

# Conteúdo

PRINCÍPIOS DO TRÁFEGO





## Conteúdo

#### PRINCÍPIOS DO TRÁFEGO

Muita gente vai me falar que não faz conteúdo, que não tem interesse nessa parte de conteúdo porque não quer aparecer na frente da câmera, porque é afiliado, porque trabalha com dropshipping, e-commerce, enfim, por N motivos e tá tudo bem.

## Os 5 pilares do tráfego: (01'08'')

Mas é minha obrigação vir aqui falar para vocês de conteúdo. Porque conteúdo é uma coisa que eu faço, seja ele gratuito, seja ele pago, e considero um dos grandes 5 pilares do tráfego. Como falei na aula de criativos, **os 5 pilares são:** 

- **1 Parte técnica da criação das campanhas:** Basicamente apertar botão e saber quais são os recursos que a ferramenta te oferece e como usa-los
- **2 Testes:** Não existe tráfego sem teste, tudo que tá dentro do tráfego tem teste incluído. Porque no tráfego tem mais coisas que a gente não sabe do que coisas que a gente sabe.

E isso nos deixa ansiosos: Sim eu vou falar de ansiedade pra vocês. Escutei uma definição muito legal sobre ansiedade de um cara que se chama André Fernandes, ele fala:

"Ansiedade é quando tu imagina um futuro e tu não está pronto pra viver aquele futuro sendo a pessoa que tu é no presente."

Imagina uma situação futura, um monte de coisas que vão acontecer nesse futuro e tu fica ansioso pra chegar naquele futuro, mas como tu não está pronto pra viver aquilo tudo ainda, tu fica ansioso.

Então a ansiedade é uma questão de viver no futuro e quando a gente olha pro tráfego e tem mais coisas que a gente não sabe do que coisas que a gente sabe, ficamos ansiosos pois queremos saber as coisas, não saber as coisas é ruim. Mas trago boas notícias: isso faz parte.

CONTEÚDO (2



O tráfego vive em constante mudança e se existem constantes mudanças, então existem constantes descobertas. E como a gente descobre coisas no tráfego? **Testando!** 

Existem infinitos maiores do que outros infinitos. Sempre vão ter coisas que tu não sabe no tráfego, então o que tu não sabe é infinito.

#### Por exemplo:

Entre 1 e 2, tem uma infinidade de números. Tem o 1,0000001..., 1,00000012 e daí por diante. É impossível de quantificar, portanto, infinitos números.

E entre o 1 e o 3, a mesma coisa.

Mas vocês concordam que entre o 1 e 3 possuem mais números do que entre 1 e 2, apesar da quantidade de números entre ambos os intervalos serem infinitas?

Então existe uma infinidade de coisas que tu não sabe sobre tráfego? Sim.

Mas no final desse curso a infinidade de coisas vai ser menor do que quando tu começou esse curso, isso eu garanto.

O infinito vai existir até mesmo pra mim que estou no nível Jedi, isso nunca vai deixar de existir.

#### E aquilo que não tem solução, não é problema.

- **3 Estratégia:** Não tem como fazer tráfego sem estratégia e é uma coisa que só se aprende com o tempo.
- **4 Criativos:** É a alma da parada, temos uma aula linda só sobre eles aqui no curso. Se tu ainda não viu, não era nem pra estar aqui. Volta lá e vê.
- **5 Conteúdo gratuito/conteúdo pago:** E dessa vez eu deixei esse por último pois é sobre isso que vamos falar por aqui.

Conteúdo Gratuito e Conteúdo Pago, viram que os dois estão juntinhos? Lado a lado? Eu deixei eles juntos porque pra mim eles tem o mesmo grau de importância.

CONTEÚDO (3)



Toda vez que eu vou produzir o meu conteúdo pago, dou muita atenção àquilo que estou produzindo e quando vou produzir meu conteúdo gratuito dou tanta atenção quanto dou para o pago. Eu produzo meu conteúdo gratuito como se fosse vende-lo. Quanto melhor for o meu conteúdo, melhor é o poder que eu tenho de gerar um relacionamento com as pessoas que estão consumindo esse conteúdo.

