



# Workshop Agenda Cheia

## 1. Atrair

### 1.1. Ações Online

#### 1.1.1. Tráfego Orgânico

##### 1.1.1.1. Gerar Valor com Conteúdo

##### 1.1.1.2. Estratégias para Conteúdos que Convertem

###### 1.1.1.2.1. AIDA

###### 1.1.1.2.1.1. Atenção

###### 1.1.1.2.1.1.1. Afastamento da Dor

1.1.1.2.1.1.1.1. Você se cansa ao cantar?

1.1.1.2.1.1.1.2. Você ainda se frustra com a falta de extensão vocal?

1.1.1.2.1.1.1.3. Tá cansada de tanto conteúdo bosta sobre voz na Internet?

###### 1.1.1.2.1.1.2. Aproximação do Prazer

1.1.1.2.1.1.2.1. Já pensou ser reconhecida pelo seu talento único?

1.1.1.2.1.1.2.2. Imagine você soltando aquele agudo potente numa apresentação.

1.1.1.2.1.1.2.3. Como seria sua vida se vc tivesse mais confiança na sua voz?

###### 1.1.1.2.1.2. Interesse

1.1.1.2.1.2.1. Sabia que com a técnica correta você pode eliminar o cansaço e ainda ganhar até 2 oitavas de extensão?

###### 1.1.1.2.1.3. Desejo

1.1.1.2.1.3.1. Com treinos simples, que você pode fazer por poucos minutos ao dia, é possível treinar uma parte da sua voz que é usada por muitos dos cantores que você gosta. Estou falando sobre a voz de cabeça. Você conhece? Já usa? Se usa, tem domínio pleno?

###### 1.1.1.2.1.4. Ação

1.1.1.2.1.4.1. Não importa o momento que você está agora, eu posso te ajudar a dominar a sua voz de cabeça e aprimorar a sua técnica para você NUNCA MAIS CANSAR ao cantar. Me chama no DIRECT que eu te explico como.

###### 1.1.1.2.2. PAS

###### 1.1.1.2.2.1. Problema

1.1.1.2.2.1.1. Você já ouviu tantas vezes que tem uma voz feia que não confia nela pra cantar?

#### 1.1.1.2.2.2. Agitação

1.1.1.2.2.2.1. Toda vez que você pensa em cantar em público já dá aquele calafrio por ficar pensando sobre o que as pessoas vão achar da sua voz?

#### 1.1.1.2.2.3. Solução

1.1.1.2.2.3.1. Com a técnica certa, todos podemos cantar bem e ter a nossa voz ouvida e admirada. O que funciona bem, soa bem. Entender como fazer a sua voz funcionar bem é a chave pra você se livrar da falta de confiança ao cantar e entrar de vez naquilo que chamamos de Trajetória Vocal de Sucesso.

#### 1.1.1.2.2.4. Extra: CTA

##### 1.1.1.2.2.4.1. Call to Action

1.1.1.2.2.4.1.1. Me envia um direct que eu te explico como eu posso te ajudar a dominar a tua voz e ser feliz com ela.

#### 1.1.1.3. Google e YouTube

##### 1.1.1.3.1. Mecanismos de Busca

###### 1.1.1.3.1.1. SEO

###### 1.1.1.3.1.1.1. Search Engine Optimization

##### 1.1.1.3.2. Google Meu Negócio

#### 1.1.1.4. EXTRAS

##### 1.1.1.4.1. Superprof

1.1.1.4.1.1. Investir em um BOM texto de apresentação e também solicitar aos clientes que deixem Avaliação do seu trabalho.

