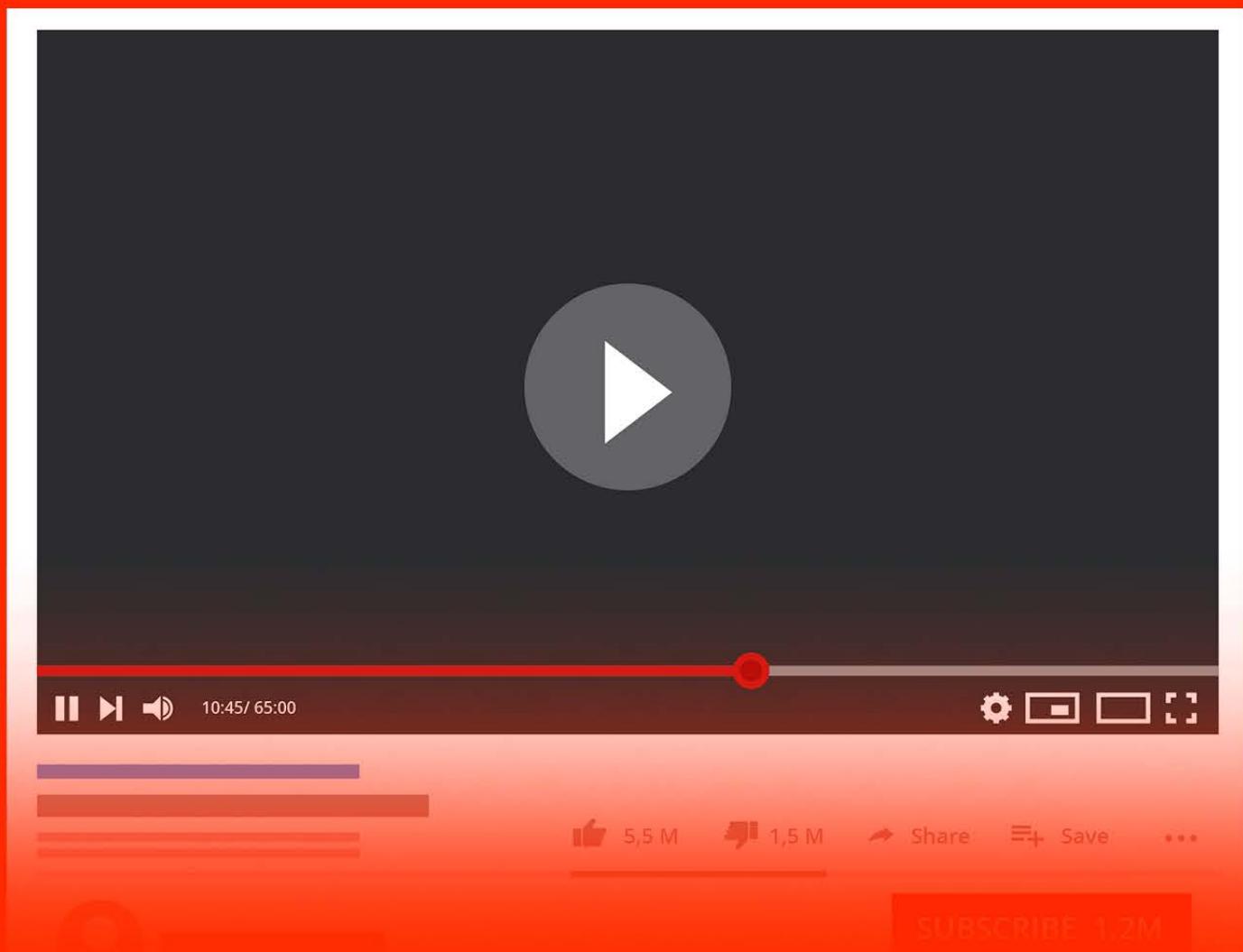




Hiper
Foco10k

YOUTUBE ORGÂNICO



Caio Calderaro

YOUTUBE ORGÂNICO

Eu a considero a melhor fonte de tráfego orgânica e automática.

