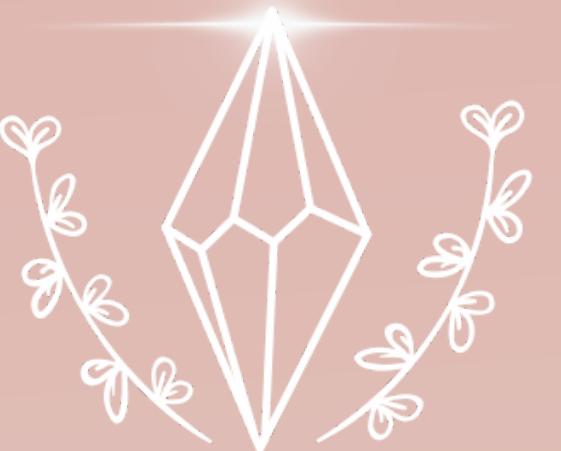


Aula 28/06/2023

# Social Media de Influencer

Maravilhosa Ltda.



# Lado bom e ruim

Olha, é uma faca de 2 gumes ser SM de influencer. É ótimo porque a pessoa participa bastante, ela grava TUDO que você pede.

Mas, por outro lado, ela pode não querer seguir o que você fala porque ela "sabe" fazer (principalmente se já tem bastante seguidor). Aí vai ter que ser na base da conversa e na transparência de saber se a pessoa tá ganhando dinheiro com o que ela já faz.



# O que a social media faz

---

Para o influencer, a social media costuma fazer o trabalho mais estratégico e não de execução.

Ou seja:

- Linha editorial
- Calendário
- Roteiros de vídeos e stories
- Artes
- Nem sempre a gente faz as legendas e agendamento, podemos só indicar os melhores momentos.



# Detalhes do calendário

---

No calendário, é importante incluir a vida pessoal do influencer, que costuma ser uma parte bem grande da criação de conteúdo dele. Eu recomendo seguir a estrutura do Método Maravilhosa (aula 1 do módulo "Profissão Social Media"). Fica assim:

- 40% tema principal
- 20% tema secundário
- 40% vida pessoal

# Criação de produto

---

Uma coisa super legal de trabalhar com influencer é que você pode ajudá-lo a criar um produto. Normalmente, a pessoa começa "só" com parcerias ou só com o objetivo de ter mais seguidores, e é aí que a social media entra.

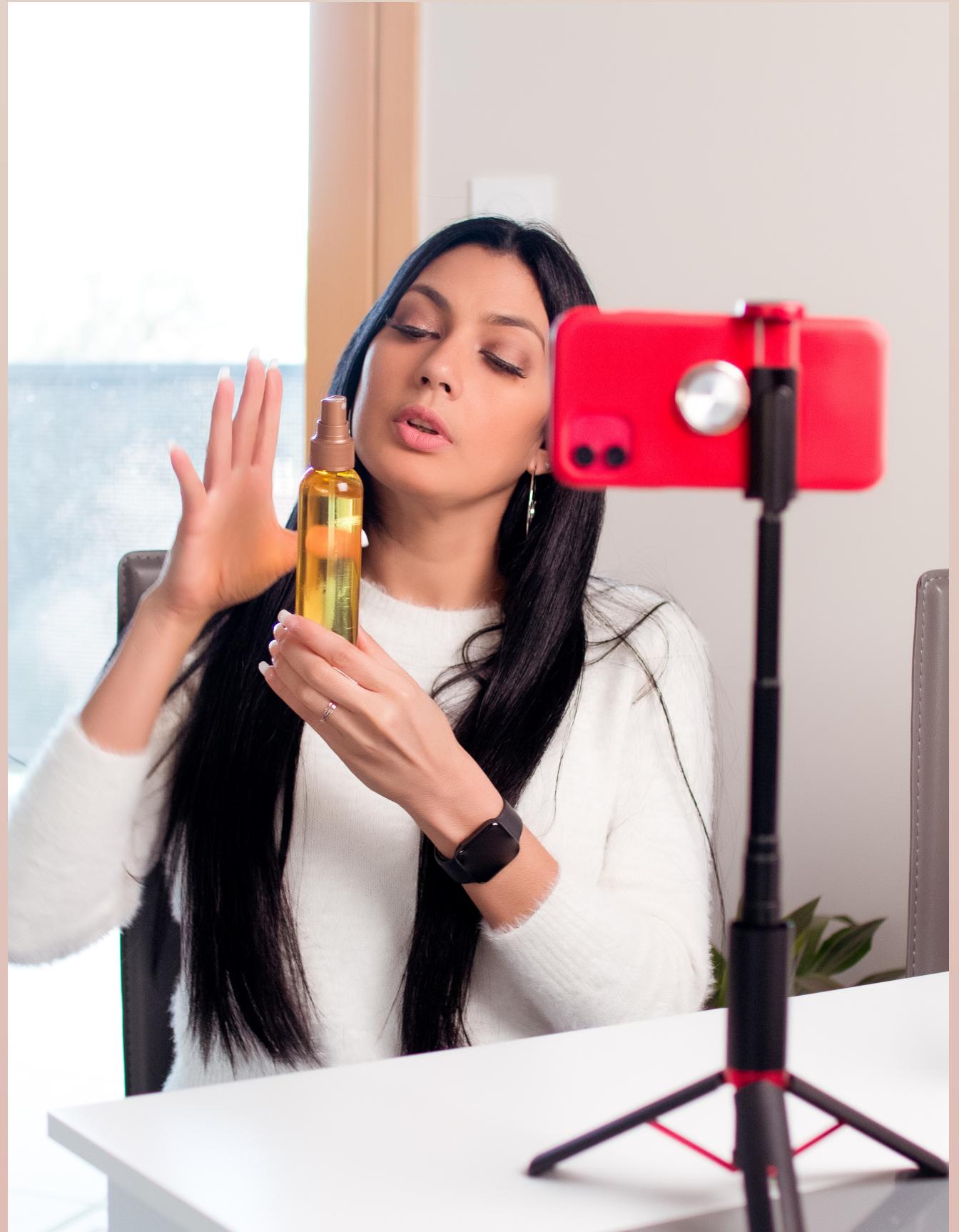
A Gabi Pazos fala muito sobre isso, é um tema bem legal. Eu venderia algo que já vendi: consultoria de criação de produto. Vendia por R\$500 e tinha 2 encontros: um pra pessoa me explicar o que ela gosta de fazer e qual o objetivo dela. 15 dias depois, era o encontro 2 pra eu apresentar o produto criado.