##### 1.1.1.4.2. GetNinjas

#### 1.1.2. Tráfego Pago

##### 1.1.2.1. Anúncios

###### 1.1.2.1.1. Impulsioneamento de Conteúdos

###### 1.1.2.1.2. Anúncios Propriamente Ditos

###### 1.1.2.1.3. Público

1.1.2.1.3.1. Nunca deixar no automático.

1.1.2.1.3.2. Segmentar adequadamente com sua atuação

1.1.2.1.3.2.1. Idade

1.1.2.1.3.2.2. Sexo

1.1.2.1.3.2.3. Localidade

#### 1.1.2.1.3.2.4. Interesses

### 1.1.3. Parcerias

#### 1.1.3.1. Influencers

#### 1.1.3.2. Projetos/Colabs

### 1.2. Ações Locais

#### 1.2.1. Workshops e Masterclasses

##### 1.2.1.1. Também podem ser entregues no formato ONLINE

#### 1.2.2. Parcerias

##### 1.2.2.1. Empresas

##### 1.2.2.2. Escolas

###### 1.2.2.2.1. Regulares

###### 1.2.2.2.2. de Música/Artes

##### 1.2.2.3. Programa de Indicação

## 2. Reter

Muito se fala de ATRAIR e CONVERTER clientes. Nós mesmos já falamos sobre isso. Mas a grande verdade é que é no pilar "RETER" que reside o verdadeiro segredo de uma Agenda Cheia. Lembre-se disso: é mais fácil vender de quem já comprou do que vender para um novo cliente.

### 2.1. Entregar Resultados

#### 2.1.1. Boa Prática Vocal

#### 2.1.2. Método que Estrutura as Aulas

#### 2.1.3. Comunicação Eficaz

### 2.2. Postura Profissional

#### 2.2.1. Organização

##### 2.2.1.1. Pontualidade

##### 2.2.1.2. Compromisso

##### 2.2.1.3. Regras do Jogo

###### 2.2.1.3.1. Contrato/Termos de Serviço

#### 2.2.2. Zelo pela Experiência

##### 2.2.2.1. Presencial

##### 2.2.2.2. Online

##### 2.2.2.3. Imagem Pessoal

## 2.3. Empatia

## 2.4. Aumento de Valor

### 2.4.1. Percebido

### 2.4.2. Monetário

#### 2.4.2.1. P/ quem NÃO É indicado?

2.4.2.1.1. Quem está começando agora

2.4.2.1.2. Quem ainda não LOTOU sua agenda

2.4.2.1.3. Quem não tem uma lista de espera com pelo menos algumas pessoas

2.4.2.1.4. Quem ainda não está conseguindo manter uma boa retenção de alunos

2.4.2.1.5. Quem não pode PERDER clientes

#### 2.4.2.2. Quanto reajustar?

2.4.2.2.1. IGPM-FGV

2.4.2.2.2. Inflação

## 3. Converter

### 3.1. Conversa

#### 3.1.1. Coletar Informações e Interesses

3.1.1.1. De onde "vem" @ interessad@?

3.1.1.1.1. Veio de uma indicação "quente"?

3.1.1.1.2. Vem de algum conteúdo prévio que qualifica curiosos em compradores?

3.1.1.2. Qual histórico com a música e canto?

3.1.1.3. Qual o nível de engajamento com seu trabalho?

#### 3.1.2. Apresentar Linha de Trabalho e Benefícios

3.1.2.1. Como é/funciona o seu trabalho?

3.1.2.1.1. Frequência

3.1.2.1.2. Foco

3.1.2.1.3. Preços

#### 3.1.3. Criar uma Barreira de Entrada

3.1.3.1. OBJETIVO: Minimizar a incidência de meros curiosos

3.1.3.2. Alternativas

3.1.3.2.1. Formulário

3.1.3.2.1.1. Pesquisa histórico, motivações e interesses

3.1.3.2.2. Cobrança

3.1.3.2.2.1. Pode ser pequena, apenas para reserva de horário. Esse valor pode servir de desconto para a 1ª mensalidade

3.1.4. Fechamento

3.1.4.1. CTA

3.2. Atendimento

3.2.1. "A Primeira Impressão é a Que Fica!"

3.2.2. 5 Princípios do Atendimento de Sucesso

3.2.2.1. Estrutura

Estruturar sua aula não significa engessá-la. Ao contrário, ela te dá liberdade garantindo uma entrega consistente e profissional.

3.2.2.2. Resultados

3.2.2.3. Clareza

3.2.2.4. Acolhimento

3.2.2.4.1. Empatia

3.2.2.5. Comunicação Conversiva

3.2.2.5.1. Contextualiza

3.2.2.5.2. Mata Objeções

3.2.2.5.3. Engaja para o Fechamento

3.2.3. Fechamento