

[BRUXA *EMPREENDEDORA*]

por PAULA ABREU



O que é Marketing de Empatia?

O marketing de empatia é quando você faz o possível e o impossível para entender o ponto de vista e os sentimentos da sua cliente ideal, a fim de colocar à disposição dela seus produtos ou serviços com o objetivo de servir e ajudar. Vender de forma amorosa e respeitosa sem agressividade é essencial.

Mas, o que é empatia?

Existem 3 diferentes tipos de empatia:

1

EMPATIA COGNITIVA

É quando você entende o ponto de vista da outra pessoa mesmo não concordando com ela ou estando fora da situação.

EMPATIA EMOCIONAL

2

É quando você consegue compartilhar os sentimentos do outro.

3

EMPATIA COMPASSIVA

É quando você consegue perceber que o outro precisa de ajuda e se coloca à disposição para ajudá-lo.

por PAULA ABREU

CONHEÇA O MÉTODO DA BRUXA EMPREENDEDORA

MÉTODO LOVE - 4 Pilares



PILAR “L” - Atrair leads

Chamar a atenção de estranhos que estão navegando na internet com o objetivo de transformá-los em seguidores e, depois, em leads (potenciais clientes).

Para isso, é necessário definir e ter clareza sobre quem é a sua cliente ideal.

Quem é a pessoa que você quer servir com o seu trabalho?

Quem você NÃO quer servir?

Responda essas perguntas a si mesma e anote as respostas.

[BRUXA
EMPREENDEDORA]

Defina quais são as principais dores, frustrações, obstáculos, sonhos, desafios e medos da sua cliente ideal.

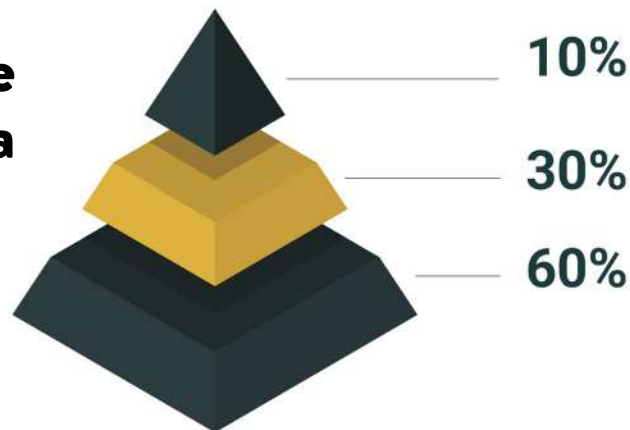
Após definir esses pontos importantes, complete abaixo a declaração da sua cliente ideal, pensando na transformação que ela deseja:

“Se eu encontrar alguém que (transformação desejada), eu pago agora mesmo!”

Com base nessas informações, crie uma linha editorial que aborde os sonhos e pontos de vista da sua cliente ideal. Desenvolva conteúdos pensando no nível de consciência do seu público.

E por falar em consciência, te apresento:

Pirâmide de Consciência



- 60% das pessoas estão completamente **inconscientes** do problema e da solução;
- 30% já estão **conscientes do problema**, mas ainda NÃO estão procurando uma solução;
- 10% das pessoas estão **conscientes do problema** e estão procurando uma solução.

Funil de Conteúdo



- TOPO DE FUNIL - Pessoas que não sabem que têm um problema.

A maior parte do seu conteúdo desenvolvido para mídias sociais deve ser visando essas pessoas, ou seja, 60% do seu conteúdo deve ser TOPO DE FUNIL.

- MEIO DE FUNIL - Pessoas que já sabem que possuem um problema, mas não estão buscando a solução. É nesse momento que você vai transformar seguidores em leads (potenciais clientes), ou seja, 30% do seu conteúdo deve explicar que existe uma solução para o problema dele.

- FUNDO DE FUNIL - Pessoas que já sabem que têm um problema e estão em busca da solução. 10% do seu conteúdo deve visar essas pessoas para apresentar que a sua solução é a melhor.

PILAR “O” - Oferecer

Oferecer seus produtos ou serviços para a pessoa que passou a acompanhar seus conteúdos ou baixou sua isca digital.

Para criar uma oferta irresistível, é preciso se **lembrar da declaração da sua cliente ideal**. Lembre-se dos sonhos, medos e pontos de vista dela para elaborar uma oferta magnética com aquilo que ela realmente deseja.

PILAR “V” - Vender

Aqui entra a sua habilidade de fazer uma venda depois da oferta.

Dicas para não errar:

- Não venda você mesma
- Quanto mais você servir, menos precisará vender.
- Não venda, ajude.
- Pergunte-se: Como posso ajudar essa pessoa?

3 Melhores Momentos Para Vender:

- 1. Quando você acabou de fazer uma venda*
- 2. Quando você fez algo que te conecta com a sua essência e está no seu pico de energia.*
- 3. Agora!*

PILAR “E” - ENCANTAR

Crie fãs que vão comprar repetidamente de você, defender e propagar o seu trabalho.

por PAULA ABREU

Nunca se esqueça que a estratégia do Fudêncio é a caça. Mas, a da Bruxa Empreendedora é o **cultivo**. Portanto, sempre entregue mais do que a pessoa comprou. Valorize o seu cliente.

Lembre-se: **NÃO** existe atalho!

Plante a semente, cultive-a e tenha certeza que você colherá muitos frutos!

E aí, o que mais amou da aula 2?

Me conta lá no Instagram nos comentários desse post abaixo:



Não perca a última aula amanhã às 20h porque vou te ensinar a analisar tudo isso na prática. Combinado?

Com amor,
Paula

[BRUXA
EMPREENDEDORA]

[BRUXA
EMPREENDEDORA]

por PAULA ABREU

