

METODO FOGUETE METODO FOGUETE METODO FOGUETE METODO FOGUETE METO



DO DIRECT



ao **WHATSAPP**

Uliana

COMO ATENDER E VENDER NOS CANAIS DIGITAIS



@ulianaferreira @u

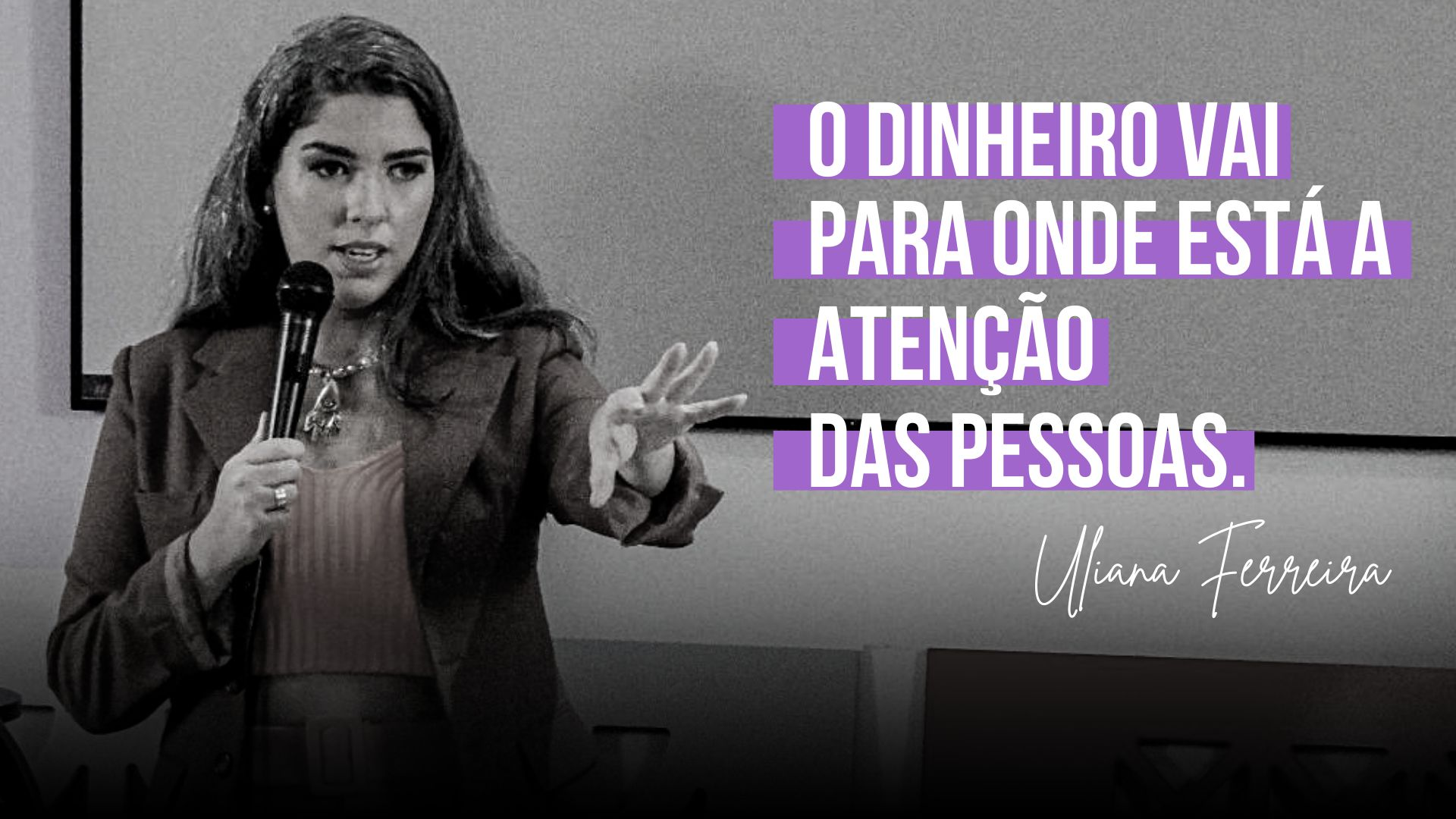


Le Brulé
EST. 2014

FECHADO

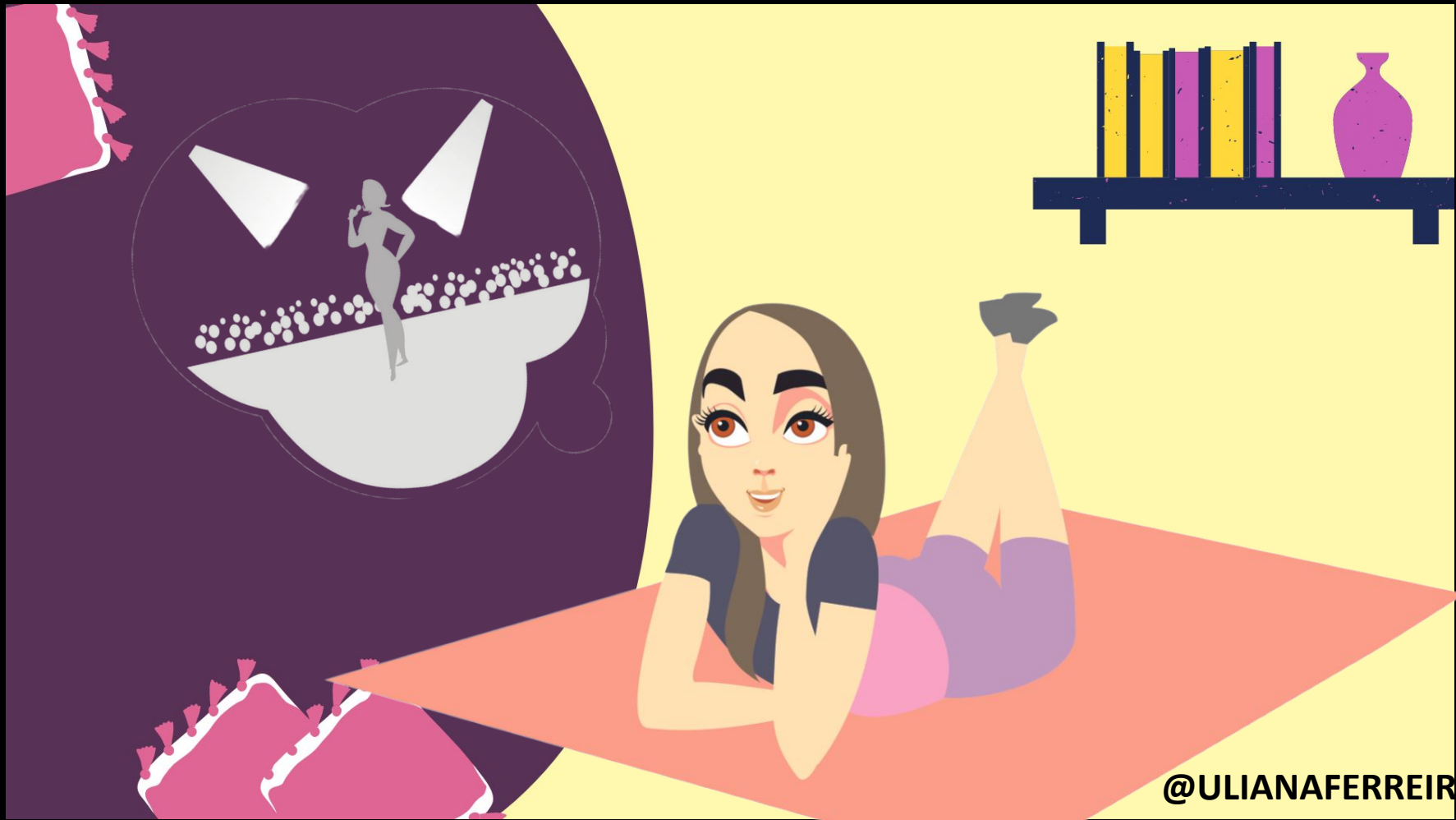
CLOSED

Le Brulé

A black and white photograph of a woman with long dark hair, wearing a dark blazer over a light-colored top. She is holding a microphone in her right hand and gesturing with her left hand. The background is a plain wall. Overlaid on the right side of the image is a quote in white text on a purple background, and the name 'Uliana Ferreira' in a white cursive font at the bottom right.

**O DINHEIRO VAI
PARA ONDE ESTÁ A
ATENÇÃO
DAS PESSOAS.**

Uliana Ferreira



@ULIANAFERREIR

ce uma estrela

Número 91 - Março, 03 a 09/05/97

11 anos, começa a carreira de modelo e manequim sob a plu-

encantam, com ela, pelo seu jeitinho doce de abordar as colegas e até uma manequim muito especial de tratar com a imprensa. Uliana, desde já aprendeu uma lição: não deixar o sucesso subir à cabeça, saber ser humilde, mesmo quando todos a aplaudem.



Modelito da nova coleção da Karakola Kidz



Aqui, Uliana brinca de manequim no desfile, na roupa de cores diferentes

Além de pertencer à Agência alagoana Fox, Uliana também integra o elenco da agência Etti's do Brasil, de Pernambuco. Seus últimos desfiles, num grupo misto de adultos e crianças, foi para o estilista Marcus Telles, no Hotel Meliá e para o Hiper Magazine.

Mas ela brilhou pra valer na apresentação da nova moda infantil da Karakola Kidz, no Park Place.

