

AS 7 CHAVES

PARA DESTRAVAR SEU PERFIL



RESUMO AULA 1: Personalidade Marcante Marca Memorável



— Primeira chave —

PERSONALIDADE



É normal quando se está começando algo novo buscar referências na rede e, antes de imprimir a nossa personalidade, acabamos nos enquadrando. Tem uma certa inteligência repetir o comportamento padrão que está dando certo nas redes. Por outro lado, quando você começa a simplesmente repetir o que já existe, você deixa de imprimir a sua personalidade no seu conteúdo, no seu perfil, na maneira como você aborda os seus clientes e se posiciona nas redes, fazendo com que fique tudo igual ao que já existe.

É preciso se destacar e mostrar seu diferencial. Como? Mostrando a sua personalidade.

O que é personalidade?

- Quem é você?
- O que você faz?
- O que te diferencia das outras pessoas?
- O que você acredita?
- O que você pensa?
- Como você se expressa?

É muito importante estar presente em vídeo, pois é a partir do vídeo que conseguimos ver a pessoa em movimento, o tom de voz e a maneira como a pessoa se posiciona. São esses pequenos detalhes que fazem com que a gente goste ou não goste de alguém.

Quais são os adjetivos que mais dizem respeito a você e à sua marca? E quais os que não tem nada a ver com você?

Sexy	Criativa	Determinada
Antenada	Extrovertida	Masculina
Picante	Animada	Aconchegante
Poderosa	Brava	Carinhosa
Ácida	Feliz	Conectada
Sofisticada	Triste	Ambiciosa
Elegante	Questionadora	Patricinha
Íntegra	Romântica	Delicada
Moderna	Infantil	Saudável
Sustentável	Calma	Forte
Corajosa	Elegante	Faladeira
Culta	Leve	Pilhada
Verdadeira	Confortável	Baladeira
Fofa	Lógica	Sincera
Esperta	Direta	Talentosa
Baixa	Profunda	Doidinha
Introvertida	Correta	Quietinha
Direta	Potente	Espiritualizada
Rebelde	Inclusiva	Jovem
Diferente	Diversificada	Vibes
Inovadora	Bonita	Nerd

Com base nas palavras escolhidas, analise as últimas 12 postagens e veja se estão de acordo com o que você quer transmitir.

É muito importante trabalhar a maneira como você se vê e definir o que deseja que vejam em você.

Quando você começa a se posicionar em rede social, você está sempre se vendendo, está sempre em reunião com seu cliente.

Com base nos adjetivos do exercício anterior, responda:
Quais são os valores que essas marcas expressam?



Expressamos nossos valores e personalidade por meio de vários elementos visuais: fotografia, vestuário, imagem, maquiagem, identidade visual. A imagem diz mais do que palavras. As pessoas julgam a nossa aparência o tempo inteiro. Seja intencional com o que você quer transmitir.

O que você quer amplificar e mostrar para o mundo e o que você quer esconder?

Ofereça ao seu cliente a sua melhor versão. A audiência exige qualidade visual e temos sempre que oferecer o melhor possível em relação a nossa imagem, nossa aparência e nossa apresentação. A beleza é importante, além de ser uma maneira de demonstrar cuidado com o outro também.

O que as cores no seu feed transmitem? Elas demonstram o melhor da sua personalidade, o melhor da sua autenticidade? Elas têm a ver com o seu nicho? As cores transmitem sentimento, estado de espírito. O que o seu perfil transmite para o seu público? O seu feed tem a ver com quem você é, ou com quem você quer demonstrar ser, ou com o público que você quer atingir? É preciso ter clareza quanto ao seu propósito como empreendedora.

Frase para usar na sua bio: Ajudo (quem) a (fazer o quê) para (quê). Ex: Ajudo mulheres a utilizarem o marketing como uma ferramenta de transformação e amplificação da própria voz.

Quando você usa um bom marketing, você consegue atingir pessoas que estão precisando do seu trabalho hoje. O marketing é uma ferramenta para ampliar a sua voz e fazer com que mais pessoas cheguem até você. Qual é o seu propósito enquanto empreendedora? Qual é o propósito da sua empresa? Isso precisa estar claro também para cada pessoa que trabalha para você. Tendemos a atrair clientes que vibram parecido conosco.

Algo fundamental para demonstrar a sua personalidade é ter um posicionamento referente às polêmicas do seu nicho. Quais são as grandes polêmicas dentro do seu nicho? Todo nicho tem polêmica. Onde você se coloca dentro dessas polêmicas? Deixe as pessoas saberem quem é você. Enquanto você não se posicionar, você não tem como atrair a sua galera.

A CONSTRUÇÃO DA SUA MARCA



Eu, você e todo mundo somos marcas. A partir do momento que você já identificou quais são os pontos da sua personalidade, a maneira como vai se colocar nas suas redes, é muito importante fazer um processo de construção de marca.

Assuma o controle da sua marca. Como você pode ser dona da sua narrativa? Como você quer que sua história seja contada? Não deixe que sua história seja contada pelo ponto de vista dos outros. Não seja figurante da sua própria vida.

- O que as pessoas **falam** sobre você?
- O que **você imagina** que as pessoas falam sobre você?
- O que **você gostaria** que as pessoas falassem sobre você?

Seja intencional na construção da sua marca. Pense, projete-se, imagine-se como uma grande empresa que tem uma grande marca. A partir da construção de marca você tem a capacidade de gerar, engajar e liderar movimentos.

Livros citados na Aula

HELLER, EVA. **A Psicologia das Cores:** Como as cores afetam a emoção e a razão. SP: Olhares, 2021.

GUTMAN, Laura. **O Poder do Discurso Materno.** Introdução à Metodologia de Construção da Biografia Humana. SP: Ágora, 2013.



AS 7 CHAVES

PARA DESTRAVAR SEU PERFIL



Ficou com alguma dúvida?

Pergunte na nossa
comunidade no
Facebook [clcando aqui.](#)



Para ter acesso a
todas as aulas,
clique aqui.

@valeskabruzzi

2022 - Todos os direitos reservados

