

Aula 11/10

Análise de Perfil Lara Nesteruk

Carolina Lucchetti

"ALEGAÇÕES EXTRAORDINÁRIAS EXIGEM
EVIDÊNCIAS EXTRAORDINÁRIAS."

CARL SAGAN



Vamos falar da bee!

E o taaaanto que eu amei esse pedido de aula? Somos todas Laretes, né.

Pra quem não a conhece, vou deixar o perfil dela aqui: [Lara Nesteruk \(@laranesteruk\)](#).

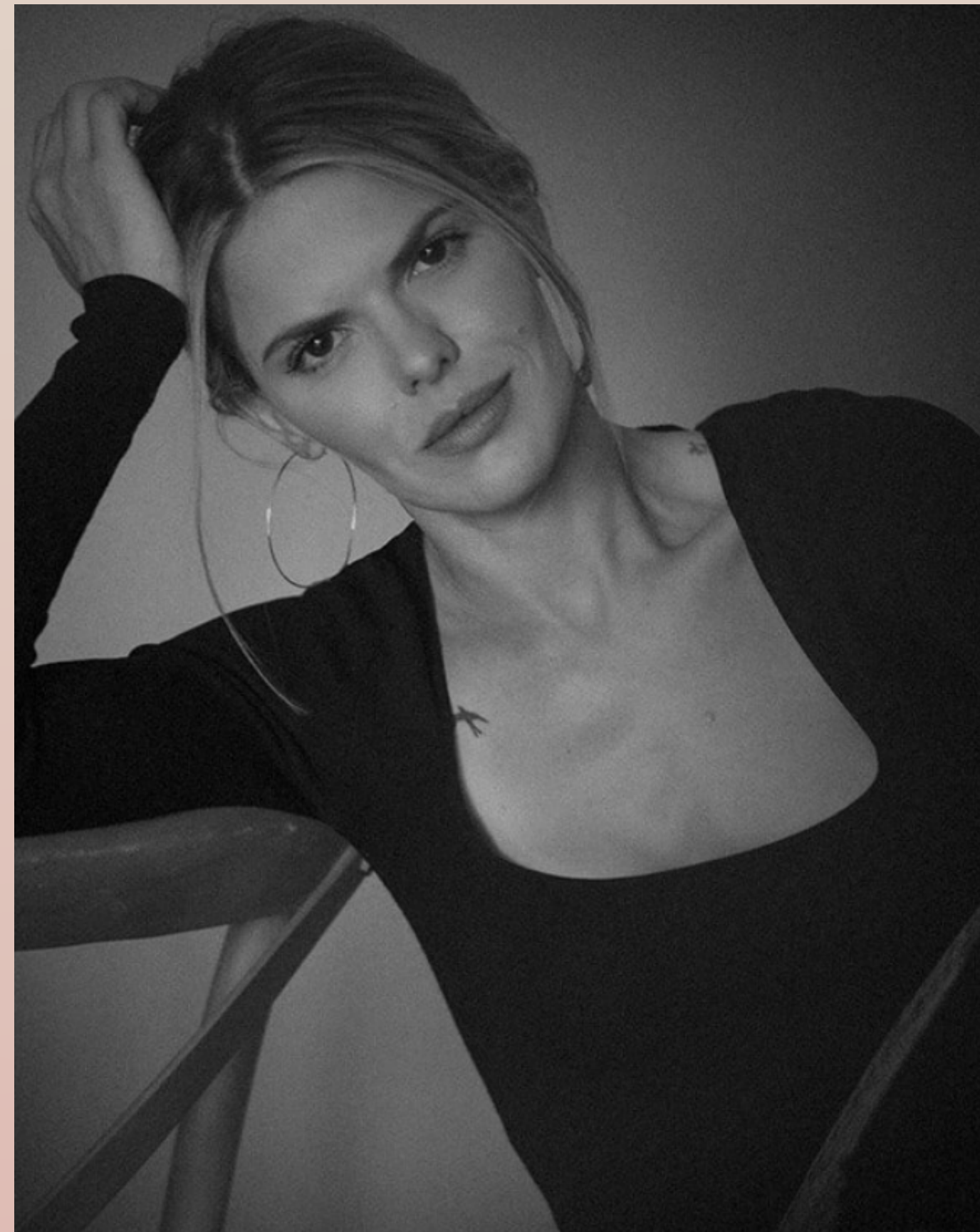
Ela também tem tiktok e mais informações no site e aplicativo (todos com o nome dela).