Desfilando no grupo de meninas e meninas, observase o quanto Uliana é especial, pelo charme que transmite na passarela



ANO 2 Nº 45

MACÉIÓ, SEXTA-FEIRA, 14 DE AGOSTO DE 1998



UMA ESTRELA TEEN



UDO

Uliana & 4 BANDAS ESTACIONES



Teatro de Arena
08 98
47 H
5 8,00
contatos:
2/326.4456

Patrocínio:





@ULIANAFERREIRA



A DONA DO
NEGÓCIO



@ULIANAFERREIRA

@ULIANAFERREIRA



400

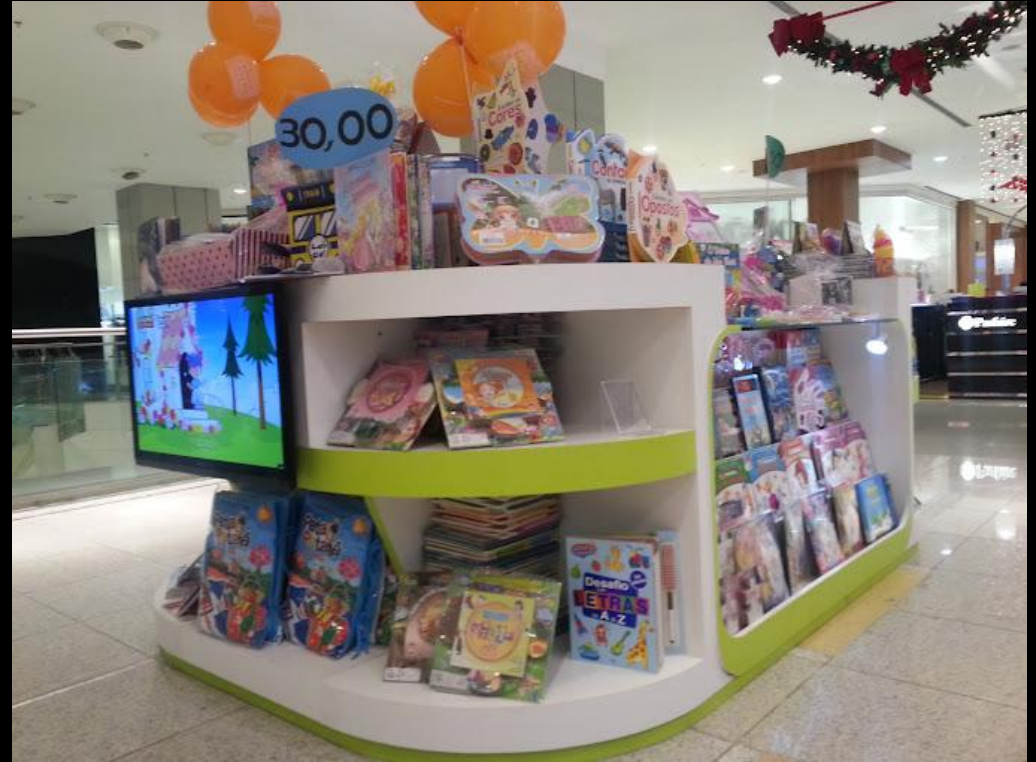
53

KODAK PORTRA 400



A DONA DO
NEGÓCIO

@ULIANAFERREIRA



Salvador Shopping



FALTA DE
CONSISTÊNCIA

FALTA DE
CONHECIMENTO

FALTA DE
ENERGIA

RESULTADOS
OSCILANTES

A DONA DO
NEGÓCIO

A small icon of a person in a white shirt and dark pants, standing on a small base and holding a globe of the Earth above their head with both hands.

PORQUE VOCÊ NÃO VENDE MAIS???

DESALINHAMENTO ENTRE
MARCA E POSICIONAMENTO

EQUIPES SEM PROCESSOS
E INDICADORES

FALTA DE COMPREENSÃO
DO CLIENTE

CALENDÁRIO
COMERCIAL
CAÓTICO



vender mais!



- + clientes
- + ticket médio
- + frequência/recorrência





3E' *S*

++
++
++
++



ESSÊNCIA



Compreensão profunda da marca e do cliente.

"A Base de Lançamento"

ESQUEMA



Planejamento estratégico e calendário comercial.

"O Plano de Voo"

EXECUÇÃO



Atividades práticas e monitoramento de resultados.

"A Ignição Potente"





3E' *S*

++
++
++
++

WHATSAPP FOGUETE WHATSAPP FOGUETE WHATSAPP FOGUETE

ESSÊNCIA



@ulianaferreira @u





Pilar 1
ESSÊNCIA

- Quem somos como marca?
- O que nos torna únicos?
- Para quem vendemos?

