



Empreender é um corre!

MÓDULO 1

Construindo sua marca



Alfredo Soares

Cofundador, G4 Educação · Loja Integrada

Nicho



Marca



Operação

Olá, sou o Alfredo Soares É uma honra abrir a primeira edição do “Empreender é um corre!”

Vou ser **seu treinador** nessa jornada em construir uma marca vendedora! Reunimos aqui dicas e ferramentas para te ajudar a encontrar o seu melhor cliente e se comunicar com ele de forma mais estratégica.



A ideia é simples:
que você avance nas atividades e dê passos reais
para tornar seu negócio mais rentável e eficiente.

**Porque, no fim do dia,
empreender é um corre.
"Mas aqui, a gente corre junto."**

MÓDULO 1

Construindo sua marca

A primeira coisa que você precisa entender é simples:
atenção hoje é disputada o tempo todo.

Nas redes sociais, o algoritmo entrega conteúdo baseado no interesse de cada pessoa. Ou seja: quanto mais específico você for, mais chances você tem de aparecer para quem realmente importa.

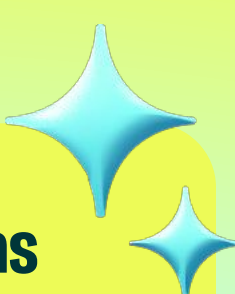
Quando você tenta falar com todo mundo, sua mensagem fica genérica. E mensagem genérica não chama atenção, não conecta e não vende.

Se você está tentando falar com todo mundo, não está falando com ninguém.

Esse guia foi feito pra quem quer parar de improvisar e começar a construir: audiência, marca e operação, de um jeito que realmente dure.

**Cada bloco tem uma atividade.
Faça todas. Não pule!**

Nesta edição, há três coisas que vão moldar o jeito que você vende



1

Construção da sua audiência

quem são as pessoas certas e como atraí-las sem depender de anúncio.

2

Criação do universo da sua marca

como você aparece, o que você defende e por que alguém te segue.

3

A profissionalização da sua presença online

sair do improviso e montar uma operação que funciona sem você estar presente o tempo todo.

Nicho



Marca



Operação

Como construir sua audiência

Nicho · Formatos · Conexão emocional

Nicho

Nicho estreito cresce mais rápido que nicho amplo.

Quanto mais específico você for, mais as pessoas certas vão sentir que você está falando diretamente com elas. Não é sobre ter menos clientes, é sobre ter os clientes certos. Que compram mais, indicam mais e reclamam menos.

"Moda feminina, para mulher de 20 a 60 anos"



tema amplo demais

"Moda para mulheres acima de 40 que querem se vestir com estilo sem gastar uma fortuna"



Isso é nicho

A diferença? A segunda versão faz uma mulher de 43 anos sentir que você criou aquilo pra ela.

Método: onde o seu nicho ideal está?

Para encontrar nichos de clientes estratégicos, é importante fazer as seguintes perguntas:

O que as pessoas querem além do produto?

Seu diferencial atrai esse público?

Esse nicho monetiza?

Exemplo prático: Se você vende suplementos e percebe que seu público é homens de 30+ que treinam mas também se preocupam com longevidade, esse é seu nicho. Você fala agora com quem busca bem-estar, não só quem treina.

3 erros que te travam

✗ **Nicho amplo demais:** ninguém se identifica com quem fala de tudo pra todo mundo.

✗ **Nicho sem dor real:** sem um problema concreto pra resolver, não há motivo pra comprar.

✗ **Nicho que você não entende:** a falta de vivência aparece no conteúdo e afasta quem sabe do assunto.

Consistência bate perfeição. Mentalize quem vai consumir seu produto, pense nos assuntos que esse público tem em comum com o universo da sua marca e produza em volume. **O importante é não parar.**

Ir pro nicho específico dá medo no começo. Parece que você vai perder clientes. Parece que está limitando suas oportunidades. Mas na verdade: **é exatamente isso que faz você crescer.**

✔ Comece mesmo sem estar pronto.
Quem age antes de estar 100% preparado
já está na frente de muita gente.