Quem é a Lara?

A Lara começou no Snapchat e, infelizmente, eu ainda não a conhecia nessa época. Encontrei o perfil dela em 2020 através de uma marcação do Ícaro.

A partir desse dia, não perco um story, nem uma sacudida. Evoluí MUITO depois que comecei a acompanhar o trabalho dela. Mudei de opinião sobre diversas coisas.



Quem é a Lara?

O foco aqui é falar da Lara como empresa, afinal só ela pode falar quem ela é.

Mas resumidamente: ela ficou nutricionista por bastante tempo. Quando o 1º paciente chegou pelo Instagram, ela decidiu levar o perfil a sério e decolou.

Hoje, ela vive das empresas que construiu ou é sócia e dos seus infoprodutos.



Quem é a Lara?

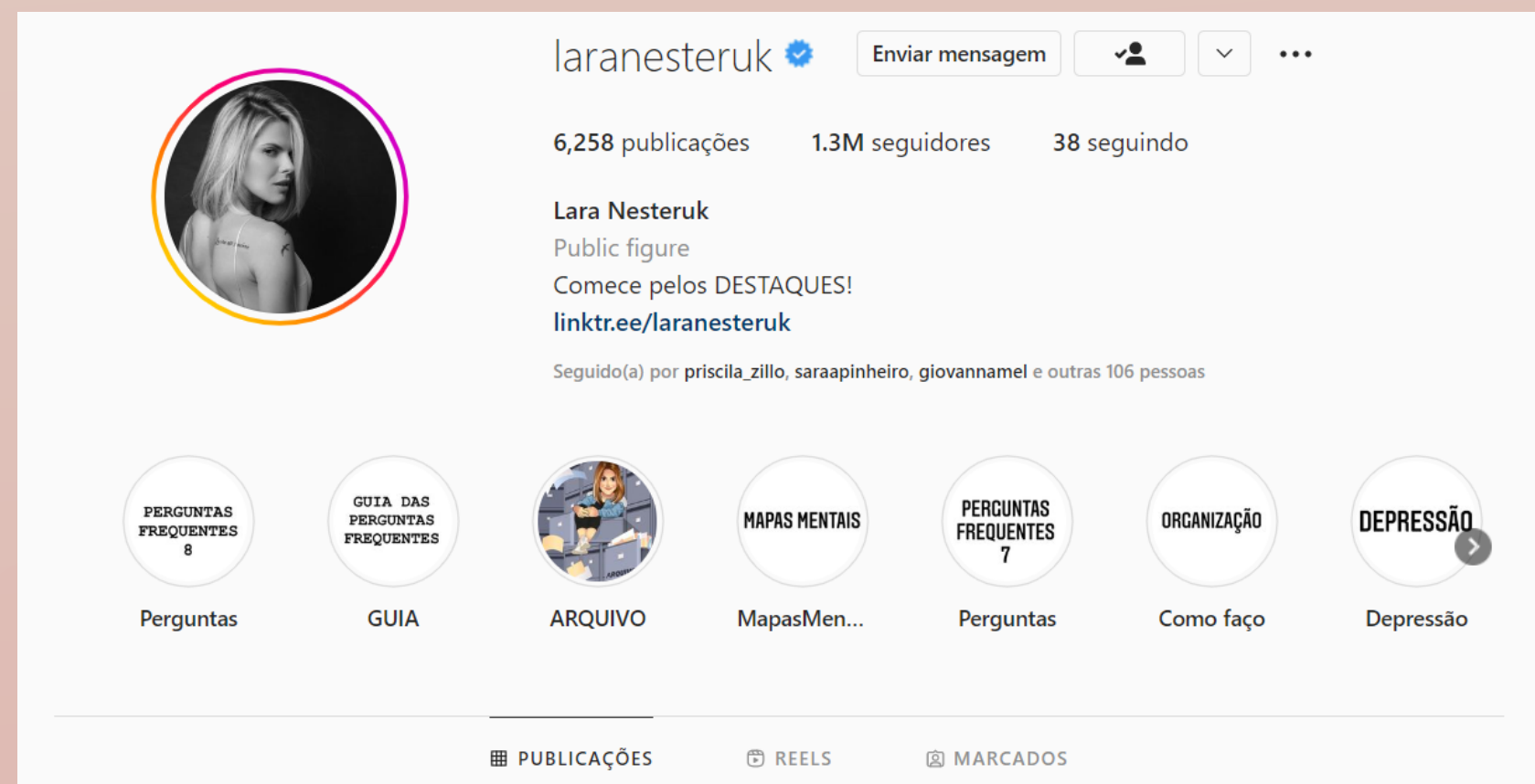
- Arquivo (vídeos semanais)
- Curso "Emagrecimento"
- Curso "Saúde em Negócios"
- Perfil fechado "Bem Bolado"