PLANO DE POSICIONAMENTO E COMUNICAÇÃO DA MARCA

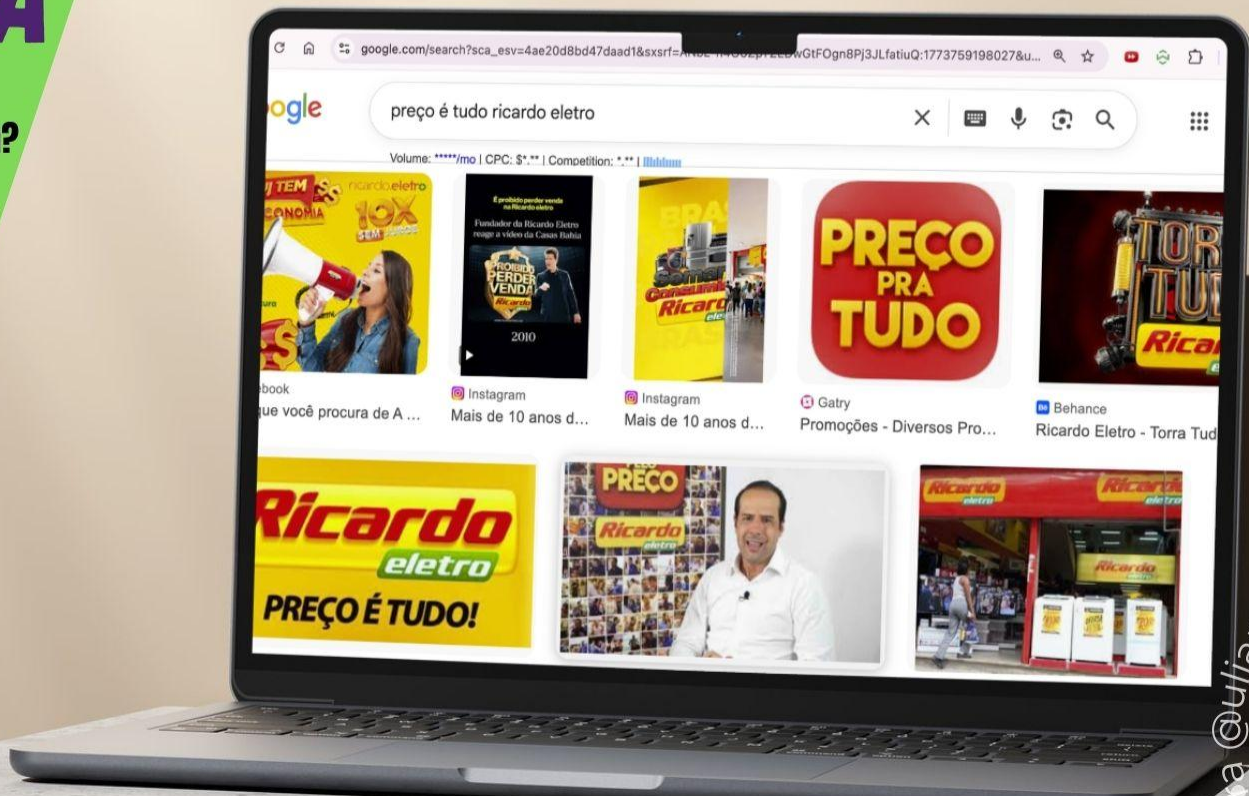
- Identidade da Marca
Definir missão, visão e valores para guiar todas as decisões.
- Proposta Única de Valor (PUV)
Articular claramente o diferencial que torna sua oferta insubstituível.
- Tom de Voz
Estabelecer uma comunicação consistente em todos os canais.



PLANO DE POSICIONAMENTO E COMUNICAÇÃO DA MARCA

Pilar 1 ESSÊNCIA

- Quem somos como marca?
- O que nos torna únicos?
- Para quem vendemos?





FOGUETE

Pilar 1 ESSÊNCIA

- Quem somos como marca?
- O que nos torna únicos?
- Para quem vendemos?

@ulianaferreira



@uliana



METODO FOGUETE METO

PLANO DE POSICIONAMENTO E COMUNICAÇÃO DA MARCA

BLACK Friday
DONA DO PAPEL PAGUE 1 LEVE 2
@ADONADOPAPEL

<p>CADA R\$ 3,90</p> <p>CHAVEIRO ABRIDOR DE GARRAFA</p> <p>Modelo personalizado com 100 unidades. Personalização em cor e mensagem. Comunicação adaptabilidade de uso no momento da compra.</p>	<p>CADA R\$ 29,90</p> <p>CANECAS PORCELANA</p> <p>Modelo clássico. 100 unidades. Personalização em cor e mensagem. Comunicação adaptabilidade de uso no momento da compra.</p>	<p>CADA R\$ 45,90</p> <p>BOLSA TÉRMICA 4L</p> <p>Modelo clássico de qualidade. Personalização em cor e mensagem. Comunicação adaptabilidade de uso no momento da compra.</p>
<p>CADA R\$ 3,30</p> <p>CANETA ESFEROGRÁFICA</p> <p>Modelo clássico 100 unidades. Personalização em cor e mensagem. Comunicação adaptabilidade de uso no momento da compra.</p>	<p>CADA R\$ 29,90</p> <p>GARRAFAS PERSONALIZADAS 600ML</p> <p>Modelo clássico de qualidade. Personalização em cor e mensagem. Comunicação adaptabilidade de uso no momento da compra.</p>	<p>CADA R\$ 29,90</p> <p>COPO TITO STANLEY</p> <p>Modelo clássico de qualidade. Personalização em cor e mensagem. Comunicação adaptabilidade de uso no momento da compra.</p>
<p>EXEMPLO R\$ 35,90</p> <p>NECESSAIRE</p> <p>Modelo clássico de qualidade. Personalização em cor e mensagem. Comunicação adaptabilidade de uso no momento da compra.</p>	<p>CADA R\$ 2,90</p> <p>BALANÇA PASTA COPO</p> <p>Modelo clássico de qualidade. Personalização em cor e mensagem. Comunicação adaptabilidade de uso no momento da compra.</p>	

