



DIGITALIZE

COM VALESKA BRUZZI

Aula 04

Liderança



Resumo

No Digitalize eu vou te mostrar as 7 habilidade essenciais para construir um perfil de sucesso no Instagram, com seguidores engajados e verdadeiramente interessados no que você tem a oferecer.

Habilidades desenvolvidas na aula de hoje:

Ser líder do seu próprio movimento, ter mais do que clientes: verdadeiros fãs da sua marca.

7. LIDERANÇA

I. Seja líder do seu movimento

O líder se posiciona, dá exemplo, direciona, governa pelo exemplo e determina os comportamentos aceitos e não aceitos pela tribo.

As pessoas compram de quem elas confiam e exercem algum tipo de liderança. As pessoas sempre querem o melhor profissional da área. Se você não se comportar como a melhor, ninguém vai ver isso em você.



As pessoas têm na cabeça alguns padrões arquetípicos de um bom profissional, de um profissional que lidera o próprio mercado. Se você não cumpre isso, o cliente percebe que tem alguma coisa errada, gerando ruídos na comunicação.

II. Conjunto de Valores

Para você criar seu movimento na internet é preciso ter um núcleo de valores que é compartilhado com a sua galera.

Quais são os valores que você compartilha com o seu grupo?

Você já fez o manifesto da sua marca?

Se você não transmitir isso para os seus seguidores, eles não terão como adivinhar.

De que maneira você espera que o seu grupo se comporte?

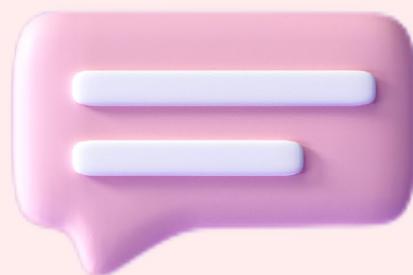
III. Assinatura de estilo

Tenha seus bordões, palavras, expressões, seu estilo, suas piadas internas. Tudo isso gera uma sensação de pertencimento.

Qual é a sua assinatura de estilo?

O que as pessoas veem no seu perfil que ficam com vontade de imitar?

Como encher seu conteúdo de significados?



IV. Storytelling

Tenha sempre uma narrativa no seu perfil, de forma que quem deixar de acompanhar por um ou dois dias vai ter um sentimento de que perdeu algo importante e passará a não perder mais nenhum story para não ficar de fora dos assuntos.

Trate seus seguidores como íntimos, independente do número de seguidores que você tem. O seguidor tem que ter a sensação de que é muito próximo de você.



V. Comunidade é via de mão dupla

Para a pessoa se sentir parte de alguma coisa é preciso que a conversa seja uma via de mão dupla. Se você só fala e não ouve os seus seguidores não vai criar movimento e senso de pertencimento. É sempre uma conversa, uma troca. Peça, de fato, opinião. Escute seus seguidores. Crie proximidade.

VI. Valorize sua audiência

Valorize seus clientes, indique-os também. As pessoas gostam de se sentirem valorizadas e representadas. Então, faça esse trabalho com seus clientes também.

Abra a comunicação e use a sua audiência como um espaço, não apenas para capitalizar os seus resultados, mas de reforçar o apreço que você tem pela sua comunidade também. Isso é possível fazer em qualquer área.

VII. Hashtags

Crie uma hashtag, o nome do seu movimento, o seu grito de guerra.

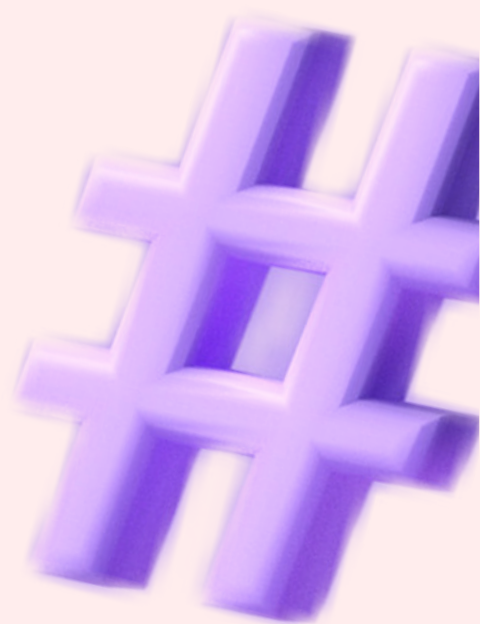
A hashtag foi criada com a ideia de agregação de assuntos.

De acordo com o Seth Godin, a hashtag virou um verdadeiro lema, um grito de guerra na rede social. É uma maneira de nomear o seu movimento.

Qual a hashtag da sua marca?

Qual a hashtag que você usa com a sua galera?

Crie isso, não apenas para agregar postagens, mas para gerar o sentimento de pertencimento de quem te acompanha.





VIII. Emoji

Tenha um emoji que quando você use as pessoas lembrem de você. Todo mundo pode ter um emoji para usar nas comunicações.

Tudo isso são assinaturas do seu estilo, do seu branding e fazem as pessoas lembrarem de você.

100

IX. Crie rituais

Crie rituais com a sua audiência. Eles são importantes no reforço e na coesão do grupo. Direcione o seu conteúdo.

Quais são os rituais que você pode dividir com a sua audiência? Essas repetições criam movimento. Tudo que você faz, faz as pessoas te associarem a determinadas coisas e acreditarem que são repetições eternas da sua vida. Por isso, tenha cuidado com sua imagem na internet.

X. Mostre a vida real

O que o seu seguidor imagina que você faça quando está off-line?

O que você tem demonstrado para quem te segue?

O que você mostra é um recorte de um todo muito maior. Mostre as coisas boas e as não boas também, pois isso cria muita conexão e faz as pessoas se identificarem com você e ver que a sua vida não é perfeita, que sua vida é real. Entretanto, só mostre os problemas se, em seguida, você mostrar a solução. Assim, você vai construindo com a sua audiência uma sensação de pertencimento, mas não de fraqueza, nem de diminuição e fracasso.

As coisas podem dar errado para você, não tem problema, isso



acontece na vida de todo mundo. Porém, é importante você mostrar como você resolve os problemas que surgem para gerar uma percepção para quem está do outro lado de maturidade, de autoridade e não de uma menina indefesa que não sabe lidar com os problemas da vida.

XI. Crie quadros

O que mais você pode criar para fazer com que o seu público busque mais de você?

Criar quadros com dias fixos fará sua audiência voltar no seu perfil para acompanhar.

O que é o movimento do Marketing de Salto Alto?

É sobre:

- Manter a elegância;
- Não fazer Marketing enganoso;
- Não fazer propaganda enganosa;
- Não falar mal dos outros;
- Não ficar olhando concorrentes e se sentir ameaçada;
- Fazer o seu, com elegância e salto alto, não importa qual seja sua profissão e seu nicho;
- Saber quem você é e qual o seu lugar;
- Não falar mal de mulheres e se protegerem;
- Fazer o seu trabalho bem feito.

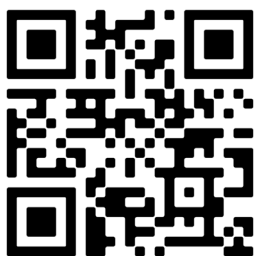
De que maneira você tem cuidado e defendido o seu mercado?

DIGITALIZE

COM VALESKA BRUZZI

Dúvidas?

Pergunte na
nossa comunidade no
Facebook [clcando aqui](#)
ou acessando o
QRCode:



@valeskabruzzo

