

# 100 PASSOS 3.0

#AULA47

# MÍDIA KIT

PASSO A PASSO PARA MONTAR O SEU



## RESUMO #AULA47

# MÍDIA KIT - PASSO A PASSO PARA MONTAR O SEU

**Você sabe montar um mídia kit?**

**É só um influenciador que precisa fazer?**

Não e também não é difícil fazer um.

Atualmente, cada vez mais marcas e profissionais liberais estão sendo abordados para fazerem parcerias.

O Mídia kit é como se fosse o currículo da marca, o currículo da blogueira, da influenciadora, da sua marca, de todo mundo que tem o interesse de atrair marcas para fazer anúncios em conjunto com a própria audiência. É o currículo da pessoa que tem uma certa audiência, que pode com seu potencial de influência agregar outras marcas, outras empresas para anunciarem junto com ela, para fazerem parcerias e, com isso, gerar um resultado satisfatório tanto para o anunciante quanto para si mesmo.

É uma ferramenta para apresentar seus dados e também o seu propósito enquanto influenciador. É o espaço onde você vai colocar os seus números, quem é você, o que você faz, como é a sua audiência, como é a sua relação com a sua audiência.

Quando você trabalha os seus diferenciais e faz um mídia kit bem feito, você fica menos dependente de números.

## Informações mais importantes para você ter no seu Mídia Kit

### 1. Nome da sua marca/seu @:

Não precisa colocar seu nome completo, pode ser seu nome artístico. Coloque um hyperlink no seu @.

### 2. A data que em que foi elaborado:

é importante estar sempre atualizada.

### 3. Quem é você? Escreva um texto que responda às seguintes perguntas:

- Quem é você? Escreva o que for interessante para quem vai ler.
- O que você faz de fato?
- Onde as pessoas podem te encontrar?
- Por que você faz o que faz? Você vai utilizar um discurso de vendas para convencer a marca que ela tem que te contratar.

### 4. Nichos de atuação: coloque as palavras (tags) que tem a ver com você.

### 5. Números do Analytics:

- Características do público, audiência e números que mostram no que você é boa;
- Seus melhores dias/horários;
- Sua taxa de crescimento (Ex: <https://socialblade.com>);
- Taxas de cliques em arrobas.

## 6. O que te credibiliza?

- Com quais marcas você trabalha ou já trabalhou? Fale sobre como foi o seu projeto, de que maneira você cresceu com a experiência, de que maneira a marca cresceu com a experiência, qual foi a vantagem para você e para marca, o que agregou e de que maneira a sua audiência reagiu.
- Outras redes sociais que você possui: deixe as pessoas saberem onde elas te encontram.
- Comentários de seguidores: prova social, mostre que você tem poder de influência.
- Pesquisa com seguidores nos stories: crie narrativas, crie um storytelling. Você pode colocar os resultados das enquetes também no seu mídia kit.

## 7. Posicionamento:

- Fotos e mídias adequados a sua marca pessoal: O seu posicionamento não vai aparecer somente no que você escreveu, mas também nas suas fotos e nos seus designs. Capriche em todas as mídias relacionadas a sua marca pessoal. Tudo depende do que você quer transparecer e nós comunicamos muito mais com imagens do que com palavras.
- Qualidade do seu conteúdo: qualidade das fotos, feed, videos, comentários de seguidores.

## 8. Vantagens de anunciar no seu perfil:

- Trazer mais exposição para a marca;
- Fortalecer a marca;
- Humanização;
- Aumentar a credibilidade da marca;
- Aumentar seguidores da marca;
- Transferência de confiança;
- Associação da imagem da marca com a sua imagem.

**Instagram citado na aula:**

@tudoorna, das Irmãs Alcântara.

*Aulas Complementares:*

**#Aula2 - Introdução ao Copywriting;**

**#Aula3 - Introdução ao Storytelling;**

**#Aula21 - Copywriting.**