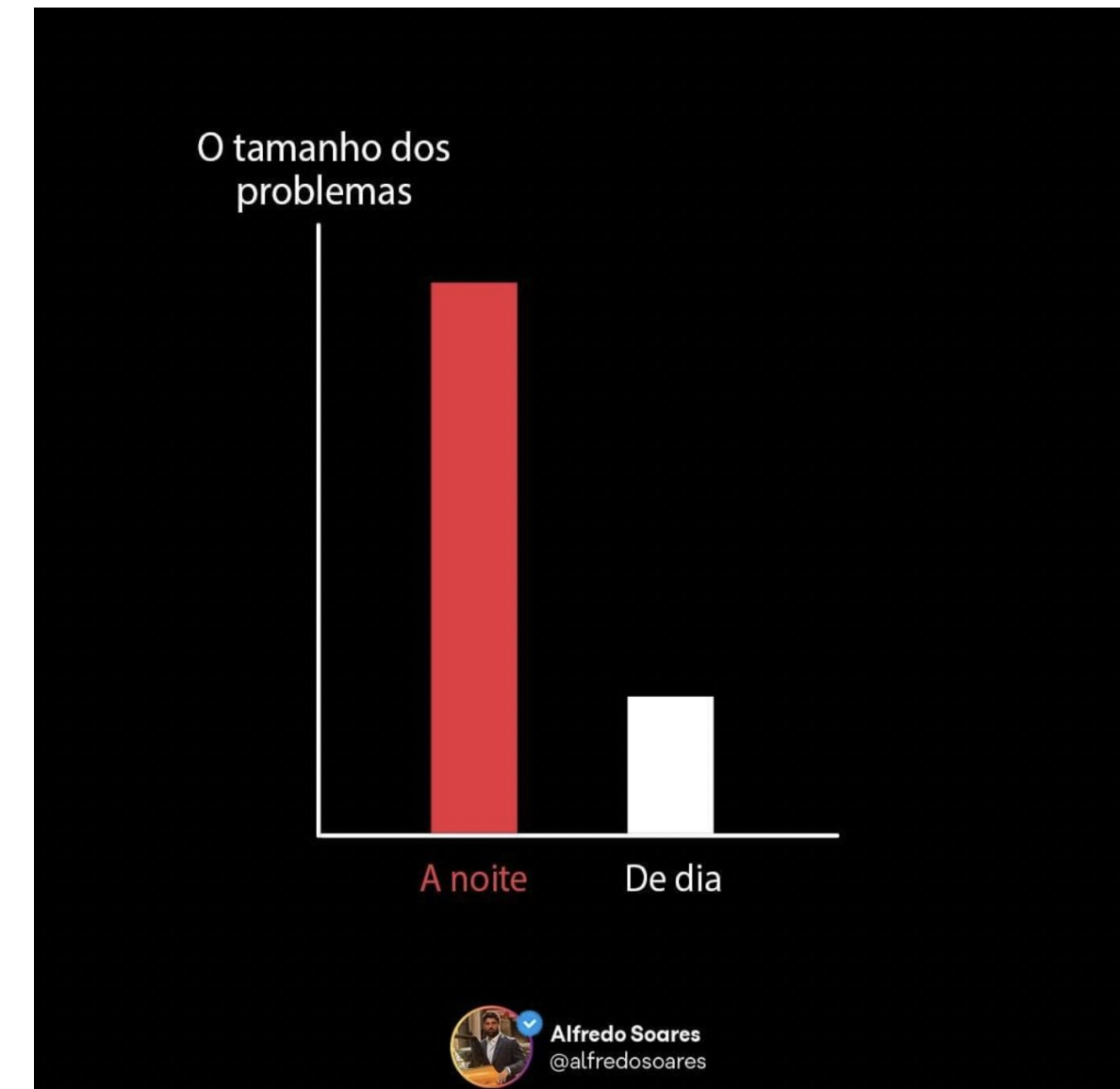
Empoderamento e motivação de gestões e empreendedores.



Oportunidades

Conteúdo sobre assuntos que viralizam na internet, sejam campanhas, programas ou acontecimentos da cultura pop/corporativa.

IDENTIDADE VISUAL X FORMATOS



FORMATO POST ESTÁTICO
PADRÃO



FORMATO
MOTIVACIONAL



FORMATO
OPORTUNIDADES

CALENDÁRIO SEMANAL

Frequência: 2-3 posts por dia

	SEGUNDA	TERÇA	QUARTA	QUINTA	SEXTA	SÁBADO	DOMINGO
TERRITÓRIO	Venda (Técnico) Motivacional	E-commerce Marketing	Venda (Técnico) Motivacional	Marketing	Marketing E-commerce	Marketing	E-commerce Marketing
EDITORIAS/ FORMATOS	Ponto de Vista Dados Dicas	Ponto de Vista Cases Informação I&M	Ponto de Vista Dados Dicas	Cases Informação	Ponto de Vista Cases Informação I&M	Cases Informação	Ponto de Vista Cases Informação I&M
OPORTUNIDADES							
LANÇAMENTOS DE PRODUTOS G4							

Dinâmica de **IDENTIDADE**

- Grupos de 4 pessoas
- Breakout rooms no Zoom
- 5 minutos para pensarem individualmente nas respostas

Identidade Visual (Vestimenta)

Qual é o 'uniforme' da sua marca pessoal?

Descreva uma ou duas combinações de roupas que comunicam quem você é.

Identidade Visual (Cenografia)

Qual seria o cenário ideal para um Reels seu no Instagram?

Descreva os elementos, cores e objetos que estariam presentes para reforçar sua marca.

Identidade Verbal

Qual é o seu bordão ou frase de efeito?

Algo que só você diria e que resume sua mensagem.

Dinâmica de **IDENTIDADE**

10 minutos para cada pessoa
(resposta das perguntas + feedbacks)

Atuem como consultores de marca pessoal!

- A coerência da identidade apresentada. As escolhas visuais e verbais fazem sentido juntas?
- O impacto e clareza da comunicação. Está claro quem é essa pessoa e o que ela representa?
- Sugestões de melhoria. O que poderia ser ajustado ou potencializado?

Retornamos às

20h30



PERGUNTAS & RESPOSTAS