✔ Escolha um foco dentro do seu nicho:
uma dor ou um desejo.

✔ Defina com clareza o problema
que você resolve.

✔ Explique isso de um jeito que as
pessoas entendam o valor.

✔ Cobre de forma justa.

Com o tempo, esse foco pode crescer muito mais do que
você imagina. Você deixa de ser "mais um" e começa a ser
lembrado por algo específico. Isso vicia, no bom sentido.

ATIVIDADE 01



Defina seu nicho em 1 frase

Preencha os campos abaixo.
Não pule essa etapa.

Meu nicho é formado por:

ex: Homens de 30 anos, solteiros

Que encontram o seguinte problema:

ex: Querem montar momentos especiais,
mas não sabem como

E minha marca resolve isso:

ex: Dando dicas de escolhas de vinhos e pratos que harmonizam.

Frase final:

"Ajudo Homens de 30 anos, solteiros [público], a montar momentos especiais [resultado] com dicas de como harmonizar vinhos e pratos [sua oferta de marca]"



Descobrir o nicho é o *primeiro passo*

O segundo é ter uma loja pronta pra receber esses clientes quando chegarem.

Crie sua loja grátis na Loja Integrada

Nicho



Marca



Operação

Criando o universo da sua marca

Formatos · Engajamento · Estratégia de venda

Nas redes, como você fala vem antes do que você fala

Você provavelmente já ouviu falar nos primeiros 3 segundos. O conteúdo que mais performa é o que prende a atenção antes que o dedo passe para o próximo vídeo. O cérebro processa emoção antes de argumento. Por isso, antes de ensinar ou vender, você precisa entreter.

 **REGRA DE OURO**

Entreter → Ensinar → Vender

Lembra do que vimos no bloco anterior? O segredo principal do engajamento está no nicho. Saber exatamente quem é o seu cliente, e o que o atrai, é o que transforma conteúdo genérico em conteúdo que para o scroll. Tudo que você vai aprender aqui parte disso.

3 formatos que funcionam

Varie o formato, mas nunca o nicho.



Vídeo curto (Reels/TikTok)

Descoberta. Prende em 3 segundos.
Estimula seguir perfil.



Carrossel educacional

Aprofundamento. Ensina e gera salvamento.



Opinião / bastidor

Conexão. Cria fãs, não seguidores.

O que postar? 3 tipos de conteúdo



Mostre seus bastidores

A negociação com o fornecedor, a pesquisa, o armazenamento, o envio: tudo que você faz pro negócio funcionar. As pessoas gostam porque "vira novela". Conteúdo em série prende porque a galera quer ver o próximo capítulo.



Seu produto sendo usado

Review, avaliação técnica, cliente usando o produto na prática. O TikTok Shop explodiu exatamente com isso; prova real vende mais do que qualquer texto.



Conteúdo do universo do nicho

Temas que à primeira vista parecem não ter nada a ver com seu produto, mas têm tudo a ver com seu cliente. É o que cria conexão de verdade com a audiência. E foi exatamente sobre isso que a gente falou no bloco anterior: você precisa criar uma árvore de interesse.

Árvore de interesse 🌳

Seu nicho é o centro.
Os galhos são o conteúdo.

Para nunca ficar sem pauta, mapeie os temas que rodeiam o estilo de vida do seu cliente, não só o produto. Quanto mais galhos você explorar, mais pessoas do seu nicho você alcança, mesmo sem falar diretamente do que vende.

Exemplo

Suplementos para homens 30+ que pensam em longevidade:

Galho

Temas

Saúde

Nutrição

Sono

Emocional

Mentalidade

Produtividade

Rotina

Disciplina

Corpo

Exercícios

Mobilidade

Longevidade

*Gere conexão emocional.
Faça do seu nicho um
cliente recorrente.*



ATIVIDADE 02



Monte sua árvore de interesse

Use o nicho que você definiu na atividade 01 como centro. Agora preencha os galhos.

