

# Do's & Don'ts Live Shop

O que dizer, como dizer, o que jamais mencionar e como conduzir uma live de alta conversão para a Blessy.

---

Material confidencial para uso exclusivo da agência e criadores autorizados.

## CONTEXTO

# Como funciona uma live Blessy

---

A Blessy é um produto de saúde digestiva e bem-estar feminino. A audiência é, em sua maioria, mulheres de 25 a 45 anos que buscam cuidado prático e resultado real — não solução milagrosa. Esse perfil responde muito bem a conteúdo autêntico e experiência pessoal, e muito mal a promessas exageradas ou linguagem de venda agressiva.

O objetivo da live é criar **desejo genuíno** pelo produto, **construir confiança** durante a transmissão e **converter** com CTA natural no momento certo. Não é uma tele-venda — é uma conversa que leva naturalmente à compra.

### A regra de ouro da live Blessy:

Mostre o produto sendo usado de verdade. Fale do que você sentiu. Deixe a audiência sentir que você está recomendando algo que usa — não vendendo algo que foi pago para divulgar.

# Do's: boas práticas na live

---

## Abertura e aquecimento (0–10 min)

### ✓ Cumprimentar pelo nome quem aparece no chat

Cria conexão imediata e faz a audiência sentir que está sendo vista.

### ✓ Fazer uma pergunta de engajamento logo no início

"Quem aqui sofre com inchaço?" ou "Quem já conhece a Blessy?" — ativa o chat antes de qualquer produto aparecer.

### ✓ Apresentar o produto fisicamente nos primeiros minutos

Mostrar o pote, a embalagem, o medidor, a cor do pó. A audiência precisa ver o produto de verdade antes de qualquer copy.

### ✓ Preparar o produto ao vivo

Colocar o scoop, dissolver em água, mostrar a cor e a textura. A demonstração visual é mais poderosa que qualquer argumento.

## Durante a live — conteúdo e confiança

### ✓ Falar em primeira pessoa sobre o resultado

"Eu notei", "eu percebi", "comigo aconteceu" — relato pessoal constrói mais confiança do que qualquer claim de marca.

### ✓ Mencionar o tempo de uso com honestidade

"Em 2 semanas já senti diferença no intestino." "Depois de 30 dias a pele mudou." Tempo específico = credibilidade.

### ✓ Usar os ângulos de conversão estrategicamente

Praticidade, resultado real, composição, quebrando objeção de preço. Cada ângulo serve um momento diferente da live — ver seção de talking points.

### ✓ Responder perguntas do chat com atenção

Ler a pergunta em voz alta antes de responder. Usar o nome de quem perguntou. Isso cria senso de comunidade ao vivo.

### ✓ Mostrar os dois sabores com personalidade diferente

Melancia — refrescante, mais leve, entrada. Manga — mais encorpado, tropical, fidelização. A audiência gosta de personalizar a escolha.

### ✓ **Mencionar a garantia de satisfação**

"Se não gostar, a Blessy devolve. Zero risco pra testar." Remove a barreira de quem está em dúvida pela primeira vez.

## **CTA e conversão**

### ✓ **CTA verbal explícito e direcionado**

"Aperta na sacolinha aqui" ou "clica no produto ali embaixo" — instrução específica de onde clicar, dita em voz alta.

### ✓ **Usar urgência real quando disponível**

"Frete grátis hoje", "oferta válida durante a live", "últimas unidades com esse preço." Urgência falsa destrói confiança.

### ✓ **Ancoragem de preço antes do CTA**

"São R\$6 por dia — menos que um café." Coloca o preço em perspectiva antes de pedir a compra.

### ✓ **Mostrar o produto na tela durante o CTA**

O produto deve estar visível quando o CTA acontece. A sacola também precisa estar pinada e visível.

### ✓ **Flash sales se disponíveis**

Anunciar o desconto com contagem regressiva cria urgência real. "Nos próximos 10 minutos o preço é X."

# Don'ts: o que nunca dizer ou fazer

## ■ ■ Atenção obrigatória — leia antes de ir ao ar

A Blessy é classificada como suplemento alimentar — não medicamento. Qualquer claim terapêutico (cura, tratamento, prevenção de doença) viola as normas da ANVISA e pode resultar em remoção da live, penalização da conta e exposição legal para a agência e para o criador.

