

TRANSFORMANDO

**AUDIÊNCIA**  
**EM DINHEIRO**

O CAMINHO PARA A  
**AUDIÊNCIA FIEL**  
RESUMO DA LIVE 02

Seja muito bem-vindo à segunda live do **Desafio Transformando Audiência em Dinheiro.**

Já compartilhe uma foto desse resumo nos seus stories usando a **#SouProtagonista.**

Na live 01, falamos sobre a diferença entre profissional e amador, como é importante ter boas referências para criar conteúdo e por que você precisa deixar de ser informante e se tornar um formador de opinião.

Sempre que você fizer um post, pergunte-se: esse post vai gerar algum sentimento ou emoção no seu seguidor? Ele vai se identificar? Vai concordar ou discordar?

O principal objetivo deste Desafio é te dar as ferramentas para você começar do zero ou quer melhorar seus resultados na criação de conteúdo para se tornar um protagonista.

Vamos começar com a **Rádio Protagonista!**





As pessoas enviaram um áudio contando seus maiores aprendizados na live 01. Este foi o relato enviado pela **Alicia Mendonça**:

*"Sem dúvidas o maior aprendizado que eu tive na live 01 foi sobre ser a protagonista da minha própria história e principalmente ser uma profissional cada vez melhor, pensar a longo prazo e todos os dias fazer mais e melhor."*

O protagonista tem algo muito especial dentro de si: o overdelivery. Quando pedem alguma coisa, ele sempre se esforça para entregar mais e melhor do que foi pedido.



Este é o da **Manu**:

*"Após ver a live 01, passei a repensar minhas atitudes. Eu posto apenas quando estou com inspiração, depois eu não tenho resultados, ninguém interage, e eu fico me lamentando. Essa live não serviu só para o Instagram, serviu também na vida privada. Depois disso, o que mais quero fazer é trabalhar como profissional todos os dias, deixar de ser amadora e correr riscos."*

**Quando você percebe o poder que tem em fazer acontecer, tudo muda.**

Por isso escolhi o tema para a primeira live — afinal, não adianta entregar a quantidade de coisas que vamos entregar

aqui no TAD se você não estiver com vontade de trabalhar bem e fazendo isso por querer fazer.



Mais um áudio! Agora do **Thiago**:

*"Que aula magnífica! Obrigado pelo conteúdo. A sacada principal que eu aprendi foi me enxergar como profissional, e isso para mim fez diferença a partir de agora."*



Também o relato da **Kellen**:

*"Esta primeira live foi incrível, adorei do começo ao fim! O maior aprendizado foi a diferença entre o profissional, que trabalha com compromisso, e o amador, que não faz nada com compromisso. Eu estava sendo este segundo tipo, mas eu sei que não tem vez em lugar nenhum. Eu escolhi ser protagonista e profissional em tudo que eu fizer."*



Por fim, o que a **Rebeca** falou:

*"Parabéns por essa live! Uma parte que me marcou muito foi que o profissional permanece no trabalho. Aquelas coisas óbvias que nem pensamos, e quando alguém fala faz tanto sentido. Essa ideia fez tanto sentido na minha cabeça que foi aquele óbvio que precisava ser dito."*

Essa frase que ela mencionou, que o profissional permanece no trabalho, eu vi pela primeira vez no livro **A guerra da arte**.

Todo mundo tem uma audiência dormindo que está esperando ser despertada. Quando você faz barulho, você acorda a audiência, chama a atenção das pessoas, mas só isso não basta. Você precisa cativar sua audiência para ela permanecer com você e se tornar fiel ao seu perfil.

Esses 6 passos eu aprendi nesses 7 anos produzindo conteúdo, conversando com outros criadores de conteúdo e analisando padrões do que realmente funciona.

Conquistar significa adquirir algo por meio do esforço ou merecimento. Para conquistar a sua audiência, você vai precisar se esforçar.

Não é fácil, porque se fosse, todos conseguiriam essa conquista. Mas atenção: ter muitos seguidores não significa ter uma audiência fiel.

