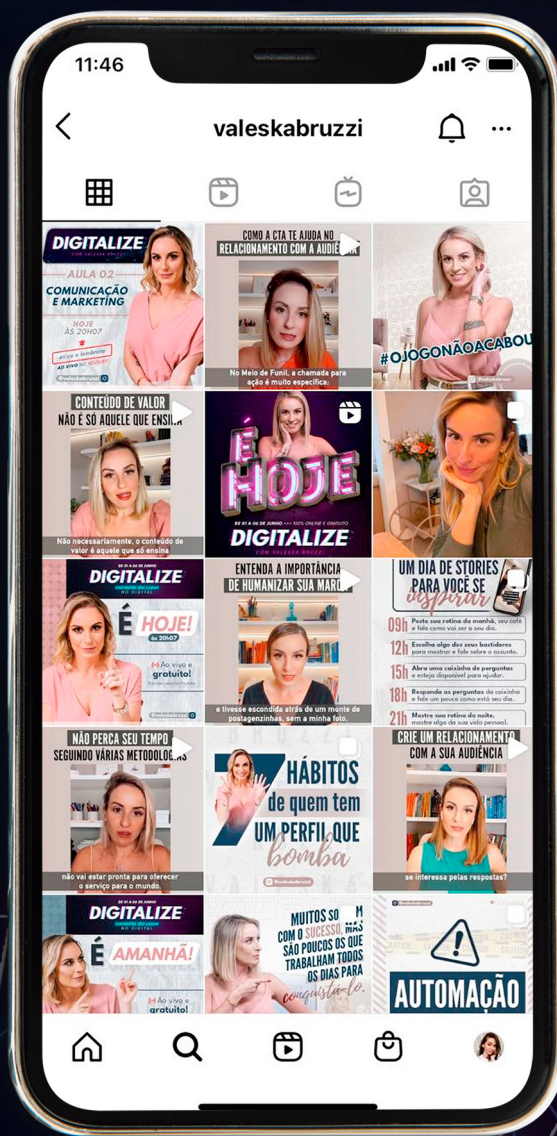


2021

DIGITALIZE

COM VALESKA BRUZZI

RESUMO



AULA 2

COMUNICAÇÃO E MARKETING

@valeskabruzzi

No **Digitalize** eu vou te mostrar as **7 habilidades essenciais para construir um perfil de sucesso no Instagram**, com seguidores engajados e verdadeiramente interessados no que você tem a oferecer.

AULA 02
02/06 QUARTA

COMUNICAÇÃO E MARKETING
AO VIVO | 20H07

HABILIDADES DESENVOLVIDAS NA AULA DE HOJE:

- Trabalhar sua voz e a amplificação dessa voz para ser ouvida nas redes sociais.



3- COMUNICAÇÃO ORAL

I- Oratória:

a) É importante aprender a se comunicar melhor, traduzir por meio da sua voz, da sua postura, da entonação, da maneira como você olha, a mensagem que você quer trazer. O desconforto é natural e a gente só perde isso quando vai se habituando, praticando. A boa oratória começa quando você controla os seus pensamentos. Saiba se blindar ao fazer uma live e não se submeta a situações que você não quer passar.

b) Avise que está nervosa. Quando você comunica à sua audiência que está se sentindo desconfortável e nervosa, as pessoas tendem a sentir empatia e se colocam no seu lugar. Muitas das vezes, o que mais nos atormenta é o que as pessoas vão pensar de nós. Ao abrir sua fragilidade, sua vulnerabilidade, você conquista aliados, pessoas que torcem por você e se identificam com você.

c) Power Pose: O nosso corpo se comunica com a nossa mente. Quando você assume uma postura de poder, você relaxa. Faça uma pose de poder, sinta e perceba a sua potência.

d) Tenha coerência com o que você fala e a sua expressão, o seu ânimo. Busque transmitir vida no conteúdo que você apresenta. Não demore muito para falar. Cada story de 15 segundos tem que ter começo, meio e fim. Seja objetiva e espontânea. Seja animada, divertida, mas tenha também sobriedade e bom senso. Para chamar e manter a atenção das pessoas é preciso quebrar padrões. Saiba trabalhar o silêncio, a pausa e evite vícios de linguagem. Gírias podem te ajudar a atrair determinados públicos e repelir outros.

