



# INFLUÊNCIA DIGITAL NA PRÁTICA

com Valeska Bruzzi

# RESUMO

# INFLUÊNCIA DIGITAL NA PRÁTICA (VALESKA BRUZZI)

## ◆ PERSONALIDADE

Para qualquer pessoa que esteja na internet disposta a influenciar seus seguidores, ou seja, a fazer com que as pessoas adotem atitudes preciosas, é necessário ter personalidade.

Lance suas tendências e seja uma figura com tanta personalidade que as pessoas passem a te imitar.

Quando você influencia e tem personalidade, as pessoas vão começar a te copiar e isso não pode te incomodar. Por este motivo, é preciso saber quem você é e quais são as suas características.

Ainda que todo mundo no seu mercado faça uma determinada coisa, tem a ver com você, com o que você é, com o que você acredita?

O que te diferencia de todo mundo?

É a partir disso que as pessoas irão se identificar com você.

De que maneira você vai se expressar?

De que maneira você vai se colocar para a sua audiência?

Como se destacar no meio da multidão?

O que fazer para se diferenciar?

Demonstre a sua personalidade, autenticidade e originalidade.

Não se neutralize. Desenvolva a persona que você vai colocar no seu perfil.

## ◆ VALORES

Quais são os seus valores?

Quais você vai levar para frente das câmeras e para o seu conteúdo?

Os valores você mostra muito mais vivendo do que falando sobre eles.

Os valores permitem que as pessoas se identifiquem ou se afastem de você.

Uma pessoa que influencia não tem medo de desagradar.

Mostre como você vence as suas próprias objeções.

Influenciamos não só para vender, mas também para fazer mudanças de hábitos.

## ◆ REPETIÇÕES

Não influencie a audiência apenas a comprar de você. Antes é preciso criar uma comunidade, criar um público que esteja próximo e divida esses valores com você.

Para influenciar é necessário criar uma narrativa e uma repetição na cabeça dos seus seguidores para que as pessoas naturalmente tenham vontade de te imitar.

Para a comunicação ser eficiente é preciso ter repetição, não exatamente igual todo dia, mas sempre atualizando a mesma mensagem que você quer passar.

Quais repetições você já cria no seu perfil e quais você pode criar a partir de agora?

Faça o que recomenda para os seus clientes fazerem. Mostre suas repetições. Mostre as coisas que você pratica no dia a dia e que te ajudam a ser uma pessoa melhor, que aumentam a sua autoridade e que levam a audiência a se aproximarem mais de você.

As pessoas compram de quem elas se identificam.

Esteja sempre presente. As pessoas querem ver a construção das coisas.

Crie um movimento e influencie a sua audiência a fazer a mesma coisa.

## ◆ **PALAVRAS E GÍRIAS DA COMUNIDADE**

Quais palavras você usa com a sua galera?

Quais as palavras que você repete?

É muito bom ter uma maneira de direcionar e se dirigir com a sua audiência, pois cria vocabulário de comunidade e gera sensação de pertencimento.

Influenciamos em micro decisões na vida das pessoas, não somente na internet, mas dentro de casa também.

Influenciar é criar repertório e relacionamento a todo momento. Crie os seus repertórios.

## ◆ **SEJA PRESENTE**

Esteja presente ao máximo nos stories.

O seu poder de influência será primordialmente feito nos stories que é onde você conseguirá construir a rotina.

Fale como se já tivesse uma grande audiência te acompanhando.

## ◆ PIADAS INTERNAS

Piadas internas são o que mais unem as pessoas.

Muitas vezes, as piadas internas surgem de haters que você recebe. Crie uma brincadeira com isso, dê a chance das pessoas participarem, pois isso é bom para o seu engajamento e para a criação de comunidade, formando laços afetivos.

Permita que as piadas internas surjam e durem.

## ◆ NÓS CONTRA ELES

Você é contra o quê, exatamente?

O que você não faz?

As pessoas gostam de seguir quem se posiciona, quem deixa claro quem é e quem não é.

Quem você não é?

O que você tem de diferente?

Ao se posicionar, você perderá seguidores, mas os que ficarem serão cada vez mais fiéis.