Meu nicho

(centro da árvore):

tema de rotina ou lifestyle

(ex: hábitos, alimentação, exercício)

tema de comportamento ou cultura

(ex: livros, curiosidades)

tema diretamente ligado ao seu produto

(ex: review, unboxing, bastidor do negócio)

Tema surpresa

(o que seu cliente também consome)

(ex: viagem, finanças pessoais, relacionamento)

Com esses 4 galhos, você já tem temas suficientes para postar todos os dias sem repetir e sem precisar falar do produto o tempo todo.



Você mapeou o que
seu cliente quer ver

Quando ele decidir comprar,
sua loja precisa estar pronta.

Crie sua loja grátis na Loja Integrada

Ganchos: os primeiros 3 segundos

A atenção é mérito de quem começa bem.
Esses são os ganchos que mais funcionam
para quem vende em rede social

"Ninguém fala isso pra você sobre
[tema do nicho]..."

"Se você faz isso, pode estar perdendo [desejo
do nicho] todos os dias..."

"Fiz [resultado] em [tempo] — e vou te mostrar
como..."

"Esse erro me causou [dor do nicho] — não cometa
o mesmo..."

"Usei [produto] e o que aconteceu foi..."

Como vencer o algoritmo

Duas formas de crescer, e você precisa das duas.

O cérebro decide emocionalmente e justifica depois.

Você não vende o produto, você vende a transformação.

Quando faz isso, para de competir por preço.

Volume

A quantidade do que você posta, em diferentes formatos; reels de 15s, 30s, 1min, carrossel, feed, stories. Você vence pelo volume. Você conseguiria postar pelo menos uma vez por dia?

Contexto

Gere pertencimento. Conteúdo que faz sentido pro seu nicho, com temas da árvore de interesse. Você vence pela relevância.

Autenticidade também conta, e muito. O algoritmo aprende com o que gera engajamento real: comentário, compartilhamento, salvamento. Isso só vem quando o conteúdo é verdadeiro.

A estratégia do conteúdo mono: mesmo cenário, mesma estrutura, toda semana. Isso cria familiaridade e hábito.

As pessoas voltam porque sabem o que vem por aí.
Exemplo clássico: Marcelo Toledo, que todo dia entra na banheira de gelo. A repetição virou identidade.

Crescendo além do orgânico

Criativo em vídeo + investimento em anúncios é a combinação que acelera. O orgânico é o alicerce. Mas quando você quer escalar, o tráfego pago entra como motor.

Quem vende só nas redes sociais fica limitado nos anúncios. Com uma loja própria, você acessa ferramentas muito mais poderosas: pixel de conversão, Google Shopping, remarketing para quem visitou o produto e não comprou, campanhas de performance otimizadas por compra.

Só nas redes	Com loja própria
Meta Ads básico	Pixel de conversão
Sem rastreamento	Google Shopping
Sem Google	Remarketing de produto
Alcance limitado	Performance real

Grupos de WhatsApp e Facebook também têm poder enorme; onde existe atenção retida e endosso da comunidade, existe venda.

Os 3 pilares de um negócio que escala

Costumo pensar no negócio online como um ecossistema. A máquina para quando você tira o dedo do botão. O ecossistema continua funcionando porque as partes se alimentam.

Três pilares sustentam um ecossistema sólido:



Canal

Onde você aparece e como o cliente te encontra. Redes sociais, buscadores, marketplaces, grupos. Cada canal tem um papel diferente na jornada do cliente.



Produto

Como você apresenta o que vende. Foto, descrição, preço, diferencial. Um produto bem apresentado já responde metade das perguntas que chegam no direct.



Persona

Quem é o seu cliente de verdade. O que ele quer, o que ele teme, o que o faz comprar. Tudo que você aprendeu nos blocos anteriores vive aqui.

Hoje não vence quem tem a melhor agência ou a história mais bonita. Vence quem conhece profundamente quem compra e se posiciona para estar disponível no momento certo.

O que muda quando você tem uma loja própria

Vender nas redes é ótimo para começar.