Todos estão descritos no site.



Bora analisar o perfil!

Todas contextualizadas, vamos analisar o fenômeno por trás do perfil de 1.3 milhões de seguidores. Fiz a aula com o objetivo de analisar mesmo: ver o que a Lara faz (por instinto ou intencionalmente) e como podemos adaptar para a nossa realidade.



Comece pelos...

Destques! Quem segue a Lara (e mesmo quem acaba de chegar no perfil) sabe bem que deve consultar os DESTAQUES para encontrar respostas para 99% das dúvidas que possam surgir.

Como SM, eu não recomendo ter mais de 50 destaques via de regra. A Lara tem porque posta ativamente há 10 anos e milhares de pessoas chegam ali todos os dias. É uma necessidade.

Adaptação para a vida real: ter muito conteúdo disponível e destaques organizados. Criar um destaque "FAQ" com as principais dúvidas também. Tudo o que facilita a compra deve ser feito.

Perfil pessoal

A Lara sempre postou da vida dela, sempre teve o @ com o nome dela, nunca teve logomarca na foto... O perfil é usado pra trabalho? Claramente. Mas ele não é chato, muito menos institucional.

É uma pessoa que ensina o que sabe e compartilha o que vive.

Esse é o diferencial que você tanto procura: você mesma.

Adaptação para a vida real: usar o perfil pessoal para trabalho e mostrar recortes da sua vida. Manter seu nome no @.

Dúvidas simples

Apreendi que "o óbvio precisa ser dito" com a Lara. As perguntas, principalmente nos nomes dos destaques, são extremamente claras. Não fica nenhuma dúvida sobre o que está sendo falado.