Uma blogueira que produz conteúdo mais "bobo", mesmo com milhões de seguidores, pode não ter uma audiência fiel porque as pessoas vão correr quando ela tentar vender algum produto.

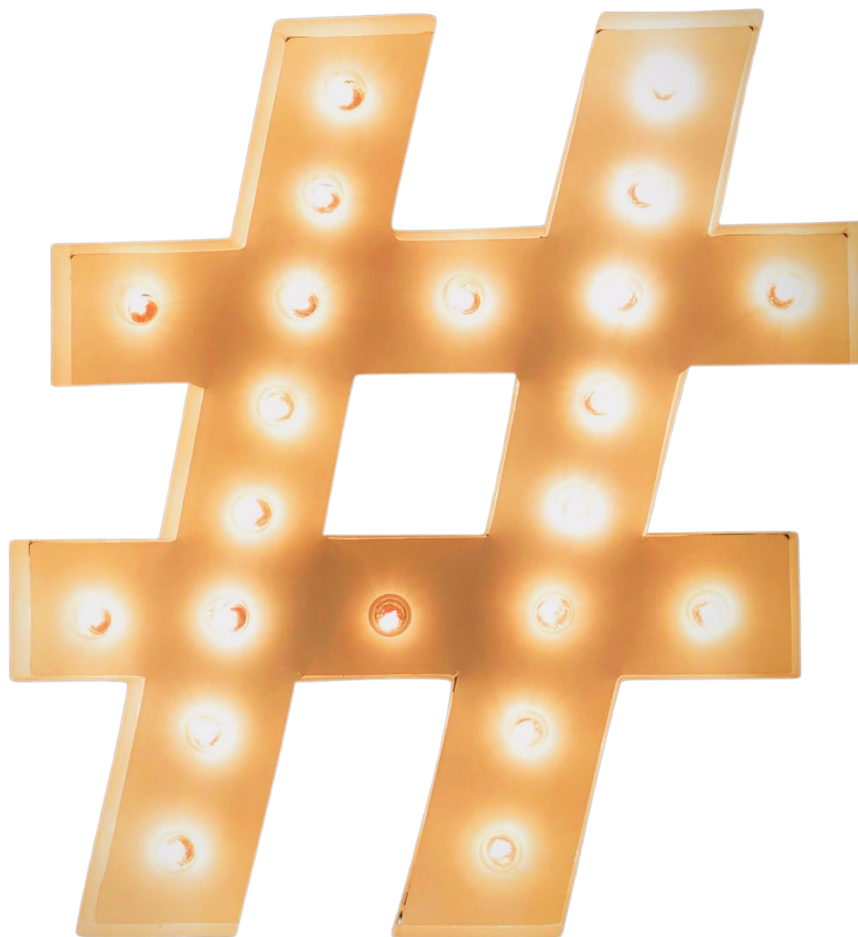
Todo mundo está contigo até você lançar algum produto e começar a cobrar porque tudo estava ótimo. Seu seguidor começa a questionar e você fica com medo de vender e cobrar.

Para você conquistar a audiência certa, que não vai se incomodar quando você oferecer algum produto, você precisa fazer um esforço.

Todos os seis passos da live exigem esforço, eu não sou a pessoa que compartilha truques. O meu jogo é do médio e longo prazo, não adianta viralizar um vídeo no curto prazo se você não se preparou.

Você está no Instagram como profissional, não como um hobby.

Bora para os **6 passos para conquistar uma audiência fiel!**



# O1

## DRIBLAR A ILUSÃO DE "QUANTO MAIS, MELHOR"

---

Durante toda nossa vida, crescemos com essa mentalidade, e acabamos levando isso para o mundo da internet. Temos a impressão de que só vamos conseguir fazer dinheiro com milhões de seguidores.

Isso é uma ilusão porque, em vez de fazer um post estratégico, você tenta sempre atingir o máximo possível de pessoas a qualquer custo.