Seu trabalho é sempre deixar claro quem você quer que te siga e quem não quer.

## ◆ LIDERANÇA

Quais são as coisas que você não tem medo de falar e se posicionar?

O seguidor quer que você se arrisque, quer que você fale coisas que ele não tem coragem de falar, inclusive para poder compartilhar.

## ◆ **POLÊMICAS**

Qual seu posicionamento diante das polêmicas que interessam para você, que tenham relação com o seu nicho, com os seus valores e sua personalidade?

O que você está disposta a encarar?

Não dá para ficar em cima do muro em relação a tudo. Em algumas situações você precisa se posicionar, principalmente no que for relacionado ao seu nicho. É preciso deixar a sua audiência ciente do que você acredita em relação a internet.

## ◆ **ROTINA DE STORIES**

Crie um ritual matinal. Crie uma cultura de interação. Pense em algo que funcione para você, sem dar muito trabalho.

Faça um script, se necessário. Isso vai facilitar muito fazer stories.

Atualize sempre as pessoas, pois elas não acompanham o seu perfil diariamente.

## ◆ **CRIAÇÃO DE CONTEÚDO COM A COMUNIDADE**

Deixe as pessoas participarem do seu conteúdo. Gere oportunidades de conexão.

Não deixe de trazer assuntos da sua comunidade que você acha que pode render nos seus stories. Essa é mais uma oportunidade de influenciar.

## ◆ INFLUÊNCIA

A influência não se dá só pelo que você fala, mas também pelo que você faz, pelo que mostra, como aparece, se veste e como se comporta no geral.

Ajude as pessoas a entenderem o valor do seu produto/serviço. Por que vale a pena as pessoas investirem? O que muda na vida delas?

Ninguém quer seguir uma conta pequena. Naturalmente, você verá a sua audiência crescer quando se comportar como uma pessoa grande.

## ◆ INFLUÊNCIA DE COMPORTAMENTO

Influencie comportamentos antes de influenciar a compra do seu produto/serviço.

Busque influenciar outras coisas que não seja, necessariamente, a compra do seu produto.

É muito difícil o seguidor já chegar comprando seu produto/serviço de maior valor. O mais comum é que ele pegue pequenas dicas mais baratas até ganhar confiança.

## ◆ DIRECIONAMENTO

Mostre a direção. Para onde você quer levar os seus seguidores?

Que transformação vai oferecer? Atribua significado ao que você oferece.

## ◆ SUA ORIGEM

Mostre a sua origem. Gere identificação mostrando de onde veio, fazendo com que as pessoas vejam que é possível chegar onde você chegou.

Mostre seu ponto de partida e não apenas o ponto de chegada.

Traga provas sociais, isto é, se mostre como o seu próprio avatar transformado, ou mostre o depoimento de outras pessoas que aplicaram e tiveram resultado.

## ◆ **INFLUÊNCIA INDIRETA**

Divida o que você consome no dia a dia para desenvolver uma influência indireta.

As pessoas querem um pedacinho seu, isto é, querem ter algo igual ao que você tem para se sentirem mais perto de você.

Quando você começar a ser lembrada no offline terá conseguido criar senso de comunidade, pertencimento e proximidade.

## ◆ **INFLUÊNCIA X SEGUIDORES**

Você não precisa de muitos seguidores para ser influente. Existem muitas pessoas grandes na internet e com zero influência.

Você é muito mais influente do que imagina. No entanto, só saberá se testar.

Conquiste o seu poder de influência!



# INFLUÊNCIA DIGITAL NA PRÁTICA

com Valeska Bruzzi

## LIVROS INDICADOS NA AULA

BERGER, JONAH. **Contágio:** por que as coisas pegam. Rio de Janeiro: Alta Books, 2020.

GODIN, Seth. **Tribos.** Rio de Janeiro: Alta Books, 2013.

HEATH, Chip; HEATH, Dan. **Ideias que colam:** por que algumas ideias pegam e outras não. Rio de Janeiro: Alta Books, 2018.

THOMPSON, Derek. **Hit Makers:** como nascem as tendências. EUA: Harpercollins, 2018.