

APRENDA HOJE

Um empresário falido e um publicitário se conhecem em uma festa. O empresário precisa se livrar de um estoque imenso de aparelhos de barbear, resultado do seu fracassado negócio.

Senhoras e senhores, bem-vindos a um dos maiores sucessos de venda da história: o *Home Shave*.



“Imagine se ao invés de esperar os clientes virem até a sua loja para comprar algo que já sabemos que eles necessitam sempre, nós enviássemos os aparelhos de barbear para a casa deles na frequência exata que precisam.”



Transformar um produto simples, de necessidade frequente, em um comércio de venda recorrente por correios, ao invés da venda irregular por meio do varejo foi um grande divisor de águas para este time. Foi o pulo do gato. Os empreendedores resolveram o problema de estoque encalhado e criaram um modelo de venda repetitiva, em que o cliente

final não precisa decidir mensalmente comprar (ou não) deles: a revenda já está programada. Os aparelhos de barbear são entregues uma vez por mês, além disso, existem produtos e acessórios, como creme de barbear e loção que podem ser adicionados aos planos de pagamento.

SUCCESS

Há no mercado brasileiro, kits de venda recorrente para clubes de experiência ou luxo. Esse tipo de clube demanda que o público continue interessado em certo tema (seja ele o clube vegano, de livros ou vinhos). Mas aqui estamos falando de um clube de venda recorrente para **necessidades básicas**, uma compra que só será cancelada se a empresa não oferecer um bom serviço nas entregas.

Todos precisam renovar com certa frequência itens de higiene, tais como, pasta ou escova de dente, assim como itens de cozinha como sal, arroz ou óleo.

Observe no dia-a-dia quantas necessidades básicas recorrentes ainda podem ser exploradas comercialmente no Brasil.

E se você acha que este negócio de venda recorrente de itens tão simples não tem grandes chances de sucesso, saiba que no final de apenas quatro anos o Home Shave já faturava mais de um bilhão de reais ao ano!

Onde você estará daqui a quatro anos se começar a pensar hoje quais empresas centenárias você pode abalar por oferecer algo óbvio, e absurdamente necessário?



Para iniciar as vendas, eles sabiam que precisavam de algo diferente para chamar a atenção de novos clientes, afinal, não estamos falando aqui do lançamento de um novo smartphone, e sim de mais uma empresa de comercialização de aparelhos de barbear disponíveis em cada esquina.

relacionamento com os clientes de maneira real e verdadeira por meio de e-mails e mais vídeos.

Deu certo! A empresa reporta que 97% dos seus clientes recomendam a Home Shave para os seus amigos. Faz sentido, vídeos aumentam a intenção de compra em até 95%.

Usando um vídeo de baixo custo e o senso de humor característico de um dos fundadores, chamaram a atenção do público-alvo. Logo no primeiro dia receberam 12.000 pedidos! Para que os clientes continuassem e não cancelassem a assinatura, estabeleceram como missão **focar totalmente no**

A boa notícia é: não é necessário gastar muito dinheiro para criar um vídeo promocional. Existem aplicativos que você pode baixar do seu smartphone e criar excelentes vídeos. Milhares de vídeos já foram criados custando R\$ 0, sim zero reais, gerando milhões de visualizações e novos negócios. Vamos lá!

Criar um vídeo para a sua empresa é mais simples do que parece. Porém, existem 4 elementos fundamentais para você ter sucesso.

1.

Escolha o tom de voz da sua empresa. Há diversas maneiras de se contar uma história. Para gerar adesão, sua história em vídeo deve ser contada de maneira consistente, cada frase deve ter um objetivo (informação, reação ou conversão). Todas as frases que não alcancem um destes objetivos, são supérfluas. Pode apagar!



2.

Conheça o seu público, estabeleça uma linguagem de fácil compreensão para ele. Converse com uma pessoa por vídeo, ao invés de falar “vocês”, fale “você”, ao invés de falar “necessidade do mercado” fale “a sua necessidade”. Assim, será estabelecida uma conexão real entre você e cada telespectador. Isso é importante.

3.

Independente do tamanho do seu time, a imagem da empresa deverá ter um personagem (no máximo, dois). Esta pessoa deve ser a mais confortável em falar por vídeo, ser um dos fundadores e ter certamente a missão e cultura da empresa enraizada em si.

4.

Crie, teste e recree. Seguindo as dicas acima, suas chances de sucesso em vídeo são altas. Mas você precisa manter um trabalho comprometido e consistente. As ferramentas que já usei com sucesso são gratuitas ou de custo baixo. Teste e decida qual delas melhor atende você e sua empresa.



Criando vídeos de baixo custo para sua empresa
Clique na ferramenta que preferir e comece a testar! 🖱️

Filmr

para vídeos mais bem produzidos

Viva Vídeo

para editar, gravar partes da tela e muito mais

Capto

Para editar, gravar partes da tela e muito mais

Powtoon

Sabe aqueles vídeos que parecem desenho animado? Você o faz de maneira muito fácil por aqui!

Recordit

Para transformar em gif gravações de telas, conteúdo de explicação ao cliente



Atenção: tudo isso só será relevante se levar a conversão. É aqui que uma boa página de visita ou website é essencial. Se ainda não tem uma, você pode usar serviços conhecidos como *marketplaces* (*Kickante*, *Amazon*, *Aliexpress*) sem custo antecipado, apenas comissão de venda. Ou criar uma loja online simples para chamar de sua. Aprenderemos em 2 semanas todas as técnicas usadas por um brasileiro que criou uma loja online super simples e faturou 54 milhões de reais em 24 horas.

Mas antes disso, na semana que vem, falaremos de algo muito importante. Nem todos têm um produto para vender, ou desejam se envolver com inventário, produção. Semana que vem você vai aprender como transformar **conhecimento** em um método para venda online. O melhor: a custo super baixo.

Por hora, divirta-se testando as ferramentas para criação de vídeos mencionadas acima e até mais!

Vamos crescer nossa comunidade?

Tudo que é bom, vem em múltiplos. Grandes negócios foram criados entre amigos. Já pensou ter apoio e parceria também entre os seus? Convide os seus amigos para participar compartilhando o link voceexpert.com.br porque eles receberão as mesmas vantagens que você!



Candice Pascoal
Líder Você.Expert
CEO/Fundadora premiada
Kickante.com.br
Autora best-seller
Seu Sonho tem Futuro