DONA DO PAPEL

Enviamos para todo o Brasil
@ADONADOPAPEL
(11) 989336-4392
www.adonadopapel.com

A low-angle, close-up shot of a person's legs and feet in a forest. The person is wearing dark leggings and grey sneakers. The ground is covered in dry leaves and pine needles. The background shows a dense forest of tall, thin trees. The word "COMPORTAMENTAL" is overlaid in the center in a bright, glowing green, bold, italicized font.

COMPORTAMENTAL



@ULIANAFERREIRA

FOGUETE WHATSAPP FOGUETE WHATSAPP FOGUETE WHATSAPP

A photograph of four people sitting on wooden stools against a plain grey background. From left to right: a woman in a light blue shirt and dark pants holding a white document; a man in a dark sweater holding a blue clipboard; a woman in a light pink shirt and dark skirt holding a black folder; and a man in a white shirt and blue jeans holding a black folder. Overlaid in the center is the text 'PERFIS DE CLIENTES' in a large, bold, glowing green font.

PERFIS DE CLIENTES

@ULIANAFERREIRA

Comunicativo

- Tagarela
- Divertido
- Fala alto
- Criativo

Precisa de:

- Atenção
- Diversão

Não Gosta de:

- Ficar sozinho
- Monotonia

Compra quando:

Seu ego é
massageado

Gosta de fazer **DIFERENTE**



@ULIANAFERREIRA

Apressado

- Prático
- Objetivo
- Decidido
- Racional

Precisa de:

- Atenção
- Velocidade

Não Gosta de:

- Perder tempo
- mimimi

Compra quando:

Sua vontade é feita com agilidade

Gosta de fazer **RÁPIDO**

@ULIANAFERREIRA

Indeciso

- Empático
- Coletivo
- Calmo
- Confuso

Precisa de:

- Decisões Binárias
- Opiniões

Não Gosta de:

- Conflitos
- Pressão

Compra quando:

Para agradar ao coletivo

Gosta de fazer JUNTO

FOGUETE WHATSAPP FOGUETE WHATSAPP



@ULIANAFERREIRA

Detalhista

- Minucioso
- Conservador
- Observador
- Perfeccionista

Não Gosta de:

- Descumprir a regra
- Subterfúgios

Precisa de:

- Dados
- Garantia

Compra quando:

Sente-se
plenamente seguro

Gosta de fazer **PERFEITO**





3E' *S*

++
++
++
++

WHATSAPP FOGUETE WHATSAPP FOGUETE WHATSAPP FOGUETE

ESQUEMA



@ulianaferreira @u





Pilar 2

ESQUEMA

MIX DE PRODUTOS

CALENDÁRIO

- Mix de Produtos
- Calendário

- Produto Principal: O carro-chefe da receita.
- Complementar: Aumenta o ticket médio (Cross-sell).
- Isca de Valor: Atrai novos clientes.

- Mapear datas comerciais relevantes.
- Criar calendário promocional anual.
- Antecipar o planejamento de campanhas.



Pilar 2

ESQUEMA

- Mix de Produtos
- Calendário



CALENDÁRIO



Pilar 2 ESQUEMA

COMO VENDER

- **Canais Eficazes**
Selecionar onde sua persona está.
- **Abordagem Híbrida**
Inbound (Atração) + Outbound (Prospecção).
- **Jornada Clara**
Definir o caminho exato da conversão.