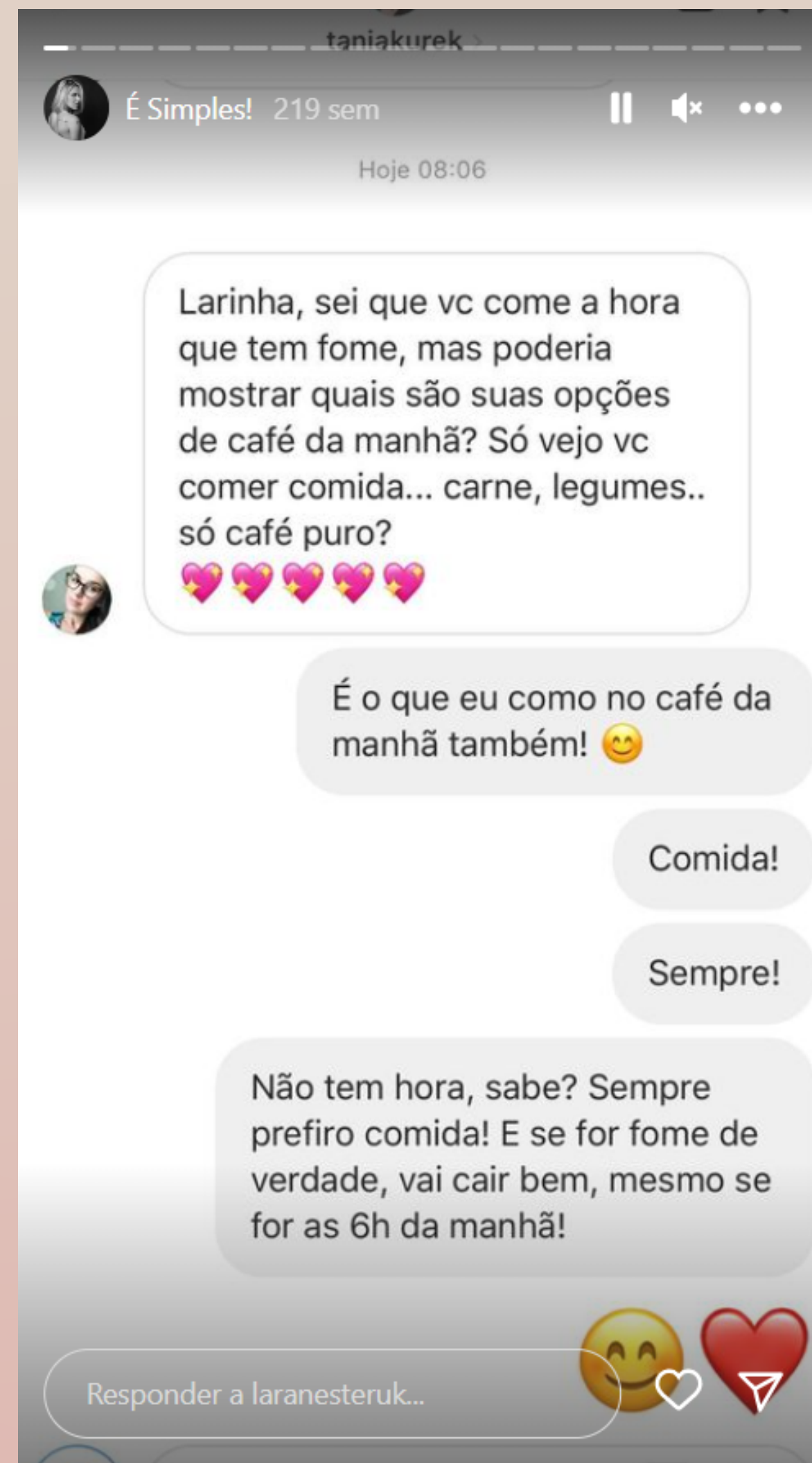
Adaptação para a vida real: trazer dúvidas reais e relevantes para o seu CLIENTE.
Nada de ficar falando difícil.



Seguidores são pessoas

A internet transformou as pessoas em números de seguidores. Lembrar que são pessoas de verdade que te acompanham faz com que você lembre que elas são potenciais clientes e de atenção aos que elas estão dizendo.