E as pessoas compram de ti quando confiam em ti, confiam naquilo que tu sabe e confiam que tu pode e que tu vai conseguir levá-las de um ponto A até um ponto B. Então as pessoas não compram de ti quando elas não conseguem ver valor naquela transformação que tu pode trazer para elas.

Quando o cara fala "O Pedro é a pessoa que pode me tirar do nível babybosta e me colocar no nível Jedi e pra isso ele me cobra R\$ 997, isso é ridículo de barato, eu confio nele, eu sei que ele é a pessoa certa pra me ajudar nisso e eu vou pagar os R\$997 pra ele." Então ela compra de ti pela confiança na transformação que tu oferece.

Mas se o cara fala "Eu não sei se o Pedro conseguiria fazer isso, eu não estou disposto a apostar meus 1000 reais pra ver se ele consegue." Nesse caso ela não vai comprar de ti.

Então o conteúdo ajuda nesse processo de confiança e ele é muito importante no teu processo e quanto melhor for o teu conteúdo, melhor é o poder que ele tem de gerar um relacionamento com as pessoas. E como eu já falei anteriormente, o melhor público que existe são os públicos que vieram diretamente do teu conteúdo, que surgem de pessoas que estão constantemente se relacionando contigo e com o teu conteúdo.

### Conteúdo não é postar: (08'25")

Conteúdo então é definitivamente uma das partes mais importantes do processo, só que quando eu falo conteúdo vocês entendem outra coisa.

Quando eu falo conteúdo vocês entendem POSTAR. E grava isso: CONTEÚDO NÃO É POSTAR!

"Ai Pedro, o marketing digital está cheio de gente fazendo conteúdo."



Não, o marketing digital está cheio de gente postando. Tem mais gente postando do que gente fazendo conteúdo de verdade.

As pessoas não conseguem fazer conteúdo por que elas não sabem 3 coisas, são 3 coisas que se você souber, vai ser capaz de produzir conteúdo eternamente (quando eu falo conteúdo, eu quero que vocês lembrem que pra mim conteúdo gratuito = pago):

**1 - VONTADE GÊNUINA DE GERAR VALOR E AJUDAR (09'10") -** A tua motivação tem que ser de ajudar a pessoa que está do outro lado.

Quando tu for fazer o conteúdo, tu tem que fazer pensando em ajudar a pessoa, pensar "cara, como eu posso fazer algo foda, mas tão foda que esse negócio vai melhorar a vida dele, é um negócio prático que ele vai conseguir implementar."

Gerar valor é tipo pegar dinheiro e entregar pra pessoa. É condensar horas do teu conhecimento e sintetizar isso numa frase. E se eu faço o Curso Subido de Tráfego é porque eu tenho essa vontade genuína de que tu implemente tudo o que aprendeu aqui e melhore os teus resultados. É assim no meu conteúdo pago e é assim no meu conteúdo gratuito.

#### "Ah Pedro, mas tu vai ganhar dinheiro com isso."

Sim eu vou, está todo mundo aqui querendo vender, está todo mundo fazendo dinheiro. No final das contas o ser humano é a coisa mais simples do universo, todo mundo só está buscando ter conforto e ser feliz. E sabemos que no mundo que a gente vive, dinheiro ajuda a conquistar isso.

Eu estou aqui pra te ajudar a fazer isso, mas o dinheiro é um efeito colateral de ajudar as pessoas. E quando o dinheiro é um efeito colateral, ele se torna muito maior do que se ele fosse o efeito principal daquilo que tu tá fazendo.

No curto prazo, quando tu pensa em só fazer dinheiro, tu até pode ganhar mais. Mas no longo prazo tu vai fazer menos dinheiro.