Isso não é certo porque se você atinge muitas pessoas, você vai queimar o seu filme. Não é todo mundo que quer te ouvir, tem o mesmo perfil comportamental que você, tem os mesmos objetivos, virtudes e princípios.

Vamos supor que você fez um vídeo que viralizou e trouxe muitas pessoas para o seu perfil, mas esse vídeo não foi estratégico para um público, e sim um vídeo que qualquer pessoa poderia assistir.

Chegam muitas pessoas ao seu perfil, e aí começam o hate, os comentários chatos. Você fica com muitos seguidores e pouquíssimo engajamento.

**Quem atira para todos os lados não acerta ninguém porque a confiança é resultado da frequência.** Em quantas pessoas você confia hoje só porque você já convive há muito tempo com elas?



**QUEM ATIRA PARA  
TODOS OS LADOS  
NÃO ACERTA NINGUÉM  
PORQUE CONFIANÇA  
É RESULTADO DA  
FREQUÊNCIA.**

A frequência permite familiaridade porque parece comum. Se você quer atingir muitas pessoas, você não consegue ter frequência.

Temos uma quantidade limitada de energia, quanto mais energia você dissipa, mais fraco você fica.

Se você quer atingir todo mundo, você atinge com pouco impacto — é muito melhor atingir a mesma pessoa várias vezes do que atingir pessoas diferentes.

Quando você escolhe um público específico, você consegue atingir a pessoa com mais frequência até que ela decide confiar mais em você e no seu trabalho.

## 02 **SABER ESCOLHER O PÚBLICO CERTO**

---

Você já entendeu que o “quanto mais melhor” não funciona no digital, principalmente quando se trata de audiência. Então, como selecionar o seu público?

Antes de tudo, você precisa se conhecer. Comece a fazer este exercício com você mesmo: eu, Luana, desde criança sou uma pessoa competitiva, que gosto de estar entre os melhores, me levar aos extremos, quanto mais difícil melhor.

Há pouco tempo atrás eu não tinha uma noção clara de quem eu era. O problema é que você não sabe qual público vai se

identificar com você, porque existem diferentes perfis comportamentais.

Se você não tem noção desses perfis para escolher o seu público, você corre o risco de ter uma audiência que pode querer te cancelar a qualquer momento.

Se o seu público não está alinhado aos seus valores, as pessoas vão te achar sem noção. Por isso que, para definir sua audiência, é preciso clareza sobre seus princípios e valores.

O nosso **Curso Protagonista Digital**, que será lançado no dia 7 de novembro, foi construído em cima disso.

As pessoas não vão se identificar com você se não houver esse trabalho. **Para conquistar uma audiência fiel, essa audiência precisa estar em ressonância com você.**

E quando você sabe quem você é, todo conteúdo vai ter sua marca e as pessoas que serão atraídas pelo seu conteúdo pensam parecido com você.

Se você tem as pessoas certas na sua audiência, você não precisa atingir uma multidão para ter resultados.

Normalmente as blogueiras mais canceladas têm um público muito amplo; as pessoas se identificam por coisas muito superficiais, não existe uma audiência fiel.

**Quanto mais superficiais forem suas opiniões, você vai atrair mais pessoas que vão se identificar artificialmente com o seu conteúdo.**

A woman with long blonde hair, wearing a denim jacket, is shown in profile, reaching out with her right hand towards a wall. The wall is covered in a dense, textured pattern of pink and blue light, resembling a digital or data-like effect. The background is dark and indistinct.

**PARA CONQUISTAR UMA  
AUDIÊNCIA FIEL,  
ESSA AUDIÊNCIA PRECISA ESTAR EM  
RESSONÂNCIA COM VOCÊ.**

Essas pessoas, na primeira oportunidade que tiverem, vão te criticar ou parar de seguir porque você não deu um motivo profundo para elas te acompanharem.

Os meus seguidores que me acompanham hoje se conectam comigo num grau muito mais profundo porque as minhas opiniões são muito mais profundas.