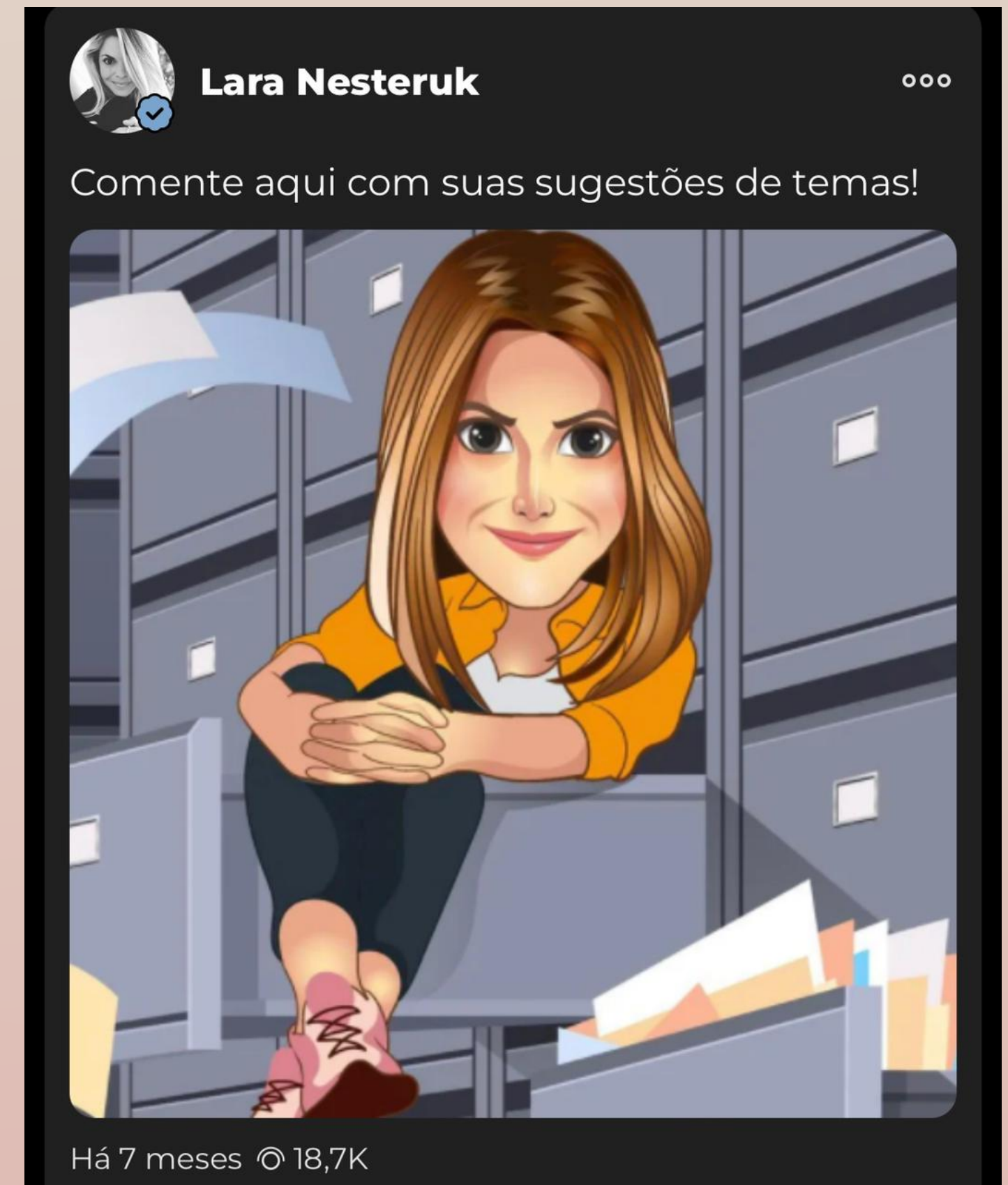
Adaptação para a vida real: responder todos os directs, comentários e caixinha de pergunta.



Seguidores são pessoas

Até hoje, a Lara pergunta o que os clientes/alunos querem ver.

Adaptação para a vida real: a venda só existe se o cliente quer/precisa/deseja aquele produto. Não precisa inovar, precisa ser útil.



