

Gestão de
TRÁFEGO ORGÂNICO

A técnica de 2 centavos
Pedro Sobral

SUMÁRIO

| | | | |
|----|---------------------------|----|---|
| 03 | Introdução Time: 00'01 | 03 | Técnica dos 2 centavos da distribuição orgânica Time: 00'58 |
|----|---------------------------|----|---|

00'01"

INTRODUÇÃO

No último material, entendemos que **parte do trabalho de um GTO é garantir que o conteúdo chegará até as pessoas**. E faremos isso, é claro, na etapa 1, do planejamento, mas também será feito na etapa de distribuição!

Temos um módulo, aqui dentro do GTO, que explicará o passo a passo da distribuição de conteúdo, através do tráfego pago. Então, nós não entraremos nesse assunto agora!

Agora, falaremos da **Técnica dos dois centavos da distribuição orgânica**. E o que é isso?

Vem comigo que eu vou te explicar!

00'58"

TÉCNICA DOS 2 CENTAVOS DA DISTRIBUIÇÃO ORGÂNICA

Quando eu era mais novo, tinha muita vergonha de gravar conteúdo, porque eu não queria me expor. Eu não tinha medo do que o José, que mora no Acre, iria pensar de mim, mas **eu ficava preocupado com o que as pessoas que eram importantes para mim, iriam pensar**.

Um belo dia, estava no Instagram, lendo as minhas mensagens, e na área de solicitação de mensagens, comecei a responder às pessoas,

diariamente. Só que eu comecei a fazer isso com quantas pessoas? Com todo mundo que me mandava mensagem!

Eventualmente, estava recebendo cerca de 50 mensagens por dia, e, parece muita coisa? Talvez não, porque fazendo uma matemática básica, cheguei à conclusão de que em 15 minutos zerava o meu direct, respondia todas as pessoas e ainda gravava 50 vídeos (todas as respostas eram por stories).

Na época, eu estava começando a investir em tráfego pago, e sabia que **eu pagava, mais ou menos, 5 reais para alguém se cadastrar na minha aula ao vivo**. Aí eu pensei o seguinte: cada mensagem orgânica que eu enviar para a pessoa e ela se cadastrar na minha aula, é como se eu estivesse ganhando 5 reais!

Eu comecei a perceber que, organicamente, eu estava distribuindo meu conteúdo, e que eu conseguia “fazer dinheiro” em formato de lead, porque se cada lead vale 5 reais, eu consigo captar leads organicamente, e é como se eu estivesse ganhando dinheiro.

A partir disso, criei a **Técnica dos dois centavos de distribuição orgânica**, que consiste em: encontrar rodas/momentos de conversa e apresentar a sua opinião, dar seus dois centavos de perspectiva sobre algo.

“Pedro, mas ninguém consome nada meu, ninguém me segue, ninguém me curte. Eu consigo utilizar essa técnica?”

Consegue! Você pode buscar na *hashtag* do seu nicho, por exemplo, no Instagram, **postagens em que você possa interagir, de maneira educada, com um único objetivo: gerar valor**.

A internet está inundada de pessoas fazendo perguntas, comentando, discutindo, cooperando, debatendo, interagindo com comunidades de pessoas que estão falando sobre o mesmo assunto.

Pense no seu público-alvo. Sobre o que ele fala? O que ele digita? O que ele pesquisa? Sobre o que ele discute na internet? Onde essa pessoa está envolvida? É onde você deve estar!

Lembre-se: **o branding que não é visto, não é existente.** A Técnica dos dois centavos nada mais é do que nós, ativamente, sermos vistos.

Só que faremos isso sem esperar que o engajamento chegue até nós, mas, sim, entendendo que **o engajamento é algo construído.** E esse material é sobre isso.

Espero que esteja tudo tranquilo até aqui e até o próximo PDF.

Tamo junto!

