Oficina Sandálias de Macramê

OFICINA SANDÁLIAS DE MACRAMÊ

Aula 4 - Vendas

Quando a gente fala de macramê a
gente tem que ter um plano

PLANO: ANO

porque esse ano é o: **SEU ANO.**

Oficina
Sandálias de
Macramê

o **PLANO ANO** ele consiste em:

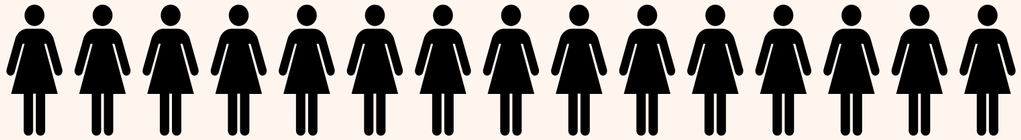
Aprender o macramê

Nichar

Oportunidades

Primeiro passo é saber **qual nicho que você quer atuar, e como sabemos o nosso nicho?**

macramê tem uma diversidade de nichos



decoração

moda

acessórios

bolsas

vestuários

calçados

calçados fechados

saltos

chinelos

sandálias e rasteiras

casamentos

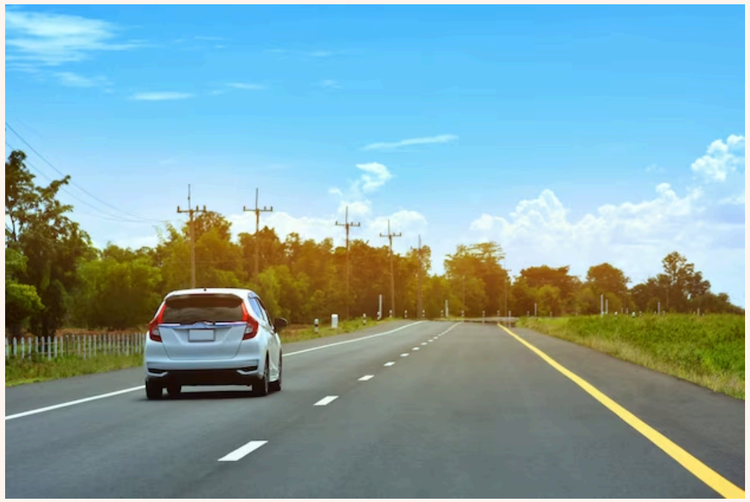
casamentos, debutantes, atacado..

Nichar representa:

1. **Autoridade;**
2. **Representatividade como especialista;**
3. **Saber com quem está falando;**
4. **Sabe administrar recursos, tempo e esforços de maneira mais eficiente;**
5. **Menos Concorrência Direta;**
6. **As marcas sabem que você existe.**

Como sair na frente de 99% das pessoas:

é muito mais fácil você dirigir um carro em uma estrada sem ninguém, que você vai chegar muito mais rápido do que dirigir em uma estrada com engarrafamento que você vai demorar horas para chegar.



x

masss como escolher um?

eu falo para você se fazer 6 perguntas e 4 delas são as mais decisivas

PRESTA ATENÇÃO

1. **Gosto?**
2. É fácil?
3. **Gasta pouco?**
4. Pega muito espaço?
5. **É lucrativo?**
6. **Leva muito tempo?**

Erros que podem acontecer na hora de escolher o nicho

1. Ficar muito tempo para escolher um
2. Não pesquisar antes de começar
3. Trocar de nicho toda semana

tudo isso para chegarmos as: **vendas!!!**

aprender **n**ichar **o**portunidades

PLANO: ANO

Oportunidades de vendas

temos um problema aqui:

1. Muita gente faz um macramê lindo e não sabe vender
2. Muita gente ainda não conhece o macramê, muito menos as sandálias de macramê

temos uma oportunidade aqui:

1. Muita gente faz um macramê lindo e não sabe vender
2. Muita gente ainda não conhece o macramê, muito menos as sandálias de macramê

os acomodados enxergam o problema
os comprometidos enxergam a oportunidade

já que você é do **time dos comprometidos** eu vou te ajudar!!!

