

1. Fidelizar o público.

Seja bem-vindo ao curso de Youtube. Sem dúvida, é um “curso sensacional” para quem busca criar o seu canal. Poder mostrar aos alunos como utilizar uma plataforma fantástica com o Youtube e como criar um canal é um plus para o seu currículo e para sua vida pessoal.

Nesta aula vamos aprender como buscar fidelizar o seu público com técnicas valiosas e dicas válidas.

1.1. Fidelizar o público

Se você tem um projeto online, certamente deseja fidelizar seu público... Isto porque, tendo um público fiel, as chances de seu projeto crescer e obter sucesso são muito maiores! Mas como fazer isso? Simples! Respeite o seu público! Lembre-se de que você só está ali porque há alguém do outro lado admirando o seu trabalho. Por isso, dedique seu tempo a essas pessoas, responda seus comentários e esteja disponível... Lembre-se de sempre ser grato!

Todos nós sabemos da força dos vídeos. Se uma imagem vale mais do que mil palavras, imagine um vídeo. Durante anos, a mídia ganhou fortunas através do cinema, novelas e anúncio, usando exatamente os vídeos.

1.2. Como atrair seus inscritos

Vídeos contam histórias, emocionam, geram conexões, por isso eles têm tanto poder. E você hoje pode e deve usar esse poder para o seu negócio.

Antes, para ter acesso a esse tipo de mídia, era preciso ter muito dinheiro para investir, pois esse tipo de publicidade sempre foi muito caro.

Hoje as coisas mudaram. Agora, com a internet e o youtube, qualquer pessoa ou empresa pode ter seu canal e divulgar suas ideias, produtos e serviços. Você já parou para pensar a força que isso pode ter para o seu negócio?

Aprenda como usar o Youtube e dominá-lo, multiplicando assim suas vendas e fortalecer sua marca, produto ou serviço, com milhões de telespectadores que assistem e assinam seu canal.

Se você ou sua empresa ainda não tem um canal no youtube e nem sabe como ter e como fazer ele crescer, vou te passar algumas dicas.

Todas as pessoas ou empresas que usam o Youtube têm seus próprios objetivos. É importante que você também tenha o seu, antes mesmo de criar o seu canal.

As dicas que vou passar podem ser usadas como parte da sua estratégia para atingir suas metas, sejam elas de aumento de vendas ou até mesmo fortalecimento de sua marca.

1.3. Transforme-se em uma celebridade online

Comece a promover a si mesmo como uma celebridade online e conquiste seu público. É importante lembrar que você deve ser uma celebridade para sua audiência.

Se você é proprietário de uma pequena empresa ou um representante de vendas, comece criando uma forte personalidade. Comece estrelando o seu próprio vídeo no Youtube.

Comece a construir a marca da sua empresa e promova a sua mensagem para personalizar o seu negócio e construir a sua credibilidade.

Como vendedor, você pode demonstrar seus produtos, falar sobre seus serviços e construir sua autoridade e, com isso, aumentar a sua reputação.

Com um canal no Youtube, você ou sua empresa serão capazes de construir um relacionamento virtual com seus clientes ou potenciais clientes de uma forma que antes só era possível nas grandes empresas, pois tinham muito dinheiro para investir nesse tipo de publicidade.

1.4. - Use o Youtube para compartilhar seu conhecimento

Você deve usar o seu canal para compartilhar conhecimento e informações de valor para sua audiência. Se você é proprietário de uma empresa ou vende um produto ou serviço, é bem provável que tenha conhecimento que as outras pessoas buscam e que certamente podem se beneficiar.

Basta você usar sua criatividade para chamar a atenção dessas pessoas. Acredite, sua empresa pode se beneficiar em se comunicar diretamente com seus clientes ou potenciais clientes, usando o Youtube como estratégia de marketing.

1.5. Use seu canal para criar uma demonstração do produto ou serviço

Você pode criar vídeos ensinando como os seus potenciais clientes podem usar e se beneficiar com seus produtos ou serviços.

Você pode também mostrar depoimentos de clientes satisfeitos dentro de um vídeo no seu canal. Provavelmente você já ouviu falar em gatilhos mentais; em breve estarei lançando um curso online sobre o assunto. O importante agora é você saber que um vídeo com depoimentos é uma prova social e esse é um gatilho mental poderoso, que deve ser usado em seu processo de vendas.

1.6. Crie vídeos instrutivos

Os vídeos instrutivos podem ajudar a reduzir o atendimento ao cliente. Você pode produzir vídeos para ensinar as pessoas como montar ou mesmo utilizar um produto ou serviço, como expliquei na dica anterior. Assim você ajuda os clientes a descobrirem o verdadeiro potencial do seu produto, eliminando muitas dúvidas que possam surgir.

1.7. Compartilhe vídeos de palestras e apresentações que você deu ou participou

Caso você já tenha apresentado uma palestra ou algum outro tipo de apresentação, considere fazer uma gravação e colocar o vídeo no seu canal do Youtube para seus clientes, potenciais clientes e público em geral assistirem. Isso ajudará a fortalecer sua imagem como um especialista, aumentando sua autoridade, permitindo transmitir informações valiosas para os clientes e potenciais clientes, além de ajudar a construir a sua marca e a marca da sua empresa.

1.8. Conte a sua história e a história da sua empresa

Histórias são também poderosos gatilhos mentais, pois criam conexões. Cada empresa e cada pessoa tem uma história para contar, assim como os fundadores ou dirigentes atuais de cada negócio.

Ao contar a sua história, você será capaz de melhorar a fidelização dos seus clientes e do reconhecimento da marca, além de criar conexão.

Contando história, você também educa a sua audiência sobre o que sua empresa, o seu produto ou serviço faz e quais são seus valores.

1.9. Crie uma chamada de ação no final de cada vídeo

O Youtube permite que você fale diretamente com sua audiência, use seus vídeos para incentivar os telespectadores a tomarem uma ação específica depois de assistir o seu vídeo, seja para visitar o seu site, inscrever-se no seu canal, inscrever-se na sua lista de email ou mesmo comprar seu produto ou contratar seu serviço.

E, se você quer saber mais como criar e divulgar seu canal no youtube, eu o convido a conhecer o Curso Youtube Marketing do Gabriel Rockenbach, especialista em Youtube no Brasil.

2. Exercícios de conteúdo

Olá, seja bem-vindo a nossa área de exercícios. Desenvolvemos uma série de atividades para que você domine todo conteúdo abordado nesta aula. É muito importante você fazer todos os exercícios e, qualquer dúvida, chame o seu instrutor.

- 1) Como conquistar seus inscritos?
- 2) Qual a finalidade de criar um vídeo do tipo instrutivo?
- 3) Defina uma estratégia de fidelização de público.
- 4) Qual a importância de solidificar seu público?
- 5) O que fazer para que o seu canal não entre em uma mesmice?



CLIQUE AQUI
PARA CONCLUIR