**2 - SER O REAL DEAL (12'01") -** Ser o real deal é ser de verdade! Ser real deal é não ser uma farsa!



Em um mundo onde todo mundo sabe de tudo, não saber de alguma coisa é sinal de integridade. Eu vejo na comunidade muita gente falando "o que me surpreende no Pedro é a integridade". E eu fico muito feliz com isso. Porque a gente vive num mundo onde integridade não é algo comum, mas ficar fingindo ser alguma coisa que tu não é, isso se tornou o comum.

E podemos ver isso de duas formas: Achar que o mundo está perdido ou entender que a concorrência é uma merda!

O fato de todo mundo ser um bosta é a tua oportunidade para ascender e dominar o mercado. A média é ruim, tu não precisa ser um absurdo para ser acima da média. E é pra te ajudar nisso que eu estou aqui.

Então seja o real deal, não seja uma farsa. Seja o que tu é de verdade e se tu não sabe de algo assume que tu não sabe. Eu não falo sobre o que eu não faço, sobre o que eu não sei. Porque eu sou o que eu sou, eu sei o que eu sei. Antes um não saber verdadeiro do que um saber mentiroso.

"Mas Pedro, eu não sou expert no que eu faço, então eu não posso falar sobre isso?"

Pode, mas tu tem que te posicionar como quem tu é, alguém que está caminhando rumo ao topo, alguém que está no meio da jornada.

3 - CONSISTÊNCIA (14'38") - É aqui que eu engulo a minha concorrência.

Fazer uma live a cada 30 dias? FÁCIL! Quero ver fazer 1 live por semana durante 300 semanas, 1000 semanas, 10 anos. É difícil ser consistente.

E quando tu for gerar conteúdo, sempre foque nessas 3 coisas:

- 1 Ter vontade GENUÍNA de gerar valor e ajudar.
- 2 Ser o REAL DEAL (não ser uma farsa).
- **3 Ser CONSISTENTE.**

Quantas vezes tu foi postar algo e pensou *"não sei o que postar"* – Muitas vezes eu aposto. Porque a gente vive numa cultura do marketing de postagem. Mas postagem não é conteúdo.

Vou dar um exemplo real:

CONTEÚDO (6)



Hoje de manhã eu não sabia o que postar no Instagram. Então eu pensei em fazer uma aula pra dar uma esquentada, porque assim vai me dando ideias.

Fui fazendo e anotei no meu bloco de notas o seguinte:

"Fazer conteúdo virou algo comum no marketing digital? Errado, postar virou comum no marketing digital."

Depois disso eu parei pra pensar, porque é muito importante pra mim o que eu faço estar alinhado com o que eu falo. Então eu me dei de conta que "pô, eu estou pensando em postar. Então estou falando para as pessoas que elas não podem postar por postar, mas quando eu vou colocar algo de conteúdo a minha motivação é: o que será que eu posso postar".

E essa motivação não pode ser a tua motivação, a tua motivação tem que ser (e isso muda todo o jogo):

#### "O que eu posso falar pra gerar valor pra quem consumir isso?"

E quando eu pensei nessa pergunta o conteúdo surgiu na minha mente. Porque quando eu penso sobre o que vai gerar valor pra pessoa que consome meus conteúdos, eu penso sobre o que essa pessoa precisa saber sobre tráfego.

E eu pensei "pessoas precisam saber sobre A, B, C, D, E", eu escolhi um e fiz um story explicando e deu certo. E mesmo que não tivesse dado certo, foda-se, porque eu estou fazendo a parada do jeito certo.

Tu não precisa ter milhões de pessoas consumindo o teu conteúdo, tu precisa das pessoas certas, então foca em produzir o conteúdo certo. Lembra daquilo que eu falei lá na aula sobre segmentações: O teu conteúdo tem que estar alinhado com a pessoa que tu quer impactar e com o produto que tu vai vender para ela no futuro.