(a história do abacaxi)

prestenção que eu quero que você venda essa sandália que você fez então pega papel e caneta

existem dois tipos de prospecção

orgânica

- 1 a 1
- pontos de acesso

paga

- influenciadores
- tráfego

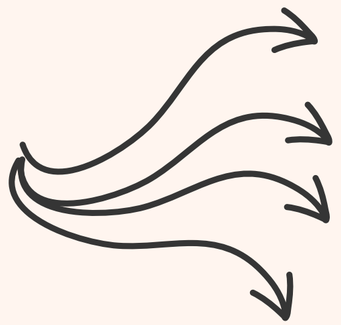
porém vamos aprender como que funciona a:

orgânica

- 1 a 1
- pontos de acesso

Pontos de acesso:

1. Whatsapp
2. **Redes sociais**
3. Ligações
4. Presencial



facebook
pinterest
instagram
tiktok

como eu começaria a prospectar hojee:

na sua cidade mesmo

na sua cidade mesmo

a para né, na sua cidade não recomendaria voce começar e sim pelo seuuu...

Pontos de acesso:

1. Whatsapp
2. **Redes sociais**
3. Ligações
4. Presencial

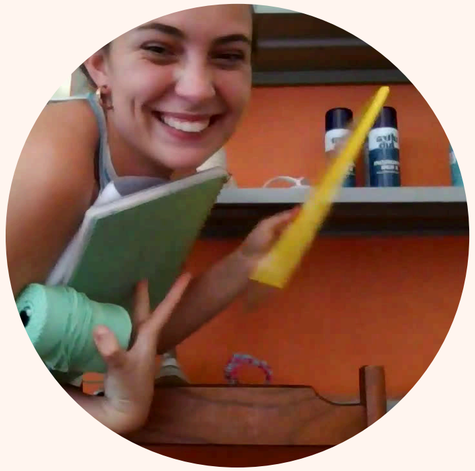
Facebook

Pinterest

Instagram

Tiktok

como eu começaria a prospectar hojee:



boraaaa para o Instagram?

só não repara a bagunça

como fazer um Instagram para você começar a prospectar?

Instagram (7 pontos)

ou

1. Foto de perfil

- a foto tem que ser nitida
- somente de você, nada com parentes
- uma foto sua olhando para a câmera
- mais cara do que corpo
- voce tem que gostar da foto (é isso)
- se voce quiser remover o fundo, utilize remove.com
- pode ser sua logo porem sem nomes pequenos que não conseguimos ler
- eu penso assim, quando se é feito por uma artesã legal colocar a sua foto, quando você já tem pessoas com você legal colocar a sua logo

2. Arroba @

- **tem que ser simples**
- **sem caracteres especiais**
- **exemplos:**

carolinaaragao
aragaocarolina
aragao
carolinaaragaon
aragaomacrame
carolinamacrame
ateliearagao
carolinaaragao_
eucarolinaaragao
usecarolinaaragao
ou o nome da sua marca

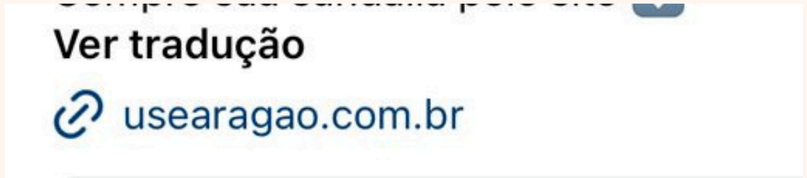
3. Nome

Seu nome| Sandálias de Macramê
Seu nome| Macramê

Nome da sua Marca| O que você vende
para ela te encontrar mais fácil

4. Biografia

Transformação - Faço sandálias de macramê para quem quer se diferenciar
Criando peças únicas para você
Autoridade - Quem você é, autoridade Artesã: artista textil, estilista
CTA - Compre ou encomende sua peça aqui

