

T.A.C.O.H

>> TÉCNICO

Conteúdo que vai demonstrar que você tem domínio, método.

- Não tem tanto engajamento como os conteúdos mais simples, porém é necessário investir.
- São conteúdos profundos onde você ensina com detalhes.
- Não foque apenas em conteúdo topo de funil, invista em todos **TOFU, MEFU, FUFU**.

>> AUTORIDADE

Aquele que mostra as outras pessoas te reconhecendo na parte técnica.

Referência no assunto.

- Quando as pessoas te enxergam como uma autoridade, elas também te enxergam como uma referência.
- Quando você faz collabs, parcerias, utiliza algum depoimento ou alguém comenta positivamente a seu respeito.
- Quando você tem validação popular.
- Você pode mostrar autoridade quando ensina outras pessoas, palestras presenciais ou vídeos ensinando outras pessoas, isso mostra que você é uma autoridade.
- Sua história de vida pode mostrar autoridade e validação: de onde você saiu e onde você chegou (sua própria transformação e superação pessoal).
 - Conexão: pontos em comum com sua audiência gera conexão, ex: cultura e alimentação.

- Crie conteúdos que gerem conexão
- A melhor coisa para gerar conexão é a sua própria vida, (pontos em comum e lifestyle)
- Fragilidade, falhas, defeitos, dificuldades e dia a dia.
- Escolhas de vida.

>> OBJEÇÃO

É necessário ter conteúdos que quebrem a objeção do seu público.

- Quebre as objeções do seu publico antes mesmo que eles falem a respeito delas.
- Utilize exemplos dos seus alunos para mostrar a quebra de objeção (alunos que superaram problemas e conseguiram ter resultados).

>> HYPE

É aquilo que está em alta, sendo eles bons ou ruins.

- Utilize os assuntos do momento que podem conectar com o seu público e seu conteúdo. Aproveite dele para produzir novos conteúdos.
- Quando se utiliza de hashtags de conteúdos em alta, seus conteúdos aparecem mais nas pesquisas.

****Exemplo:** entrevista do Cristiano Ronaldo que tirou a coca cola e colocou uma garrafa de agua no lugar, se você é do nicho de saúde (nutrição), pode usar deste momento para motivar seus alunos e clientes. Falar a respeito da importância de beber água, criar desafios, etc.*

>> QUANTOS CONTEÚDOS EU DEVO POSTAR?

- Ter frequência e quantidade é melhor do que ter qualidade.
- É melhor produzir um conteúdo bosta, do que não produzir conteúdo nenhum. Com o tempo você vai aperfeiçoando.
- A quantidade/frequência iterada vai te levar a qualidade.
- Comece a iterar a cada nova postagem, observe o algoritmo, veja a reação do seu público, perceba o que ele mais gosta, o que te mais iteração.
- A produção de conteúdo precisa ser sustentável.
- Sempre tem alguém que é mais aprendiz que você, você sempre tem com quem se comunicar.

"AS PESSOAS PRECISAM DO SEU PIOR CONTEÚDO."

>> COMO SER CRIATIVO?

- REFERÊNCIA: Começar a partir de uma referência.
- Pessoas, aplicativos, plataformas, vídeos, páginas.
- É importante observar o que as pessoas estão fazendo para que você não precise sair do zero. Sair do zero é mais difícil, pegue uma referência (ou mais) e crie algo novo.

>> ACERVO/REPERTÓRIO CULTURAL

Nohalls que você adquiri com o tempo.

- Filmes, séries, livros, estudos, conversas, viagens.
- Tudo que você já viveu serve como repertório cultural.
- ÓCIO CRIATIVO: é não estar no seu modo operante o tempo todo.
- Quando você fica ocupado o tempo todo não é possível criar coisas novas.

- Normalmente são nos momentos de lazer e relaxamento que as ideias e soluções dos problemas surgem.

>> O QUE EU FARIA PARA PRODUZIR CONTEÚDO?

- Observaria títulos de conteúdos postados;
- Assistiria vídeos;
- Leria páginas das pessoas mais conhecidas do meu nicho;
- Observaria os comentários de postagens;
- Juntaria o que eu observei com minhas próprias ideias e geraria conteúdo infinito.

>> MARCOS, QUANDO DEVO GERAR CONTEÚDO?

- Você sempre vai gerar conteúdo. Conteúdo é eterno.
- O conteúdo aumenta o nível de consciência.
- Conteúdo é relacionamento. E relacionamento aumenta sua taxa de conversão, por isso deve ser sustentável.

“NÃO É CRIAR CONTEÚDO, É DOCUMENTAR SUA VIDA, A SUA VIDA JÁ É O SEU CONTEÚDO, CONTEÚDO É LIFESTYLE.”

As pessoas compram o que veem e não o que ouvem.

O conteúdo dessa aula só será bom pra você se você aplicar!