METODO FOGUETE METODO FOGUETE

UETE METO

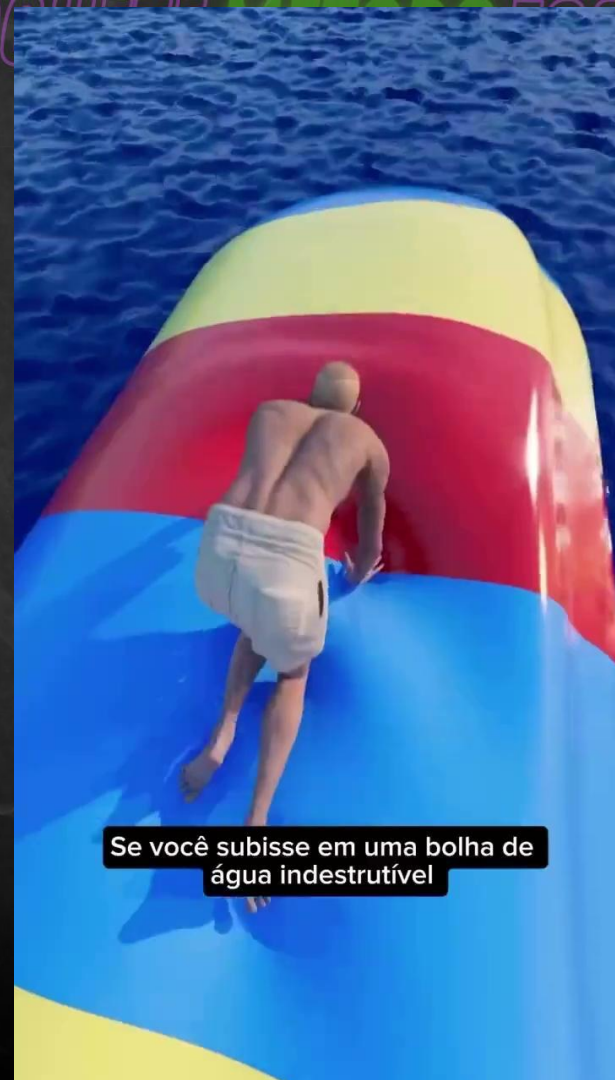
CONTEÚDO DESCOBERTA



@ulianaferreira @u



CONTEÚDO DESCOBERTA



Se você subisse em uma bolha de água indestrutível







3E' *S*

++
++
++
++

WHATSAPP FOGUETE WHATSAPP FOGUETE WHATSAPP FOGUETE

EXECUÇÃO



@ulianaferreira @u





Pilar 3 EXECUÇÃO

- Posts diários
- Whatsapp semanais
- Blog/E-mail quinzenal

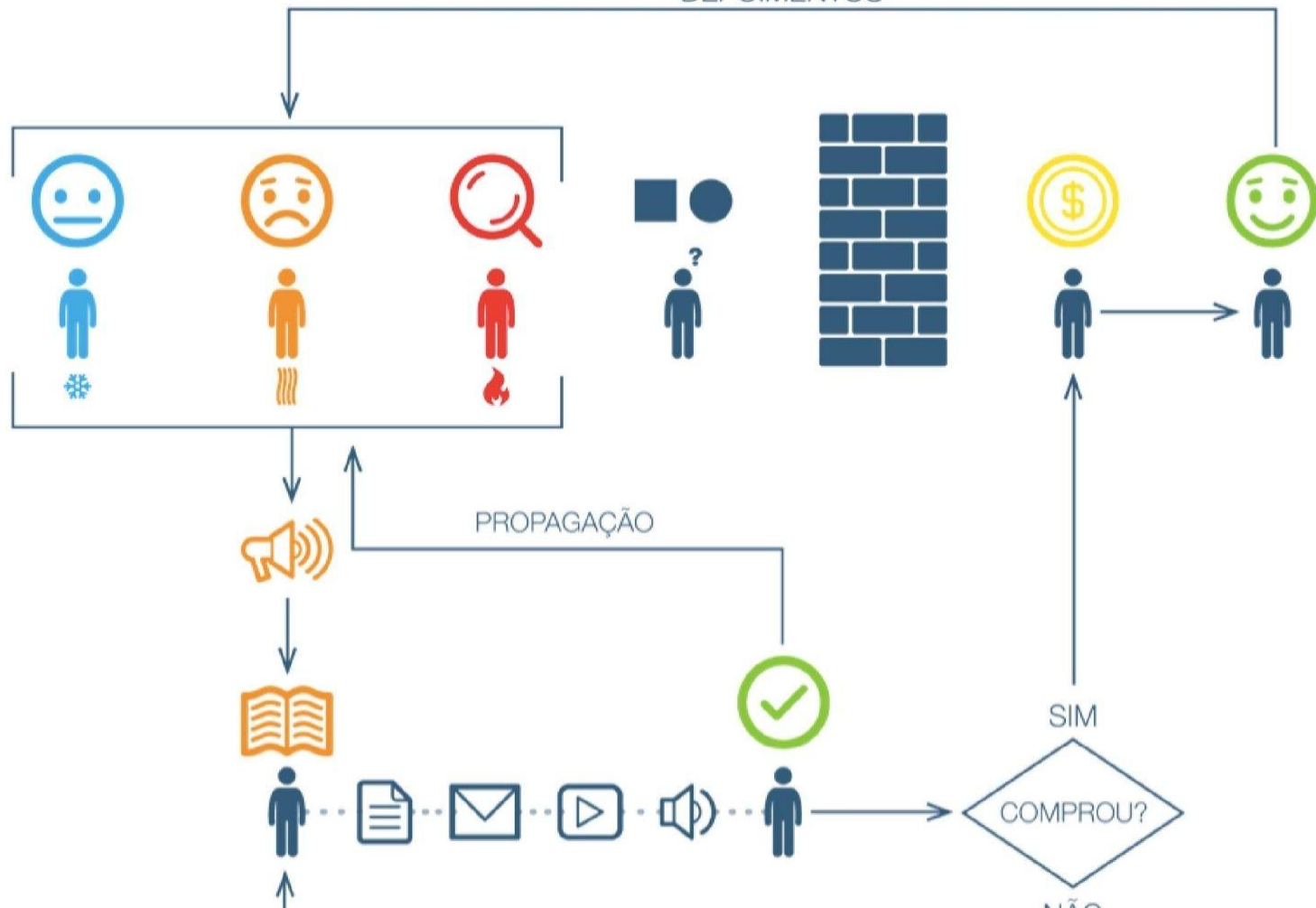
PROCESSOS E MONITORAMENTO

Fluxo do Processo
Mapear visualmente cada passo, da prospecção ao fechamento.

Responsabilidades Claras
Definir quem faz o quê e os critérios de passagem entre etapas.

Cronograma Mestre
Integrar calendários de conteúdo, promoções e vendas.

DEPOIMENTOS



A close-up, high-angle shot of a woman's face. She has light-colored hair and is looking upwards and slightly to the right with a wide-eyed, questioning expression. The lighting is soft and warm, highlighting her features. The background is dark and out of focus.

SERÁ?!

O QUE MEDIR SEMANALMENTE?

Indicadores!