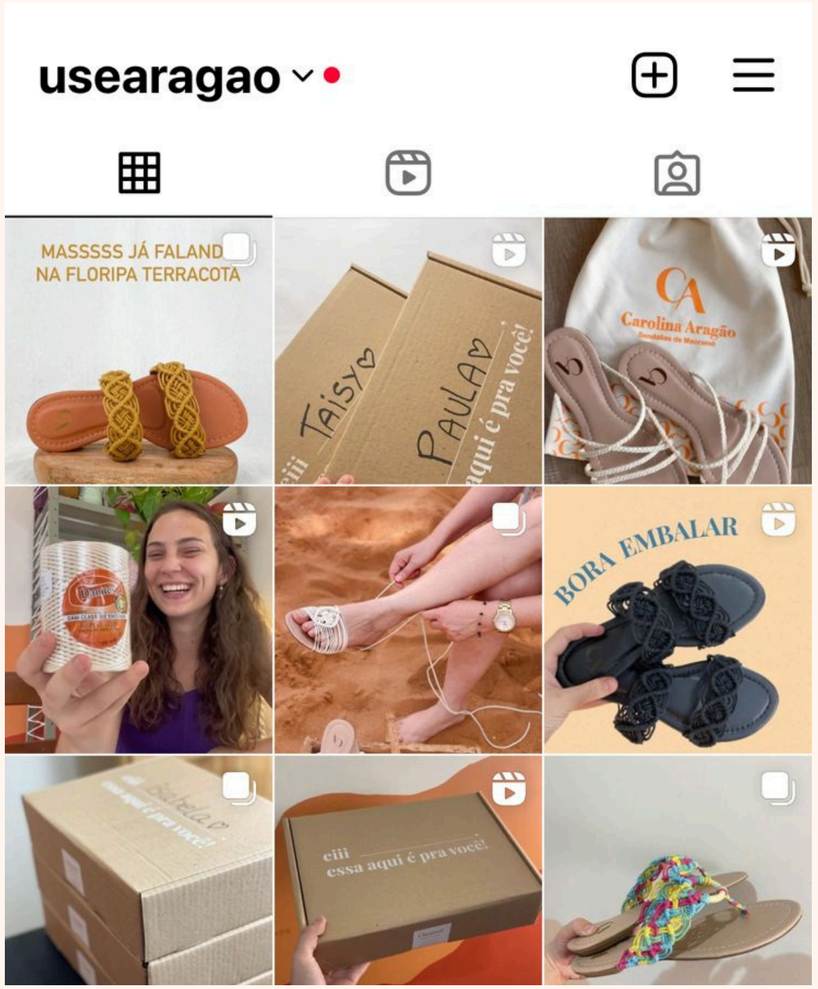


5. Link

Manda para o site ou para o whats

6.Destaques

Quem é você
Bastidores
Depoimentos de clientes
Coleções dai aqui você pode até deixar um destaque para cada tipo chinelos, sandálias, rasteiras, saltos..