## Motivação para produzir conteúdo: (18'35")

A tua motivação tem que ser:

**O que vai gerar valor pra quem consumir isso?** (Isso é ter vontade GENUÍNA de gerar valor e ajudar).

**Como eu posso ser o mais autêntico possível?** (Isso é ser o REAL DEAL e não ser uma farsa).

E é bastante difícil tu gerar essa autenticidade porque naturalmente tu vai criando um personagem na frente da câmera, só que a gente vai desbloqueando isso conforme vai ganhando experiência, conforme vai gravando, conforme eu falei nas aulas sobre criativos.

Depois que eu produzir isso, eu consigo produzir outros conteúdos nessa mesma linha? (Isso é ser CONSISTENTE).

Se a tua resposta for sim, ótimo, você vai ter vários conteúdos na manga. Eu por exemplo produzo as lives semanalmente porque é literalmente infinito, principalmente porque eu aprofundo muito sobre vários assuntos.

Se a resposta for não, não tem problema, pois o mais importante é você ter gerado valor e ter sido autêntico ao fazer isso.

## Conteúdos são feitos basicamente de 3 formas: (20'58'')

- 1 Escrito;
- 2 Em vídeo:
- 3 Em áudio.

Só fazendo uma observação, eu indico muito vocês procurarem os conteúdos do Gary Vee, ele é o cara da produção de conteúdo. Ele que fala isso sobre as 3 formas de criar conteúdo, e ele diz que você tem inúmeras formas de fazer conteúdo mas o que você não pode fazer é DEIXAR DE FAZER CONTEÚDO!



Vou contar um segredo pra vocês, uma motivação extra: DEIXAR A CONCORRENCIA PUTA.

A tua concorrência tem que chorar quando eles virem teu conteúdo. O Ícaro de Carvalho diz que "quando tu tem um produto que a concorrência precisa comprar, tu não tem mais concorrência."

E hoje em dia eu me considero nesse nível. Então tu tem que entregar de graça aquilo que está todo mundo vendendo, entrega a parada toda.

"Pedro, mas se eu entregar tudo de graça, o que eu vou vender?"

## Se eu entregar tudo de graça, o que eu vendo? (24'25")

- **⊘** Tempo;
- **⊘** Organização;
- **⊘** Curadoria;
- Passo a passo;
- Metodologia;
- Suporte;
- **⊘** Experiência;
- Conteúdo em outros formatos: Exemplo pra vocês quem tá na comunidade tem acesso aos pdf's das aulas, em breve vão ter acesso as aulas em formato de áudio, as outras pessoas não têm isso.
- **⊘** E é claro, comunidade. <3

Tu vende tudo isso!

"Mas se eu entregar tudo de graça eu não deixo dinheiro na mesa?" Deixa, quem falar que não está mentindo, deixa de ganhar dinheiro sim. Mas tu constrói coisas, que na minha opinião e tudo bem você discordar dela, que valem mais do que dinheiro: tu constrói um legado!

Então eu entrego tudo de graça, deixo dinheiro na mesa e ainda assim ganho mais dinheiro que a grande maioria das pessoas, muito mais mesmo, quero deixar isso bem destacado aqui. **Tu pode vender muito** entregando tudo de graça e ainda constrói uma parada surreal: um **legado.** 



Existe o tráfego antes do Pedro Sobral e o tráfego depois do Pedro Sobral. É o cara que chama todo mundo de bosta e ainda assim vende porque o conteúdo dele é pica das galáxias e não tem o que dizer. Portanto a prova viva de que conteúdo funciona sou eu.

Tudo o que eu ensino está nas lives. Tu poderia ver as lives e não estar aqui dentro da comunidade. Mas por que tu tá aqui dentro da comunidade? Porque aqui tu encontra coisas que fazem a diferença, como:

- **⊘** Organização do conteúdo.
- **Solution** Esforço para produzir é maior.

Por exemplo:

O conteúdo da live é "captação de leads para o Facebook".