- Quantos leads foram gerados no período?
- Quantos contatos foram feitos pelo vendedor de forma ativa?
- Quantos contatos foram feitos pelo vendedor de forma receptiva?
- Quantas vendas foram efetivadas?
- Valor total vendido?
- Valor pago por lead?
- Valor total investido em mkt?

O QUE FAZER?

- PEDIR DEPOIMENTO ?
- CONTRATAR O VENDEDOR CERTO PARA CADA TIPO DE VENDA?
- MAPEAR OBJEÇÕES DOS CLIENTES
- CONSTRUIR UM MANUAL DE OBJEÇÕES DO SEU NEGÓCIO
- PRODUZIR E POSTAR CONTEÚDOS NOS STATUS
- USAR AS ETIQUETAS PARA FLUXO DE CLIENTES
- ESTRATEGIAS DE MKT NO CATÁLOGO
- USE BÔNUS
- PROGRAMA DE INDICAÇÃO
- ESTRATÉGIAS DE ENCANTAMENTO



DECOLANDO AGORA

Seus Próximos Passos

SEMANA 1

Agende workshop com liderança para definir a Essência.

SEMANA 2

Comece a desenvolver suas personas detalhadas.





SEMANA 3

Mapeie a jornada completa do seu cliente.

SEMANA 4

Analise a psicologia e gatilhos do comprador.

RECURSOS FORNECIDOS

-  Guia Completo do Método
-  Templates de Persona
-  Template de Calendário
-  Template de Processos