Você não precisa ter grandes audiência, assim como no Instagram, é importante a qualidade dessa audiência.

Lembrando que eu fiz **167k** no meu primeiro lançamento com 100% YouTube com **2 mil inscritos**.

Antes disso já faturava em média 25k com YouTube como afiliado.

Aconselho sempre afiliado autoridade, porém, sem aparecer também funciona. Só dá mais trabalho para ter menos resultados. Mas pode ser um começo.

Vamos começar entendendo um pouco mais sobre quais são os 3 pilares de um YouTube que cresce exponencialmente:

1. **Thumbnail** (Capa do Vídeo) - CTR do seu vídeo vai influenciar se o YouTube vai recomendar seu vídeo. De acordo com a capa vai ter um número de pessoas que visualizam e clicam. Por isso a importância.
2. **Título** - Gerar a curiosidade assim como a capa para a pessoa que olhar querer assistir.

3. Retenção - O quanto uma pessoa que assiste fica no seu vídeo.

Youtube cresce de 3 formas:

1. Rede de pesquisa (Palavra ranqueadas)
2. Recomendação (Quando ele conclui que seu vídeo é relevante e recomenda. Aqui está o poder de maior crescimento)
3. Tráfego Pago: Vamos distribuir conteúdo

- **Nome do Canal**

Nome seu, crescer sua marca. Ou do nicho. Mesmo esquema do Instagram. **Estarem alinhados os nomes.**

- **Definindo Públicos**

- Como eu quero ser visto no youtube?

Professor, afiliado jornada, dicas, conteúdos.



PROFESSOR - É quando mesmo você sendo afiliado você já tem um estilo de ensinar como professor(a). Didática. Conteúdo denso. Legal esse perfil com algum resultado.

AFILIADO JORNADA - Afiliado que descreve sua jornada dentro do marketing digital, faz vídeos explicativos e mostrando o curso que está fazendo. Conta sua jornada. Sabe aquele vídeo que você assiste mas não tem conteúdo?

Porém, o afiliado indica algum produto.

DICAS - Afiliado que dá dicas, ensina alguns passos e depois faz oferta. Exemplo, ensinando a pessoa a usar a plataforma da Edduz. Conteúdo mais básico pegando topo do funil.

CONTEÚDOS - Quando você é mais técnico, não é um professor, porém, seu conteúdo é mais técnico, é menos superficial e mais profundo.

Lembrando, não é um ou outro. Pode ser um pouco de cada. A ideia é entender as maneiras que você quer expor. Todas elas funcionam muito.

Por exemplo:

Eu fui muito mais para afiliado professor e conteúdos. Audiência menor, porém, com muito engajamento. Nos outros modelos a audiência fica maior por ser mais topo de funil, porém, menos engajamento. Mas pelo volume, vende muito também.

- **Definindo Conteúdos**

- Conteúdo que resolva um problema da sua audiência. (Escutar bem o que eles querem)
- Conteúdo alinhado com o produto que vende (Roma)
- Dicas
- Aulas



- Tutoriais - Tutorial completo passo a passo de como fazer tal coisa
- Pesquisa palavra-chave com alinhamento a roma
- Vídeo no mínimo 8 minutos.
- Frequência mínima 1 por semana. Ideal seria 2 a 3 por semana. Lembrando sempre da qualidade ao invés da quantidade primeiro.

● **Thumbnail (Capa do Vídeo)**

O que deve conter em uma thumb é uma promessa/curiosidade/resultados/interesse.

Resumir em palavras ou imagens aquilo que é o vídeo, mas tentando sempre deixar mensagem subliminar para gerar desejo de assistir.

É importante ter:

1. Foto com caras e bocas para chamar atenção
2. Imagens
3. Elementos
4. Efeitos



- Criação de Título:

<https://www.fotojet.com/apps/?entry=design>

- Remover o fundo da foto:

<https://www.remove.bg/upload>

- Arrumar fotos e elementos

<https://www.canva.com/> ou Baixar programa
PhotoscapeX

Lembrando que no começo você vai bater cabeça para fazer, com o tempo você arruma um editor para fazer para você. Mas é importante você fazer no início porque é um pilar importante.