Cuidado: ter opinião forte não significa ser cabeça dura. Eu não tenho problema nenhum em refletir e mudar de opinião, mas os meus seguidores não podem se conectar comigo de forma superficial.

Comece a se observar: o que você gosta e o que você não gosta, quais são seus princípios, crenças e valores. Você precisa trazer isso para sua comunicação.



Você já deve ter escutado sobre isso muitas vezes, mas eu vou trazer um ponto de vista diferente aqui.

Sem a live de ontem, se eu falasse simplesmente para você ter frequência, você não conseguiria isso porque você não estaria agindo como profissional.

Todos os dias, milhões de pessoas estão postando no Instagram, então você está competindo pela atenção do seu seguidor o tempo todo.

O seu seguidor pode gostar muito de você, mas se você não é frequente, ele vai se frustrar porque não tem conteúdo novo.

Ele precisa ser tratado como rei. Você é o protagonista, mas só porque você coloca o seu seguidor em primeiro lugar.

Você precisa aparecer todos os dias porque é muito fácil perder a atenção. Você não é tão especial quanto você acha que é. Se você não é constante, o tempo que o seguidor dedicaria para o seu perfil será dedicado para outro.

O seu seguidor está disposto a aprender sobre o seu nicho (por exemplo, finanças). Se você não está aparecendo todos os dias, ele vai continuar querendo aprender e outra pessoa vai suprir essa necessidade dele.

**Você precisa estar presente para construir uma audiência fiel.**

Pense no namoro: como namorar uma pessoa que nunca está ali? A frequência gera familiaridade, que gera confiança.

Se a pessoa entra no seu perfil e encontra o que ela quer, ela vai ficar feliz e vai saber que pode contar comigo.



**VOCÊ PRECISA ESTAR  
PRESENTE**  
PARA CONSTRUIR UMA AUDIÊNCIA FIEL

# O 4 VOCÊ PRECISA CRIAR SENSO DE COMUNIDADE

Todo criador de conteúdo que quer conquistar uma audiência fiel faz isso como uma comunidade. Seus seguidores são únicos, mas todos juntos formam uma comunidade sensacional e muito forte.

## **O senso de comunidade acontece pela ressignificação das coisas.**

Um exemplo para ficar mais claro: quando uma pessoa casa aqui no Brasil, é uma festa normalmente à noite, começa na Igreja e termina no salão. Lá na Índia, uma outra cultura, o casamento pode durar até dias.

O casamento é uma coisa, mas tem significados diferentes e, por isso, as pessoas agem de forma diferente.

## **As comunidades têm significados diferentes para as mesmas coisas.**

Outro exemplo: dois anos atrás, se eu postasse uma foto de unhas feitas, as pessoas iriam me perguntar a cor ou a marca do esmalte.

Hoje em dia, eu ressignifiquei o ato de pintar as unhas: antes era só pintar as unhas, agora significa estar preparada para dominar o mundo.

**QUANTO MAIS COISAS  
VOCÊ FOR CAPAZ DE  
RESSIGNIFICAR,  
MAIS SENSO DE COMUNIDADE VAI GERAR.**



Com esses novos significados, as pessoas vão lembrar mais de você porque você foi a pessoa responsável por mostrar algo que elas ainda não tinham visto.

Você está conseguindo gerar novos significados para as coisas? Você está transformando seu trabalho colocando um propósito maior em detalhes comuns?

Pense sobre isso e tente colocar significados maiores para as coisas simples do seu dia a dia.

## 05 ALIMENTE BEM SUA AUDIÊNCIA

---

Você já entendeu que precisa de frequência no seu perfil, agora vamos falar sobre alimentar os seus seguidores.

Você, criador de conteúdo, precisa de livros, cursos, filmes, palestras, vídeos etc. para aprender coisas novas, juntar o aprendizado e postar conteúdo interessante para a audiência.

É isso que eu estou fazendo aqui no **Desafio TAD**: estou dando uma alimentação muito boa que vai te satisfazer.

Mas para isso, você precisa se informar, estudar mais, aumentar o seu repertório para trazer conteúdos cada vez melhores.