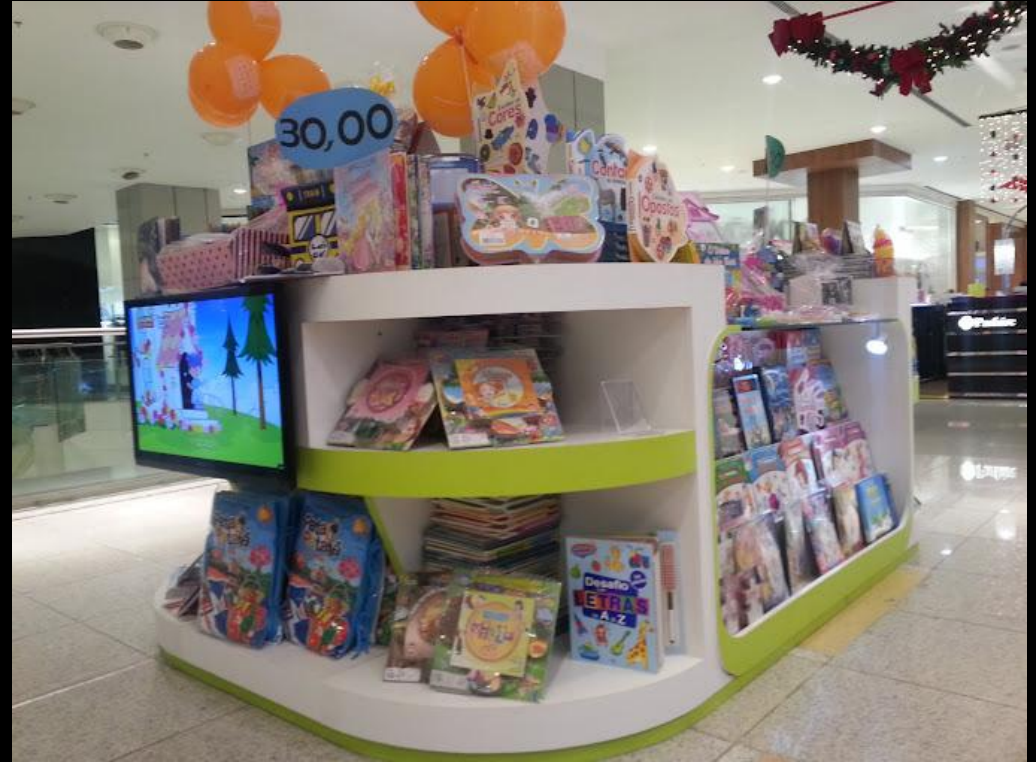
SUPORTE

- ✓ Consultoria para implementação
- ✓ Workshops com sua equipe
- ✓ Acompanhamento mensal

@ulianaferreira



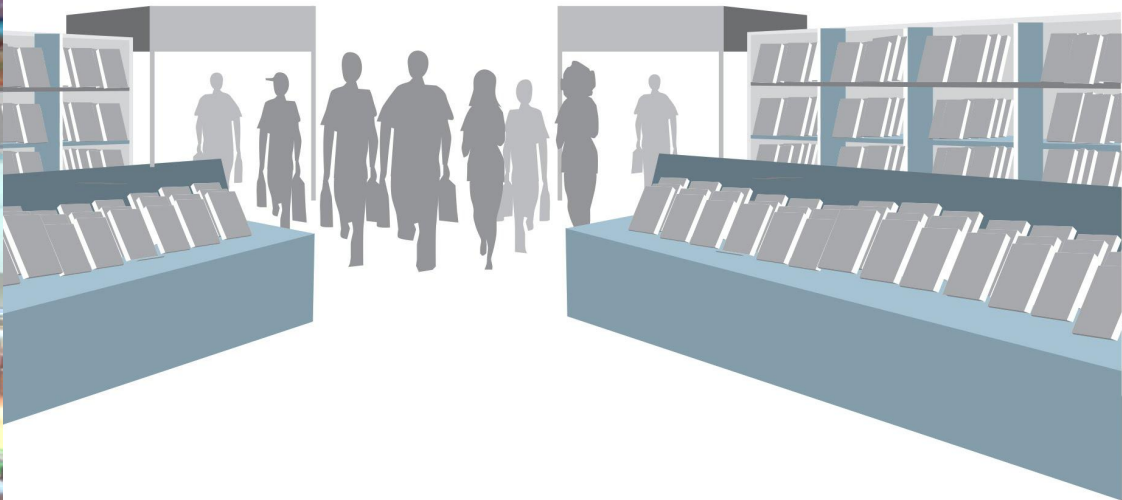
Mapa da Vendas



Salvador Shopping

BOOK

continua recheada de atrações a programação da Feira de Livros e do Saber, que tem como palco a praça Central do Maceió shopping desde o dia 01/08. A book fair vai até o dia 31 sempre em programação infantil e teen às quartas e domingos, com



@ULIANAFERREIRA



Maceió



Salvador

 **FEIRA DO LIVRO** 
MUNDO DAS LETRAS

Consultorias
e Mentorias

INTENSE
WEB VENDAS

Produtora

LEMON
PRODUÇÕES & ESTUDIO

Papelaria

**DONAR
DO PAPEL**
GRÁFICA - BRINDES - EXPERIÊNCIA

Livro, Palestras
Imersões

A DONA DO
NEGÓCIO




Ótica e
Licenças

INTENSE
OCULOS · STYLE

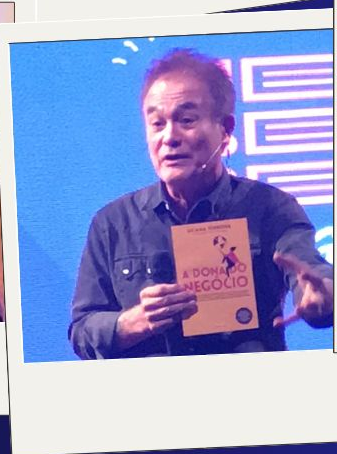
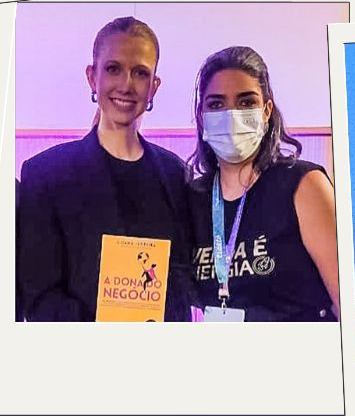
Porta de
Educação
Empresarial

DONA
do
Negócio
Academy



**TÍTULOS NÃO FAZEM
DIFERENÇA SE SEU
TRABALHO NÃO
MUDAR A VIDA DE
OUTRAS PESSOAS.**

Uliana Ferreira



@ulianaferreira



ULIANA FERREIRA



OBRIGADA