● Copys e Títulos

A copy do título é um complemento da mensagem da Thumbnail, nunca fazer a mesma coisa. É uma oportunidade a mais de gerar desejo/curiosidade.

Sempre use sua palavra-chave de busca no título.

Vamos falar sobre SEO mais abaixo.

Gerador de Headlines (Idéias de títulos de vídeos)

<http://elitefinanceira.com/hot/>



- **Descrições**

Colocar seus links mais importantes sempre no inicio:

1. Isca digital
 2. Treinamento que indica
 3. Canal do telegram caso tenha
 4. Seu instagram para as pessoas te seguirem
-
- Depois vídeos recomendados. Colocar os vídeos que mais bombou, caso não tenha ainda, vai colocando os 3 últimos.
 - Mini artigo focado nas palavras-chaves. Vamos falar sobre isso abaixo em SEO.

- **SEO**

SEO é você buscar ser ranqueado em uma determinada palavra-chave. Gosto de ranquear sempre com palavras alinhadas com a oferta.

Mas alguns players ranqueiam em vários modelos para crescer o canal. Também funciona.

Quais principais métricas para ranquear um canal:

- Palavras-chaves alta busca ou calda longas
Olhar planejador do Google ou Ubersuggest.

E também:

<https://app.vidiq.com/setup/keywords>

- Nomear o vídeo
- Usar palavra-chave no título
- Descrições com um mini artigo com variações de palavras que pesquisou.
- Tags da palavra-chave principal e variações.

Para achar melhores tags:

<https://rapiddtags.io/generator>

Aprender usar o vidIQ para ver a **pontuação**.

- Retenção que vai manter ele ranqueado



- **Roteiro ideal**

1. Introdução - Promessa

Hoje eu vou te ensinar a como criar um campanha do zero..

2. Reforçar a introdução

3. CTA - Treinamentos/Isca

4. Digital/Curtir/Comentar/Inscrever

5. Conteúdo

6. CTA - Treinamento/Isca Digital (TODOS OS VÍDEOS)

- **Edições de Vídeos**

Eu uso alguns programas:

AdobePremiere

Camstasia 9

ShotCut

Cortar para deixar mais dinâmico, cortar respirações. Usar um pouco de Zoom out e Zoom in (vai ter aula)

- **Estratégia de Vendas no conteúdo**

Todos os vídeos usam a estratégia de venda invisível ou indireta. Revezar entre promessas mais diretas às vezes. Lembra que o vídeo sempre é uma narrativa de vendas.

Mostra um erro, ou uma oportunidade. Falo sobre ela e a ofereço.

- **Crescimento**

Constância

Lembrando da harmonia entre as ferramentas. A cada vídeo novo, divulga no instagram que saiu o vídeo. E no youtube sempre chamam para instagram.

É importante ter várias fontes de contato com o cliente.



OBS: Olhar no módulo do GPA caso não saiba como criar um canal do zero. Vamos ter aulas das ferramentas (Edições, Thumbs, Palavras-chaves)

O nosso pilar mais importante vai ser o conteúdo, SEO e tráfego pago distribuindo.

google ads para afiliado

google ads afiliado hotmart
google ads para afiliados passo a passo
curso google ads
google adwords
curso de google adwords
google ads para afiliados,
google ads para afiliados passo a passo,
google ads,google ads para afiliados hotmart,
google ads afiliado,google ads para afiliado,
google ads hotmart,google ads para iniciantes,
como vender no google ads como afiliado,
google ads afiliados,google ads como funciona,
como anunciar no google como afiliado,
google ads para afiliados
monetizze,
afiliado google ads
google ads para afiliados 2020
criar anuncio no google ads,
google adwords
ganhar dinheiro google ads

Como aprender google ads para afiliado

google ads afiliado hotmart
google ads para afiliados passo a passo
curso google ads
google adwords
curso de google adwords
google ads para afiliados,
google ads para afiliados passo a passo,