

100 PASSOS  5.0

AULA 5

Resumo

Valeska Bruzzi
@valeskabruzzi

◆ CARACTERÍSTICAS DO CONTEÚDO DE VALOR (00:10)

Existem 4 características para um conteúdo de valor:

- *Explicar/ensinar/educar*: é quando você ensina alguma coisa para sua audiência. Tem a função de acrescentar e dar para o seu seguidor a sensação de que ele não está jogando tempo fora no Instagram, mas sim aprendendo algo e estudando. Se coloque como uma fonte inesgotável de aprendizado.
- *Entreter*: é fazer a audiência rir, se divertir com coisas mais descontraídas e trazer mais alegria. Rede social é entretenimento. O entretenimento é um dos conteúdos mais importantes na rede social. Sempre pense na sua linha editorial e no posicionamento que vai ter. Tenha o cuidado do que você quer mostrar e do que faz sentido ou não faz.
- *Inspirar*: é o conteúdo que motiva as pessoas.
- *Simplificar*: é quando você ajuda de alguma forma, simplificando, organizando, trazendo facilidade e economizando o tempo da audiência.

Preencha pelo menos um dos requisitos acima no seu conteúdo de valor.

◆ VULNERABILIDADE (09:05)

Não tenha medo de mostrar suas vulnerabilidades, pois cria conexão e humaniza. No entanto, não sangre em tanque de tubarões. Fale de fraquezas que você já superou ou que lida bem com elas. Não exponha algo que possa te machucar. Só exponha uma fraqueza quando ela for te fortalecer, ajudar e inspirar outras pessoas. Expor os nossos medos, fraquezas e aflições cria uma áurea de humanidade ao nosso redor, fazendo com que as pessoas fiquem muito mais próximas de você. Quando você mostra sua superação, você trás o público para perto e deixa as pessoas torcerem por você. Use a sua vulnerabilidade a seu favor e não como um tropeço.

◆ CONSTRUIR RELACIONAMENTO (12:56)

Em rede social temos que socializar, construir relacionamentos, conversar e se interessar verdadeiramente pelas pessoas. Não esqueça que do outro lado da tela existem pessoas.

◆ AUTOMAÇÃO (13:02)

Não recomendo o uso de automação. Tudo que não for do Instagram ou Facebook é melhor não usar. Já existe uma integração do Instagram com o Manychat, mas é algo frio e não estabelece relacionamento com o seu público. Se você não tem mais de 1 milhão de seguidores não tem motivo para automatizar. É possível deixar algumas mensagens prontas através do próprio Instagram. Crie seus atalhos e scripts de vendas.

◆ **CONSISTÊNCIA NA PRODUÇÃO DO SEU CONTEÚDO (20:10)**

Seja consistente na produção do seu conteúdo. Se você não for vista, não será lembrada. A inconstância é ruim para o algoritmo, para você e para a sua audiência. Crie previsibilidade. Tenha uma programação de dias e horários fixos para postar no feed e stories. O calendário editorial vai te ajudar.

◆ **LIVES (23:21)**

Atualmente, as lives estão mais curtas e a tendência é que fiquem cada vez mais enxutas. Por que ainda vale a pena fazer lives?

- Porque o algoritmo gosta. O Instagram quer que você use as ferramentas que ele disponibiliza. Ele avisa a toda sua base, ou seja, todos que estiverem on-line serão informados que você está numa live (uma ótima propaganda). Além disso, quando você faz live com outra pessoa, a base dessa pessoa também será avisada que ela está on-line com você e é uma excelente maneira de começar.
- Porque a live é um excelente treino para fazer vídeos. Se você tem vergonha de fazer vídeos, comece fazendo lives.
- Porque a live te gera a possibilidade de fazer cortes, isto é, vídeos menores para postar como Reels, ou seja, gera a possibilidade de fazer recortes inteligentes do seu conteúdo para oferecer ao seu público.
- Porque você cria cadência na voz, fica mais objetiva e aprende a falar mais rápido. Não enrole para começar.
- Não precisa fazer todos os dias, mas tenha um dia e horário fixo. Pense em horários que sua audiência estará mais disponível e engajada. Eduque-a. Escolha o melhor cenário. Se arrume. Faça um roteiro. Tenha um tema. Tenha objetividade e um tempo para acabar. Defina se você vai interagir ou não e deixe o seu público saber disso. Para quem trabalha com produtos, faça Live Shop. É uma grande tendência do mercado.

◆ **MOSTRE O PREÇO DO PRODUTO (33:50)**

Mostrar ou não o preço do produto? Mostre, não é segredo, e está na lei do Código de Defesa do Consumidor. Não se esconda atrás de preço. Aproveite e use a sacolinha do Instagram para mostrar seu preço. Só não mostre seu preço se for proibido na sua profissão ou quando necessitar de um orçamento.

◆ **MÉTODO V3A (37:09)**

É um método desenvolvido por mim. É a venda em 3 atos:

- 1º ato: Oferecer algo gratuito/desconto a pessoas que fazem parte de uma lista.
- 2º ato: Obter o contato. Criar relacionamento.
- 3º ato: Oferecer seu trabalho/produto e dar seu preço.

Nem sempre você vai ganhar dinheiro diretamente, mas isso pode te ajudar a ganhar autoridade, vencer objeções, colher prova social, principalmente para quem está começando pode ser muito bom, conseguir um depoimento sincero, você pode pedir ao final isso da pessoa.

◆ **TELEGRAM (40:21)**

O Telegram é um bom lugar para você manter o relacionamento com a sua lista. É uma ferramenta que você pode utilizar para oferecer conteúdo gratuito, ou exclusivo. Uma das vantagens é que as pessoas não têm acesso aos seus dados, como no WhatsApp. É um ótimo lugar para trabalhar conteúdos +18 que não são aceitos pelo Instagram. Os grupos no Telegram são com números ilimitados de pessoas. Tem inúmeras ferramentas e vários APIs para fazer automações. É possível enviar vídeos longos. A desvantagem é que nem todas as pessoas acessam o Telegram.

◆ **VÁRIOS LINKS (44:28)**

Não recomendo que você utilize o Linktree ou ferramentas parecidas que compartilham vários links, pois o cliente quando tem muitas opções ele acaba não tomando nenhuma ação. Não confunda seus clientes. Se precisar muito utilizar o Linktree não coloque muitas opções, vá com calma. Coloque somente os links mais importantes.

Resumo Aula 5

MATERIAIS DE APOIO:

Caderno de Exercícios - Parte 05

PERFIS CITADOS:

@bruno_perini
@laranesteruk

INDICAÇÃO DE PALESTRA:

Ted Talk: Brene Brown - O poder da vulnerabilidade.

AULAS COMPLEMENTARES

Conteúdo Avançado
#Aula9: O guia da Live Perfeita.

Valeska Bruzzi

@valeskabruzzi