Na live gratuita: qualidade **x.** Conteúdo pago: qualidade **2x.** 

Porque eu planejo o conteúdo, e o esforço que tu coloca no teu conteúdo faz toda a diferença. Então a organização, o fato de ter uma comunidade, são fatores que fazem as pessoas comprarem.

E as pessoas querem estar perto de ti, uma vez o Victor Damásio me falou uma coisa muito inteligente e eu vou compartilhar aqui com vocês. Ele estava reclamando pra mim sobre eu não querer vender mentoria, coisa que eu não faço pra ninguém. E eu falei que "meu pensamento não é só ganhar dinheiro".

Então ele falou um negócio muito legal (mas ainda assim eu não vou fazer mentoria).

"Não é só sobre ganhar dinheiro. Eu paguei 5 mil dólares para tocar 5 minutos com meu guitarrista favorito, e foi uma parada mágica pra mim. E isso só foi possível porque ele estava colocando aquela oportunidade a venda. Pra quantas pessoas tu não é o guitarrista favorito delas e estão esperando uma oportunidade para tocar contigo e tu não da essa oportunidade pra elas?"

Então as vezes vender é um favor para as pessoas. Mas tem uma linha muito tênue entre levar isso ao pé da letra e vender como se fosse um favor sempre. E vender para as pessoas porque tu quer de verdade dar uma oportunidade delas estarem mais perto de ti.

CONTEÚDO (10)



E isso mostra que se tu entregar tudo de graça, tu consegue vender o conteúdo em outros formatos, mais organizado.

E no meu caso: a **Comunidade** - O sentimento de oferecer pras pessoas fazerem parte de uma comunidade, fazerem parte de alguma coisa maior, o sentimento de pertencimento, é muito poderoso.

Quanto tu vende pertencimento para as pessoas, elas pagam, principalmente se além de pertencerem à algo maior, elas sabem que ainda vão ter acesso a um conteúdo muito bom que vai ajudar elas saírem do nível A até um nível B.

## MORAL DA HISTÓRIA: (30'57")

- **1-** Produza conteúdo sempre pensando no **IMPACTO** que isso vai ter no **APRENDIZADO** da pessoa do outro lado e não em como isso vai te ajudar a faturar mais. Quando a tua motivação for essa, teu conteúdo fica melhor e tu vende mais.
- 2 Seja o real deal, não finja ser um expert ou saber sobre um assunto se você não sabe. Dizer eu não sei em um mundo onde todo mundo é cheio de certezas é elegante.
- **3 -** Quando começar a produzir conteúdo você está assinando **um contrato com a sua audiência**, respeite esse contrato e seja **CONSISTENTE**.
- **4 A qualidade do conteúdo é 100 vezes mais importante que a aparência.** Tu não precisa de uma mega produção por trás do teu conteúdo, é mais importante focar na qualidade da informação do que se preocupar com a beleza do cenário.

Valeu por estarem comigo em mais um conteúdo foda da Comunidade Sobral e FAÇAM BONS CONTEÚDOS. Ajudem as pessoas, é assim que vocês vão ir mais longe.

CONTEÚDO (11)



## Time Stamps:

- **⊘** Os 5 pilares do tráfego: (01′08″)
- **⊘** Conteúdo não é postar: (08′25″)
- **⊘** 1 VONTADE GÊNUINA DE GERAR VALOR E AJUDAR (09′10″)
- **② 2 SER O REAL DEAL** (12′01″)
- **⊘** 3 CONSISTÊNCIA (14′38″)
- **⊘** Motivação para produzir conteúdo: (18'35")
- **⊘** Conteúdos são feitos basicamente de 3 formas: (20′58″)
- **⊙** Se eu entregar tudo de graça, o que eu vendo? (24'25")
- **⊘** MORAL DA HISTÓRIA: (30′57″)

## Material Complementar de Aprofundamento:

- ✓ Live #051 O que é e como criar uma BASE