3- COMUNICAÇÃO ORAL

II- Carisma:

Uma pessoa carismática é aquela que demonstra se importar, que escuta, que interage com você. É a capacidade de se comunicar bem, de expressar trocas e sentimentos. O carisma pode ser desenvolvido. Essa conexão você consegue quando demonstra vulnerabilidade, empatia, quando se preocupa com o outro, quando ouve mais e fala menos. Tenha diálogos e não monólogos.

III- Storytelling:

É criar narrativas e boas histórias. As pessoas gostam de saber da vida do outro e de acompanhar histórias. Storytelling tem o poder de fazer as pessoas comprarem o seu produto e pagarem mais por ele.

4 PASSOS PARA A COMUNICAÇÃO NÃO VIOLENTA

- 1- Observação;
- 2- Sentimentos;
- 3- Necessidades;
- 4- Pedido.



4- MARKETING

I- Amplificar sua voz:

Marketing é deixar as pessoas saberem o que você faz. Não tenha medo de ser chamada de marketeira. Ganhar dinheiro não é errado, é para isso que você trabalha. Quanto mais dinheiro você ganha, mais você consegue se aperfeiçoar como profissional, treinar, se desenvolver, evoluir e virar a melhor naquilo que você faz.

II- Marketing desmistificado:

Fazer marketing é **amplificar o seu potencial** de falar com o seu público alvo, com os consumidores, com a sua audiência. Quanto mais clara e honesta você for, menos você terá medo da palavra marketing.

III- Marketing em rede social

É muito diferente de marketing no Google, de marketing em panfletos. Em rede social buscamos socializar e nos aproximar da audiência. **Socialize, converse, troque.**

As pessoas têm interesse na sua vida sim, desde que você saiba usar o storytelling, criar narrativas para gerar interesse na sua vida. A vida de todo mundo pode ser absolutamente desinteressante ou muito interessante, tudo depende das narrativas que você conta. Qual a história que você conta da sua vida? De que maneira você apresenta a sua história?

IV- Tráfego orgânico (jogo com algoritmo e seguidores):

Tráfego orgânico é quando você atrai mais pessoas para o seu perfil de forma gratuita.

V- Tráfego pago

É quando você paga para o Instagram (algoritmo) te entregar mais. Tenha clareza do público que você quer atrair para não desperdiçar dinheiro. Você pode impulsionar, promover ou usar o gerenciador de anúncios.

LIVROS CITADOS NA AULA

ROSENBERG, R. Marshall. **Comunicação não violenta:** técnicas para aprimorar relacionamentos pessoais e profissionais. SP: Ágora, 2006.

Yuval, Noah Harari. **Sapiens:** Uma Breve História da Humanidade. RS: L&PM Editores, 2018.

PALESTRA CITADA NA AULA

Palestra com **Amy Cuddy:**

[CLIQUE AQUI PARA ASSISTIR!](#)

#OJOGONÃOACABOU
#OJOGONÃOACABOU
#OJOGONÃOACABOU
#OJOGONÃOACABOU
#OJOGONÃOACABOU
#OJOGONÃOACABOU
#OJOGONÃOACABOU
#OJOGONÃOACABOU
#OJOGONÃOACABOU
#OJOGONÃOACABOU
#OJOGONÃOACABOU
#OJOGONÃOACABOU



DIGITALIZE

COM VALESKA BRUZZI

DÚVIDAS?

Pergunte na nossa
comunidade no
Facebook
clicando aqui.

@valeskabruzzi