Em algum momento, porém, você vai esbarrar em um teto. E esse teto tem nome: **operação manual**.

Com um ponto de venda próprio na internet, a lógica muda completamente.



Você para de negociar frete no direct

O cliente escolhe a forma de envio no checkout, com múltiplas opções de logística integradas.



Você para de combinar pagamento

Mais de 8 formas de receber: cartão, Pix, boleto, tudo automatizado. O pedido entra e você só embala.



Você para de perder venda por demora

A loja funciona 24 horas. E quando alguém enche o carrinho mas não finaliza, o sistema manda um lembrete automático.



Você aparece onde seu cliente está buscando

Com o Google Shopping ativo, seus produtos aparecem quando alguém pesquisa. Você configura uma vez e aparece em vários lugares.



Você passa mais credibilidade

Domínio próprio, certificado de segurança, avaliações de clientes, rastreamento automático. Confiança converte.



Você começa a entender os dados

Consulte o desempenho da loja em linguagem natural, sem abrir planilha.

ATIVIDADE 04



Mapeie sua operação hoje

Seja honesto. Esse exercício é pra você.

Marque o que você ainda faz manualmente:



Combino frete no direct ou WhatsApp



Explico forma de pagamento para cada cliente



Não tenho como recuperar quem quase comprou



Não sei quais produtos estão vendendo melhor

☐

Não apareço no Google quando alguém busca o que vendo

☐

Não tenho loja própria, vendo só pelas redes

Agora escolha 1 item acima para resolver essa semana.

O item que vou resolver primeiro

O que preciso fazer para resolver esse item

AÇÃO

Cada item que você risca dessa lista é uma hora do seu dia que volta para você, e uma venda que para de escapar.

Quer riscar todos os itens de uma vez? Com a Loja Integrada, você cria sua loja em poucos passos, configura frete e pagamento, ativa o Google Shopping e começa a vender em mais lugares, tudo sem precisar ser “tech”. Crie sua loja grátis agora.

Do improviso para o processo

Profissionalizar é trocar urgência por controle. E não precisa acontecer tudo de uma vez.

O caminho costuma seguir essa ordem:

1

Montar o ponto de venda

Loja com produtos bem cadastrados, checkout funcionando, frete configurado. Isso já elimina 80% das perguntas do direct.

2

Conectar os canais

Instagram Shopping, Google Shopping, TikTok. Cada canal novo é uma nova porta de entrada.

3

Ativar automações

Recuperador de carrinho, avaliações automáticas, pós-venda sem esforço manual.

4

Escalar com inteligência

Pixel instalado, campanhas otimizadas por compra, remarketing para quem visitou e não fechou.



**Parece muita coisa?
Na Loja Integrada,
fica mais simples.**

**Além de uma plataforma
de ecommerce completa,**
você conta com um copiloto que te ajuda
a automatizar tarefas e ainda sugere
próximos passos para manter o seu
negócio evoluindo, mesmo quando
falta tempo no dia a dia.

Crie sua loja grátis na Loja Integrada

O corre continua

**Você concluiu o Módulo 01 do
Empreender é Um Corre!**

Isso já te coloca na frente de muita gente.

Mas lembra do que falei no início:

o conhecimento sem ação não muda nada.

Escolha uma coisa desse guia e coloque em prática hoje. Só uma. O resto vem com o tempo.

Fiquei atento aos nossos canais
para não perder a próxima edição.

EDIÇÃO 02 — EM BREVE

Gerenciando seu negócio com IA,
com Camila Renaux. Acompanhe
nossos canais para ser avisado.

Empreender é um corre!

MÓDULO 2

**Gerenciando
seu negócio
com IA**



Instagram

 **YouTube**



Não perca tempo. *Crie sua loja hoje.*

1

Tenha sua loja profissional
em poucos passos.

2

Da foto à publicação: cadastramos seu
produto de forma simples e estratégica.

3

Receba, envie e venda em mais lugares,
tudo dentro da sua loja.



Crie sua loja grátis na Loja Integrada

Grátis · Sem cartão de crédito · Comece em minutos