

10 PASSOS PARA SE TORNAR UM INFLUENCIADOR DIGITAL



Por Oney Araújo



SOBRE ONEY ARAÚJO

Em 7 anos de carreira, se tornou expert em redes sociais, possui 2 canais no Youtube com mais de 300 mil inscritos e atua no backstage do canal da blogueira Nicolle Rocha, que recentemente alcançou a marca de **1 Milhão de inscritos**.

Foi também um dos 12 primeiros canais do Brasil a entrar para a 1ª turma do Youtube NextUp (2016) onde conheceu a plataforma dentro do Youtube Space/SP. Já prestou consultoria de marketing de redes sociais para microempresas e microinfluenciadores.

Somando apenas as visualizações de sua página no Facebook, Oney Araújo já foi visto mais de **50 milhões de vezes**.

DEFINA SEU TEMA

Sobre o que você quer falar? Em que você é bom? Respondendo essas duas questões você será capaz de definir o nicho que você pretende trabalhar. É muito importante você procurar trabalhar com sua paixão, ao invés de algo que você acredite que irá dar compartilhamentos e likes.

A qualidade do seu conteúdo será proporcional à sua paixão pelo tema.

DEFINA SEU NICHÔ

Agora você sabe qual o seu tema, você deve olhar para o seu nicho, ou seja, o grupo/tipo de público que o seu conteúdo vai consumir. **Um dos passos mais importantes** para você definir antes de produzir seu conteúdo é saber pra quem você está produzindo e o que eles estão acostumados a consumir na internet.

No momento que você souber o que o seu público consome, o seu processo de crescimento irá acelerar.

QUE CONTEÚDO EU PRECISO PRODUZIR?

Eu aconselho a você *sempre* está testando formatos e abordagens diferentes. **É importante saber como consumimos conteúdo em cada rede social.** Cada uma tem um modelo peculiar. A forma de assistir vídeo no Youtube é totalmente diferente de assistir no Facebook. Um exemplo clássico: 90% das vezes que você vai até o youtube assistir um vídeo é porque você já decidiu antes o que queria assistir. No Facebook, por outro lado, você assistiu um vídeo por que estava rolando sua timeline e algo lhe chamou a atenção.

BREVE RESUMO DE COMO PRODUZIR CONTEÚDO NAS 3 PRINCIPAIS REDES SOCIAIS

Youtube ► Procure produzir vídeos com **mais de 10 minutos de duração**, organize-os em playlists, use o título, descrição e tags para ajudar outras pessoas a encontrarem seu vídeo, e **NUNCA** faça um clickbait*.

Facebook ► Procure fazer vídeos mais curtos, quadrados, com **headline** (título escrito no vídeo) se possível legende (50% das views de vídeo no facebook são de pessoas que assistem sem áudio).

Instagram ► Use as mesmas táticas do Facebook e se puder crie um **padrão de cores e postagens** para que seu perfil seja atrativo. Capriche no stories, pesquise sobre storytelling e entenda como fazer um stories *boladão*.

CRIE SEMPRE CONTEÚDO UTILIZÁVEL

Muita gente cai na bobagem de fazer vídeos que não geram nada de valor para a audiência. Você precisa compreender que vivemos na era da informação, por exemplo, se você é blogueira, crie conteúdo que realmente possa impactar a vida de outra pessoa, *seja economizando com uma dica de maquiagem ou até em como se vestir melhor*. Fuja de temas como “15 fatos sobre mim”, a vida da audiência não vai mudar tanto sabendo fatos sobre você. Já que você está começando, mostre o que você sabe fazer, vídeos sobre você vem depois disso (dica de ouro).

Quando o seu público percebe que o seu conteúdo é de extremo valor, eles mesmos farão a divulgação por você.

NÃO RESPONDA OS HATERS

Saiba diferenciar feedback negativo de haterismo. Os haters sempre vão existir. Nunca responda um comentário que você percebe que quer apenas te ofender, na maioria das vezes tendemos a nunca responder nossa audiência e bater boca com os haters, **faça ao contrário**, agradeça todos os seus comentários e ignore os haters, ou **bloqueie**, não tem nada de errado nisso.

