

AULA 3 - CONTEÚDO DE CARRINHO ABERTO

Nessa aula você vai criar o seu Conteúdo de Carrinho Aberto.

A partir do momento que você abre as inscrições do seu produto, o foco da sua comunicação precisa ser na venda. Quem passar pelo seu perfil precisa saber que você está vendendo.

Eu vou entregar alguns modelos que você pode usar pra criar os seus conteúdos.

Esse documento que tá aparecendo ai na tela você consegue baixar na aba de materiais da aula.

Tem 6 modelos no total. Eu vou dar o exemplo do primeiro que é o clássico **Inscrições Abertas**. É um post simples e direto.

Você vai fixar esse post no seu Feed até encerrar as inscrições.

No meu exemplo ficaria a logo da MILD na foto e a descrição seria.

Inscrições Abertas para a MILD, com mil reais de desconto! 🥳🌟

Nesse momento você pode seguir junto comigo pra lançar seu produto no digital e viver disso.

Você vai ser capaz de estruturar todo o seu lançamento de ponta a ponta de forma prática, desde a construção da Ideia Central, criação das aulas, conteúdo de lançamento, até o fechamento das inscrições.

E muuuuito mais!

Se você quer ter acesso ao passo a passo completo, acesse o link da bio para garantir sua vaga na MILD.

Libere seu acesso com mil reais de Desconto e 3 Bônus Exclusivos!

Esse seria o exemplo do primeiro conteúdo.

O CTA desse exemplo é pra acessar o link da BIO, mas se você for rodar tráfego, você vai substituir pedindo pra apertar em saiba mais.

Nesse documento que eu te mostrei você também tem acesso a outros conteúdos como:

Bônus do Produto

O objetivo desse conteúdo é explorar um pouco mais os bônus que você entrega no seu produto pra ser um novo estímulo de venda pro seu público. Você pode criar ele em carrossel sendo 1 card pra cada bônus, ou simplesmente fazer uma foto única.

Depois tem o **conteúdo de Depoimento**.

Esse conteúdo é um dos mais poderosos porque são os seus alunos falando do benefício do produto. Se você ainda não tiver nenhum depoimento, mostre como o seu produto transformou a sua vida. O objetivo vai ser passar autoridade.

Caso você tenha muitos depoimentos, você pode colocar um por dia, todos os dias em que as inscrições estiverem abertas.

Outro tipo de conteúdo é **mostrar a plataforma do curso por dentro**.

Esse conteúdo é excelente porque faz com que o aluno se visualize acessando o seu produto. Existem muitas pessoas que são visuais e gostam de ver como o produto é por dentro.

Você pode mostrar que existem materiais complementares, aulas específicas pro que o seu público mais busca, e destacar os pontos principais.

Tem o conteúdo de **último dia de inscrições**, com o único objetivo de trazer uma urgência para os indecisos.

E o último conteúdo do documento de modelos é o de **inscrições encerradas** que você posta na manhã do dia seguinte que você encerrou as inscrições.

Esse post tem um papel fundamental na estratégia. As pessoas precisam saber que o ciclo foi encerrado e que agora você está seguindo com os novos alunos.

Além dos conteúdos modelos, você também pode usar o Banco de Títulos.

Vou deixar o link na descrição dessa aula.

Se você acessar a aba **VENDA** como tá aparecendo ai na tela pra você, vai ver que tem várias idéias de conteúdo de carrinho aberto que também vão te ajudar nessa fase de inscrições.

Em paralelo aos conteúdos que vão pro seu feed, você também pode replicar nos Stories.

Se quiser abrir caixinha de perguntas sobre o curso, também é uma excelente estratégia pra aumentar a consciência do produto e da venda.

Agora, como exercício de implementação, você vai criar os 6 conteúdos de carrinho aberto que estão no documento modelo. São eles:

Inscrições abertas, bônus do produto, mostrando a plataforma por Dentro, depoimentos, último dia e inscrições encerradas.

Caso queira complementar os seus conteúdos de carrinho aberto, use o banco de títulos pra criar mais.

Agora vai lá, faz o exercício de implementação, depois avança pra próxima aula.

VIDEO DE IMPLEMENTAÇÃO