**“Luana, eu não tenho ideia de conteúdo”: eu também não, e é justamente por isso que estou sempre estudando.**

A close-up, high-contrast photograph of a welder at work. The welder's face is partially visible, wearing a dark welding mask. Their hands are holding a welding torch, which is emitting a bright, intense light and a shower of sparks. The background is dark, with some blurred light sources, possibly from other parts of the workshop or machinery. The overall color palette is dominated by the bright orange and yellow of the sparks and the deep blues and blacks of the welder's gear and the background.

**O BOM CONTEÚDO  
É AQUELE QUE DEU  
TRABALHO  
PARA FAZER.**

Pegue um capítulo de um livro bom do seu nicho, e eu duvido que você não tire pelo menos cinco boas ideias disso.

**Quanto mais referências você usar para construir seu post, mais rico ele vai ficar.**

Coloque referências de música, literatura, tecnologia etc. Tenta pensar em algo legal que esteja relacionado ao seu nicho e alimente bem a sua audiência — **o bom conteúdo é aquele que deu trabalho para fazer.**

## 06 **TENHA CLAREZA SOBRE CONTRA QUEM VOCÊ LUTA E DE QUEM VOCÊ SE PROTEGE**

No meu perfil, eu e meus seguidores nos protegemos da dependência financeira (ficar pedindo dinheiro para os outros, depender da CLT), lutamos contra a preguiça, a procrastinação.

Reflita agora: **contra quem você está falando e de quem você se protege?**

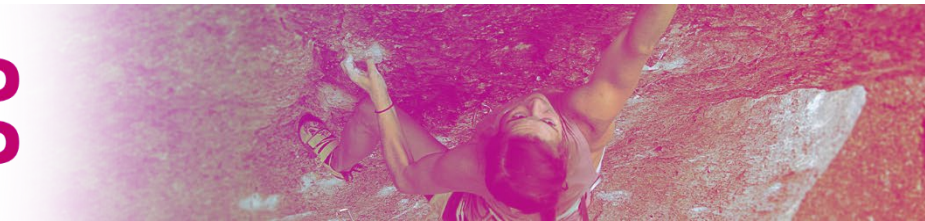
Quando você tem esses seis passos em mente, fica muito mais fácil criar conteúdo porque você já sabe como vai moldar.

Não é para fazer hate ou falar mal dos outros, e sim defender os seus valores trazendo esses elementos para sua

comunicação. As pessoas se identificam demais por conta disso.

Se você conseguir aplicar os seis passos, sua audiência vai se identificar com você, vai aparecer nas lives, comprar seus produtos porque você soluciona os problemas dela e gera confiança.

## EXERCÍCIO PRÁTICO



Reflita sobre os seis passos que falamos hoje e marque quais deles você está conseguindo seguir no seu perfil:

- Driblar a ilusão de “quanto mais, melhor”
- Saber escolher o público certo
- Estar sempre presente para sua audiência
- Criar senso de comunidade
- Alimentar bem sua audiência
- Clareza sobre contra quem você luta e de quem você se protege

Depois de marcar, pense em maneiras de aplicar o que está faltando e incluir na rotina do seu perfil para se tornar um formador de opinião e construir sua audiência fiel.

Na próxima live, vamos falar sobre como construir um perfil do zero e vou analisar ao vivo o perfil de vocês, coisa que vocês vivem pedindo no meu perfil.

Vou escolher alguns perfis para essa consultoria grátis, então já vai se preparando e recheando o seu perfil com conteúdo. Para saber todos os detalhes e ter a chance de ter o seu perfil analisado ao vivo por mim, toque no botão abaixo e participe do grupo exclusivo no WhatsApp



LUANA ♦ CAROLINA

TRANSFORMANDO

**AUDIÊNCIA**  
**EM DINHEIRO**

AULA 03 HOJE ÀS 20h

**CLIQUE AQUI PARA  
ENTRAR E DEFINIR  
UM LEMBRETE**