Contudo, saiba diferenciá-los, um seguidor que apenas está dando um feedback negativo está fazendo isso por que consome seu conteúdo e quer que você melhore.

Por mais que nos empenhamos em criar conteúdo, nós não somos perfeitos.

FEITO É MELHOR QUE PERFEITO

Muitas vezes você vai criar um vídeo ou vai tirar uma foto e não vai querer postar por não acreditar que está 100% bom.

Não faça isso. Isso é normal, todo criador de conteúdo sempre acha que seu vídeo (por exemplo) poderia ter sido melhor. Faça assim, poste do jeito que está e **melhore no vídeo seguinte.**

No começo é importante que você erre mesmo, lembre-se: *Quanto mais rápido você errar, mais rápido você começa a acertar, nenhum bebê nasce correndo, ele cai muito antes de dar os primeiros passos.*

CONSISTÊNCIA

Pode ser que demore até que você consiga o número de visualizações ou likes almejado. Cada um tem o seu tempo, alguns podem ir mais rápido outros demoram mais. Não existe fórmula para você viralizar, o que existe é você persistir e está sempre buscando acertar.

*Whindersson Nunes em uma só noite, teve 5 milhões de visualizações com a paródia "Alô vó, tô reprovado!". Dias depois, seu canal foi invadido por um hacker que apagou todo o conteúdo. Ele começou do zero novamente, passou os anos e não desistiu, continuou produzindo e hoje se tornou o número 1 do Brasil. O que aprendemos com isso? **Consistência.***

RENDA EXTRA

Ser um influenciador digital pode te trazer muitos benefícios como autoridade, oportunidades e também uma renda extra.

Muita gente pensa que microinfluenciadores (influencers entre 1 a 10 mil seguidores) não conseguem fechar parcerias por não terem uma grande quantidade de seguidores como outros influencers por aí, **e é aí que se enganam**, hoje muitas marcas grandes estão queimando seu *budget* (orçamento) com milhares deles, ao invés de, gastar tudo com uma celebridade/youtuber grande, e isso porque segundo estudos, microinfluenciadores estão engajando mais e trazendo um retorno de investimento (ROI) muito maior para as empresas.

Mas não espere pelas grandes marcas, mostre seu conteúdo para as microempresas, explique o que elas podem alcançar e que tipo de exposição vão ter com você. Saiba que os pequenos crescem juntos.

NEGOCIANDO COM EMPRESAS

É sempre bom que outra pessoa, possa fazer a negociação por você.

1º por que isso torna a negociação mais profissional.

2º é péssimo você ficar dizendo quando que você/seu trabalho vale para a marca te responder dizendo que discorda.

Num cenário geral, eles sempre tenderão dizer que seu preço é alto, ou que não podem pagar o valor que você sugeriu. Uma estratégia que eu uso quando me deparo com esses impasses é oferecer um pouco mais, mantendo o meu preço de proposta. Ex: Cobrei R\$ 1000,00 para uma menção em vídeo, a marca pediu para abaixar por R\$ 800,00. Eu digo que faço os R\$1000,00 e faço outra menção no meu instagram stories.

80% das vezes que uso essa estratégia as marcas tendem a aceitar e fechamos a parceria. Mas lembre-se, nunca se venda, não troque seu conteúdo por qualquer tipo de parceria. Saiba valorizar o seu trabalho e sempre procure ter clareza entre o valor proposto com o que você pode entregar para a marca.

E AÍ, CONSEGUI TE AJUDAR?

Você pode está me contando tudo isso nesse link aqui:

<http://bit.ly/CLIQUEPARACOMENTAR>

Se tiver alguma dúvida, qualquer que seja, comenta aí também, será um prazer poder contribuir com você.

FOLLOW ME

 /CANALNOIS2

 /ONEY.ARAUJO

 @ONEYARAUJO