

100 PASSOS  5.0

AULA 9

Resumo

Valeska Bruzzi
@valeskabruzzi

◆ COLABORAÇÕES (01:14)

É possível postar em conjunto com outra pessoa no seu feed, somando a sua audiência com a audiência dela. Existe um mito de que o post colaborativo gera menos engajamento e audiência. Nunca percebi essa diminuição, sugiro que você teste.

◆ GRUPOS DE ENGAJAMENTO (02:29)

A comunidade do 100 Passos no Facebook é um ótimo local para conhecer pessoas, fazer amizades e começar parcerias de conteúdo. O grupo que eu incentivo que vocês façam colaboração é um grupo de estudos com poucas pessoas que tenham a intenção de aplicar o calendário editorial juntas, de realmente se ajudarem, se apoiarem, darem ideias de cenários, de conteúdos e quadros para os stories. Grupos que tenham realmente a intenção de ajudar um ao outro e não apenas um grupo para ficar dando curtidas e deixando algum comentário genérico nos posts, pois sabemos que isso não leva ninguém a nada. As parcerias de conteúdo te ajudam a não desanimar, pois você consegue abrir conversas mais interessantes para sua audiência.

◆ DESTAQUES (06:53)

Seja estratégica. Use os 4 primeiros destaques com sabedoria:

1. *Quem é você:* conte a sua trajetória, de onde veio, para onde vai, onde estudou, que títulos você tem, que cursos fez, como surgiu a sua marca, qual a sua especialidade, porque resolveu fazer o que faz. Enfim, coloque informações que você colocaria no seu currículo.
2. *Produtos/serviços:* fale dos serviços que você presta ou produtos que você vende.
3. *Onde você atende:* mostre como as pessoas podem te encontrar.
4. *A transformação que você promove:* que transformação/benefício o cliente terá ao comprar de você?

◆ CRIAÇÃO INFINITA DE CONTEÚDO (12:29)

É normal que você repita os assuntos, pois as pessoas novas que chegam no seu perfil não vão descer todo o seu feed para ver tudo. O Instagram é um lugar para fazer captação de clientes, não dá para aprofundar determinados assuntos. A sua preocupação deve ser trabalhar a pessoa que está chegando para que ela ande no seu funil. O seu trabalho no Instagram é a repetição eterna dos mesmos assuntos. Não perca isso de vista. Você atrapalha a sua produção de conteúdo quando deixa o assunto mais complexo, pois a pessoa que acabou de chegar não sabe e vai ficar sem entender o que você está falando. Só se preocupe se não estiver chegando novas pessoas, pois de alguma maneira você não está conseguindo retê-las. Se isso acontecer significa que precisa caprichar em topo de funil. Veja os posts que valem a pena reciclar, os que tiveram maior engajamento. Dê um intervalo de, pelo menos, 3 meses, para voltar a reciclá-lo. Pode ser igual, mas seria bom reescrevê-lo de uma forma melhor ou criar uma nova arte para ele. Busque ter uma gama de conteúdos com, pelo menos, 60 temas. Use as planilhas do módulo de boas-vindas para fazer um planejamento inteligente do seu conteúdo e não ficar sofrendo na hora de criá-lo.



◆ ORGANIZAÇÃO DA AGENDA (17:48)

Separe uma manhã inteira por semana para pensar em todos os conteúdos. Deixe tudo pronto. Quanto melhor você fizer esse trabalho de produção de conteúdo, mais você terá demanda de clientes te procurando. Organize a sua agenda de modo que você seja mais produtiva e ocupe menos tempo na execução. Gaste a sua maior energia no que você é realmente muito boa. Se você estiver no momento em que pode delegar este trabalho para uma social media e/ou designer, delegue. Não esqueça que delegar é diferente de delargar.

◆ VOLUME DE POSTS NO FEED (22:40)

Não economize posts, principalmente se você estiver começando agora. Perfil vazio dá a sensação de ônibus vazio à meia-noite. O seguidor não tem base para saber se quer te seguir ou não. Tenha, pelo menos, 30 posts.

◆ SÓ MOSTRE AQUILO QUE SEUS CLIENTES PODEM VER (23:42)

Se você já tem uma produção grande, mas só agora usará o seu perfil de forma profissional, archive o que não te representa mais, o que não dialoga mais com a sua persona. Cuide da sua imagem, cuide do que você mostra. Se trate como marca. É importante ter a noção de quem é o público que você quer atrair para ter o cuidado de só mostrar aquilo que o seu cliente pode e quer ver, aquilo que realmente te engrandece diante do cliente. Deixe os posts que mostram a sua trajetória e crescimento e reposte alguns momentos antigos da sua vida para as pessoas verem de onde você veio.

◆ CAIXAS DE PERGUNTAS (33:31)

As pessoas continuam usando muito. A caixinha de perguntas te permite produzir muito conteúdo, dialogar e conhecer mais a sua audiência. Responda de forma curta e mais objetiva possível. Tenha uma boa imagem de fundo para entreter também. Uma estratégia que utilizo é responder tirando fotos de onde estou, pois dá alguma informação a mais. Traga sempre um alívio cômico, um meme, uma piada interna para dar uma quebra e não ficar apenas em textos. Use e abuse das caixinhas, mas sempre observe até onde o seu público aguenta. A audiência só se comporta da maneira como você a direciona para se comportar.



100 PASSOS 5.0





100 PASSOS 5.0

Resumo Aula 9

MATERIAL DE APOIO

Caderno de Exercícios
Parte 08.

BOAS-VINDAS

Planilha de Derivação de Conteúdo.
E-book Ideias de Conteúdos.

AULAS COMPLEMENTARES

Módulo Avançado

#Aula28 - Como perder o medo de
ofertar (Ju Fanzeres)

#Aula39 - Como fechar vendas pelo
WhatsApp (Cyrus Perim)

Valeska Bruzzi
@valeskabruzzi