## Claims proibidos — nunca dizer

### x "A Blessy emagrece"

Suplemento alimentar não pode fazer promessa de emagrecimento quantificável. Use: "me sinto mais leve", "menos inchaço", "barriga mais flat" — sensação subjetiva, não promessa de resultado físico.

### x "Cura o intestino irritável / SII / gastrite"

Nunca citar nomes de doenças diagnosticadas como algo que a Blessy cura ou trata. Use: "apoia a saúde digestiva", "ajuda o intestino a funcionar melhor".

### x "É um remédio / substitui remédio"

A Blessy é suplemento alimentar — não medicamento. Nunca sugerir que substitui qualquer tratamento médico.

### x "Trata ansiedade ou depressão"

Mesmo que o eixo gut-brain seja real, nunca citar diagnósticos de saúde mental como algo que a Blessy trata. Use: "me sinto mais equilibrada", "humor mais estável".

### x "Comprovado cientificamente que cura [qualquer doença]"

Proibido por regulação da ANVISA para suplementos. Pode-se mencionar ingredientes com respaldo científico, mas nunca em contexto de cura de doença específica.

### x "Em X dias você vai emagrecer Y quilos"

Promessa de resultado com número, prazo e quantificação de peso é completamente proibida para suplementos.

## Comportamentos que prejudicam a live

### **X Fazer o CTA antes de criar desejo**

Pedir a compra nos primeiros minutos, antes de mostrar o produto, demonstrar uso ou construir qualquer confiança. CTA só depois de pelo menos 10–15 minutos de conteúdo real.

### **X Ler script de venda em voz alta**

A audiência detecta quando o criador está lendo. Tom de vendedor em tele-shop destrói conversão. Use os talking points como guia, não como roteiro a ser lido.

### **X Ignorar o chat**

Não responder perguntas ao vivo é o maior erro de engajamento. Uma pergunta ignorada equivale a um potencial comprador perdido.

### **X Mencionar concorrentes pelo nome**

Nunca citar outras marcas de greens, suplementos ou blends. Não faz comparação direta — deixa o produto falar por si.

### **X Encerrar sem CTA final e sem anunciar próxima live**

Toda live precisa terminar com CTA claro e data/horário da próxima transmissão. Audiência que não sabe quando volta não volta.

### **X Improvisar respostas para dúvidas médicas**

"Pode tomar grávida?", "Pode com remédio X?" — se não souber a resposta com certeza, direcione para o suporte da Blessy. Nunca invente uma resposta de saúde.

### **X Mostrar o produto de forma descuidada**

Pote virado, rótulo escondido, preparo mal feito — a demonstração visual é o maior ativo da live. Produto visível, preparado com cuidado, consumido com prazer.

# Trocar por — guia de linguagem

Quando a audiência fizer perguntas ou você quiser abordar um tema sensível, use as substituições abaixo para comunicar o benefício sem acionar alertas de moderação ou violar o compliance da marca.

NÃO diga...	DIGA em vez disso
"Emagrece"	"Desincha", "me sinto mais leve", "menos volume"
"Cura o intestino"	"Apoia a saúde digestiva", "ajuda o intestino a funcionar"
"Trata constipação"	"Me ajudou a regular", "vou ao banheiro todo dia agora"
"Elimina ansiedade"	"Me sinto mais equilibrada", "humor mais estável"
"É remédio natural"	"É um suplemento alimentar com ativos naturais"
"Resultados em X dias"	"Eu notei diferença em [meu tempo pessoal]"
"Milagroso"	"Funcionou pra mim", "minha rotina mudou"
"Cura a pele"	"Minha pele mudou depois que comecei", "menos espinha"

## Dúvidas durante a live?

Se surgir uma pergunta da audiência que você não sabe responder com segurança — especialmente sobre saúde, medicamentos ou condições específicas — diga:  
"Essa é uma ótima pergunta. Para essa resposta você pode falar direto com o suporte da Blessy que eles te orientam."

Nunca improvise uma resposta de saúde.