



DIGITALIZE

COM VALESKA BRUZZI

Aula 02

Comunicação e Marketing



Resumo

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

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:

Oratória é a arte de falar bem, de ser um bom interlocutor. Existem uma série de técnicas para você aprender a falar bem:

a) Respiração: Treine sua respiração, fale com pausas, fale lentamente e rapidamente. Procure o tom de voz que é mais confortável para você, sem forçar sua garganta. Leia em voz alta, de frente para o espelho, usando vários ritmos, tons e pausas, para encontrar a sua voz de poder. A linguagem de rede social é uma linguagem rápida, esteja atenta ao seu tom de voz, ritmo e cadência.

b) 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. Coloque em sua mente que você tem o domínio total do que irá falar.

c) Se grave, se assista: Saiba se blindar ao fazer uma live e não se submeta a situações que você não quer passar. Observe se você tem vícios de linguagem e busque eliminá-los. Evite repetições. Use metáforas. Dê exemplos. O desconforto é natural e a gente só perde isso quando vai se habituando, praticando.

d) Busque transmitir vida no conteúdo que você apresenta: Tenha coerência entre o que você fala e a sua expressão, o seu ânimo. Não demore muito para falar. Cada story tem que ter começo, meio e fim. Seja objetiva, espontânea e divertida, mas tenha também sobriedade e bom senso. Para chamar e reter a atenção das pessoas é preciso quebrar padrões. Não tenha medo de colocar a sua voz potente no mundo.

II. Carisma:

Como ser carismática?

Consuma conteúdo de pessoas que você acha que são muito carismáticas. Quem são as pessoas mais carismáticas para você na internet? Faça a engenharia reversa e tente entender de que maneira o carisma está presente nessas pessoas.

Você tem sido uma pessoa empática?

Uma pessoa carismática é aquela que demonstra se importar, que escuta, que interage com você. Carisma é a capacidade de se comunicar bem, de expressar trocas e sentimentos. 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. Sorria, demonstre afeto e alegria.

O carisma é fundamental e pode ser desenvolvido. Para desenvolver seu carisma vai ser preciso se expor e ocupar seu espaço. Não vai mudar nada na sua vida se você só reclamar e se preocupar com seus concorrentes. O campeão olha pra frente, está preocupado com a própria jornada, não fica olhando para os lados, se lamentando e se comparando.

Tenha foco em desenvolver a sua essência, o seu carisma, a sua linguagem, a sua comunicação com seus seguidores e confie mais em você.

Marketing em rede social não é só posicionamento de marca, tem a ver com conexão e relacionamento também.

III. Storytelling:

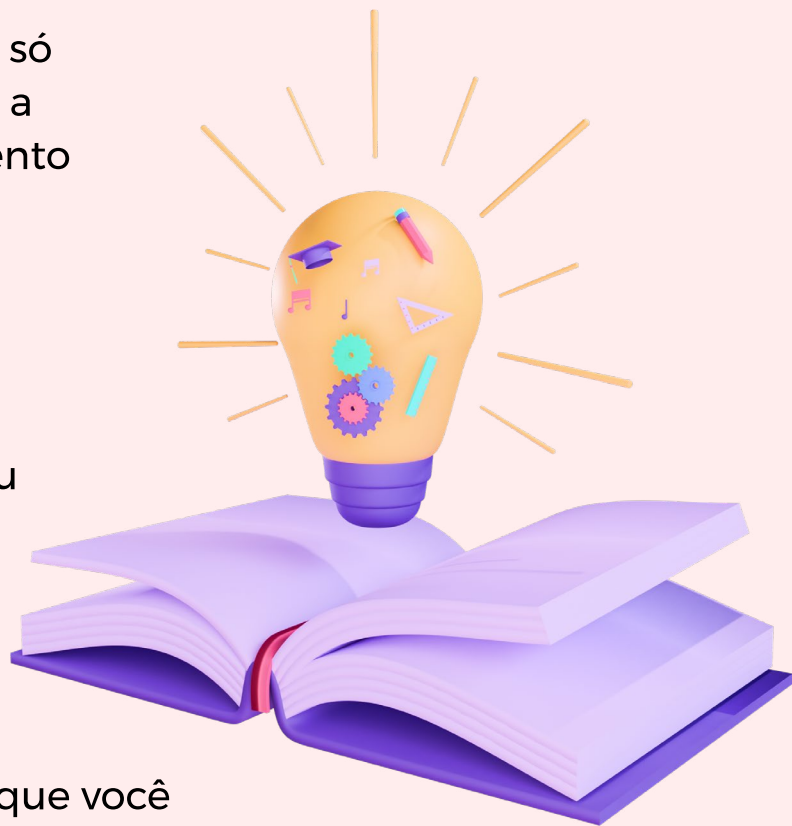
Não se comporte apenas como spam, ou propaganda de TV.

Aparecer apenas para vender ou anunciar promoção só vai dar certo se você tiver muito dinheiro e uma excelente estratégia para investir em tráfego pago.