Ser útil

No fim do dia, é isso que as pessoas querem: seguir alguém que é útil pra elas.

E utilidade não quer dizer conteúdo técnico. Pode ser entretenimento, pode ser blogueiragy, pode ser papo cabeça, pode ser receita...

Adaptação para a vida real: compartilhar conteúdo prático de acordo com o interesse da sua audiência. De novo: não precisa inventar a roda.

6.258 posts

A Lara postou MUITO conteúdo profissional, principalmente no começo da carreira.
No caso, ela estava nutricionista, então falava sobre isso.

"Ah, mas se eu compartilhar o que sei, ninguém vai me contratar."

Acho que ninguém aqui pensa mais isso e a Lara é a maior prova que compartilhar conhecimento é o caminho para o sucesso.

Adaptação para a vida real: postar MUITO conteúdo por muito tempo. Posts diários + conteúdo útil e de qualidade + constância.

Bee!

Apesar de não gostar de falar de marketing e estratégia, a Lara entende muito do tema. Talvez seja dom, mas funciona muito bem. Por isso, estamos analisando o que funciona pra aplicar no nosso perfil e no perfil dos clientes.

Uma delas é o nome dos seguidores. Ela começou a chamar todo mundo de "bee" depois do clipe de "Telephone" da Beyoncé e da Lady Gaga e pegou.

Adaptação para a vida real: criar um nome que faça sentido para as suas seguidoras e que você realmente fale. No meu caso: maravilhosas. Isso gera conexão, pois os membros da "tribo" se identificam em qualquer lugar e têm uma linguagem própria.

Deixa seguir

Assim como o termo "bee" não pegou do dia pra noite, as outras coisas que a Lara ensina e defende precisaram ser repetidas VÁRIAS vezes até que se tornassem uma marca registrada.

Os posts precisam de constância e a criação de uma marca também. Por exemplo: a gente sabe que a caixinha chama, na maioria das vezes, "Deixa seguir"; que a Lara não é dos tons pastéis; que vermelho é a cor natural da unha...

Adaptação para a vida real: repetir. Um bom professor repete muito, como diz o Ícaro. A gente precisa ser constante para sermos associados a determinadas características.

A cor natural da unha



Personagens da vida

A gente conhece o Eric, a Bru cabeleireira, a Bru do yoga, o marido Neto, os gatinhos...

Os "personagens" da vida da Lara no aproximam dela, fazem com que a gente sinta que a conhece.

Adaptação para a vida real: mostrar um pouco das pessoas ou dos pets na sua vida.



Personalidade

Tudo que estamos falando pode se resumir a esse ponto: a Lara mostra a sua personalidade. Ninguém alcança o sucesso ficando em cima do muro. Você precisa se posicionar e defender os seus valores e suas crenças.

Claro, mantendo o profissionalismo, mas sem tentar se encaixar em um padrão.

Adaptação para a vida real: contar de onde você veio, de quais músicas gosta, quais livros lê, o que pensa sobre temas relevantes para o seu público, qual é a forma que você trabalha... Ex: não trabalho com senha de cliente.

Desafio da semana:

Verificar se a sua marca tem
esses aspectos e definir ajustes
necessários.



Resumindo:

- Destaques organizados;
- Perfil pessoal;
- @ com seu nome;
- Posts com dúvidas simples;
- Mostrar um pouco da sua vida além do trabalho;
- Mostrar (e repetir) seus valores;
- Nome da comunidade;
- Personagens;
- Responder todas as mensagens;
- Planejar posts todos os dias.



Aula 11/10

Análise de Perfil Lara Nesteruk

Todas as imagens da aula —
são da Lara Nesteruk

"ALEGAÇÕES EXTRAORDINÁRIAS EXIGEM
EVIDÊNCIAS EXTRAORDINÁRIAS."

CARL SAGAN