7. 9 blocos

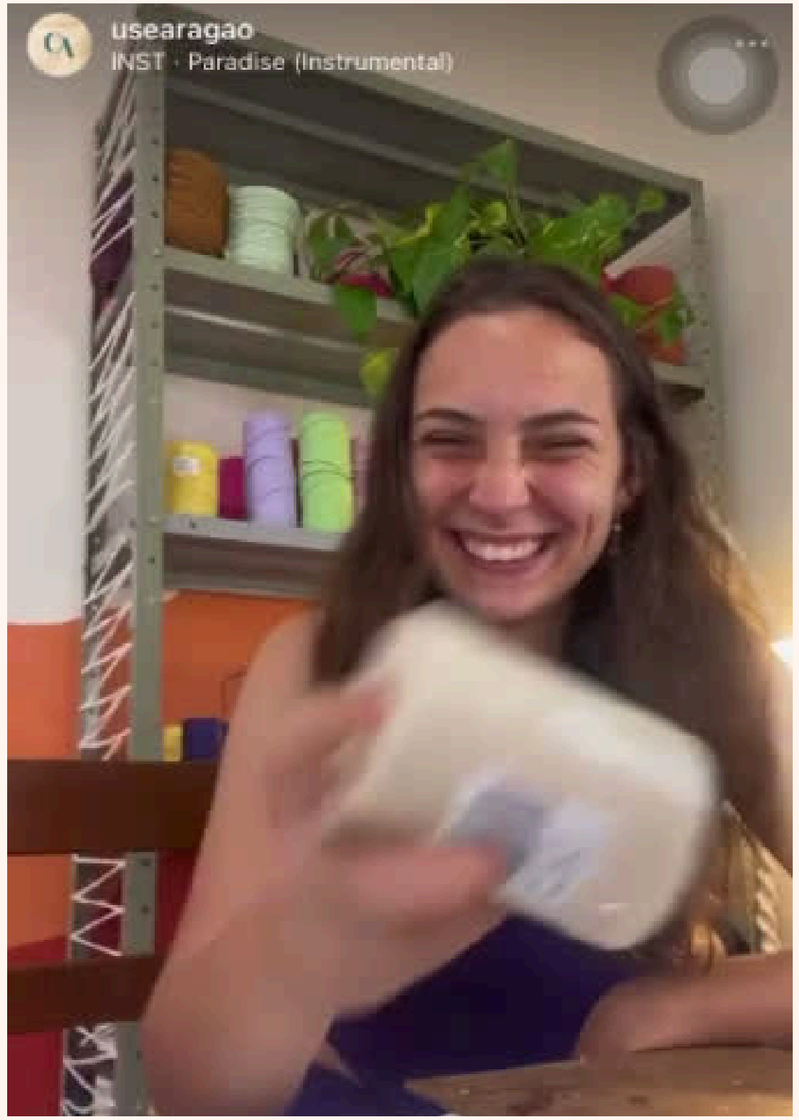
9 últimas postagens
conta muuuuito

todas as marcas devem ter:

1. **relacionamento - pessoas se conectam com pessoas (bastidores)**

Isso pode ser um novo material que chegou ou até você pintando o ateliê..

2. Processo de fabricação ou construção de um projeto



3. Fotos usando o produto, com o produto na mão..
lembre- se você ficou horas produzindo fica um tempo tirando foto também ok?

4. Fotos usando o produto, com o produto na mão..

4. Fotos usando o produto, com o produto na mão..

5. Embalando o seu produto narrando ou com uma música

6. Fotos de boa qualidade dos produtos

7. Uma foto da artesã contando uma história dela ou até com a família!

8. dicas de cuidados com a peça

Como que lava, como que seca, como que guarda, como que evita danos, como que coloca na sacolinha...

9. tudãoo

brinde do mês, como que compra pelo site, como que faz a compra pelo whats,
como que faz a medida do pé certinho..

montou seu instagram pelo menos as informações e algumas fotos??

é ai que vem o proximo passo: o 1 a 1

você vai la nas hastags e vai digitar a palavra chinelos decorados, chinelos personalizados e até sandálias.. e vai escolher um perfil que vende esse tipo de produto.

e vai começar a prospectar
ativamenteee esses perfis com a seguinte fala:
SIIMMMM EU VOU TE FALAR COMO MANDAR

oii angela, tudo bem?

- Oiee (nome)! Sou a Carolina Aragão, especialista em sandálias de macramê. Achei seu perfil procurando mais sobre sandálias e vi que você amaa uma sandalinha!! Entre no nosso perfil e segue a gente para ver algumas novidades que a gente acabou de postar!!

- Inclusive, você tem um Cupom de desconto BEMVINDO10 na sua primeira compra. Estamos super a disposição para te ajudar! Fazemos sob medida também!🥰❤

- O que você pode fazer é pegar um a um do seu próprio perfil tambem!!!

ouuu seja, temos duas tarefas para hoje:

1. Fazer um Instagram
2. Prospectar o máximo de pessoas que você puder, todos os dias, tenha uma meta definida - para cada dia falar com 20 pessoas, dessas 20 se 3 pessoas te seguir você tá no lucro e 1 comprar imagina!!! Só não vende quem não prospecta ativamente todossss os dias!

massss se você quiser algo mais PAAAAAAAAA

ALGO QUE TE TRÁS UM PICO DE VENDAS NO SEU ATELIÊ

VOCÊ DEVE CONHECER O MARKETING DAS COLEÇÕES

A **OPORTUNIDADE** É FAZER **AS SANDÁLIAS DE MACRAMÊ** E FAZER **COLEÇÕES EM CIMA DELA..**

COLEÇÕES SÃO **DATAS ESPAÇADAS** UMA DAS OUTRAS ONDE A **GENTE PROMOVE AINDA MAIS NOSSA MARCA**, A GENTE CHAMA AINDA MAIS ATENÇÃO!

TRAZENDO NOVAS PEÇAS, PROJETOS NO SEU ATELIÊ!!

MUDANDO NOSSA IDENTIDADE

PARA UM DIA ESPECÍFICO

COMO O DIA DAS MÃES...