Em rede social, são as histórias que você conta que faz as pessoas se interessarem em acompanhar seu conteúdo.

Como você conta a história da sua vida?

Saiba contar a história da sua vida. Não é saber contar somente história de vitória e de derrota, mas também saber contar as micro narrativas que acontecem na sua vida. É sobre



transformar coisas corriqueiras em algo interessante.

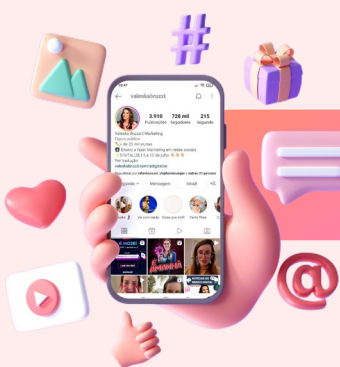
Storytelling é a arte de criar narrativas e contar boas histórias. As pessoas gostam de saber da vida do outro e de acompanhar boas histórias. Isso faz com que elas queiram prestar mais atenção em você, te acompanhar para ver o desenrolar das coisas. Conte histórias, crie narrativas, fale do seu dia a dia, dos seus clientes, dos seus bastidores.

As pessoas têm interesse na sua vida sim, desde que você saiba usar o storytelling, criando 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?

O Storytelling mostra seu lado humano, te ajuda a desenvolver o seu carisma e a mostrar quem você realmente é. Saia da bolha, seja criativa, desenvolva o seu jeito de fazer marketing. Estude sobre storytelling e aplique.



4. MARKETING

I. Amplificar sua voz:

Fazer marketing é amplificar a sua voz.

É espalhar para mais pessoas aquilo que você tem para oferecer. Fazer marketing não é propaganda enganosa, não é ser desonesta, não é ser chata e nem inconveniente.



Não tenha vergonha de falar sobre aquilo que você faz. Se o produto/ serviço que você oferece é bom, você tem que falar para a maior quantidade de pessoas possíveis. É injusto, é egoísta da sua parte guardar isso só para você.

Não tenha medo de ser chamada de marketeira, não tenha vergonha de vender. 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, ajudar as pessoas e virar a melhor naquilo que você faz. Não tenha medo da riqueza e da prosperidade.

Você pode fazer marketing de várias maneiras, tanto no tradicional, quanto no digital. Quanto mais você for vista, mais será lembrada. O mundo não vai te descobrir do nada.

II. Marketing desmistificado:

Existe uma maneira ética de fazer o nosso trabalho. Não existe dinheiro fácil. Não é difícil, mas também não é fácil. Dá para fazer um jogo limpo e não fazer propaganda enganosa. Quanto mais clara e honesta você for, mais vendas você vai fazer.

III. Marketing em rede social:

É muito diferente o marketing no Google, onde temos que gerar fluxo de pessoas visitando a página. Em rede social, buscamos socializar e nos aproximar da audiência. Socialize, converse, troque.



Se você só fizer conteúdo de vendas, não vai gerar conexão com as pessoas. É sobre construir relacionamentos, construir pontes, construir diálogos, ser útil e gerar valor sem limites. Quanto mais você compartilha, mais você vende.

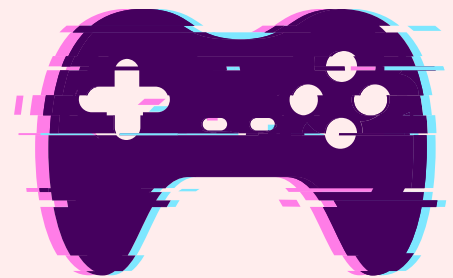
Para fazer marketing em rede social é preciso ter uma boa imagem e um bom posicionamento. Desenvolva o marketing de salto alto. As pessoas querem ver coisas bonitas, querem se inspirar.

Humanize, ainda que você não queira aparecer é necessário ter uma figura humana. Crie um personagem ou peça para alguém da sua empresa aparecer.

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

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

É conseguir conduzir a sua audiência para espalhar cada vez mais seu conteúdo. Quanto melhor o seu conteúdo e melhor o relacionamento com a sua audiência, mais o algoritmo vai te entregar e te mostrar para mais pessoas.



V. Tráfego pago:

Tráfego pago é quando você paga para o Instagram te entregar mais. Hoje em dia, não dá para depender somente do algoritmo. O tráfego pago é complementar ao orgânico. Tenha clareza do público que você quer atrair para não desperdiçar dinheiro. Você pode impulsionar, promover ou usar o

gerenciador de anúncios. O tráfego pago pode mudar o seu jogo, porém precisa estar com seu perfil pronto, com bastante conteúdo para que a pessoa queira ficar, ou será dinheiro perdido.

DIGITALIZE

COM VALESKA BRUZZI

Dúvidas?

Pergunte na nossa
comunidade no
Facebook
[clcando aqui](#) ou
acessando o
QRCode:



@valeskabruzzo