É legal criar uma apresentação de como será o produto. Assim: [link do modelo.](#)

# Quais redes sociais?

Se a influencer for a sua cliente, outra coisa super importante é definir as redes sociais que ela deve estar presente.

Isso é ótimo pra você incluir mais coisas\$\$ na sua entrega.



# Influencers recomendadas

---

Caso o seu cliente não seja influencer, mas queira trabalhar com essas pessoas pra divulgar um produto ou serviço, você pode selecionar algumas influencers que condizem com o objetivo e com o público dele. Se o cliente tiver a estratégia de comunicação, pode incluir ali. Como uma lista mesmo: influencers selecionadas XYZ. Com o link do perfil pra ele entrar em contato (coloquei o modelo na descrição da aula)

Também é importante dar um direcionamento de como ele aborda - você pode criar um texto pra ele enviar ou só orientar a pedir o mídia kit. Lembrando que todo serviço a mais pode ser cobrado, tá?

Exemplo: o roteiro de abordagem pode ser cobrado como roteiro de prospecção. Eu cobro R\$50 atualmente.

# Exemplo de roteiro

---

O roteiro pode ser nesse estilo:

"Oi, NOME, tudo bom? Admiro muito seu trabalho, parabéns. Meu nome é FULANA, muito prazer!

Eu tenho uma marca de biquínis e estou procurando parceiros para fazer a divulgação dos produtos. E acredito que o seu perfil tem tudo a ver com esse objetivo. Vou te enviar o perfil da marca pra você dar uma olhada e me falar se você concorda que os produtos têm a ver com você e com seu público: @doperfil.

Se tiver, você pode me mandar seu mídia kit, por favor? Fico no aguardo, obrigado!"

# Influencers recomendadas

---

Se ele quiser contratar a estratégia toda de comunicação pra você incluir a lista de influencers, eu cobro por hora. Demoro, mais ou menos, 3 horas pra fazer. Só calcular o valor da hora x 3. Exemplo: R\$180 a hora. A estratégia sai por R\$180 x 3 = R\$540.

O modelo da estratégia é o mesmo da aula "A tal da estratégia" (módulo de aulas semanais) - deixei o link na descrição dessa aula também.

# Como fazer mídia kit

---

Ah, e o mídia kit que a gente orienta o cliente a pedir para as influencers que vão contratar, a gente também pode criar se quem é nosso cliente é o influenciador.

O modelo do Augusto é esse aqui: [mídia kit](#).

Mas tem várioos modelos no Canva. Eu amo esse aqui [\(link\)](#). O essencial é ter essa apresentação atualizada e também mandar print do dia que a marca entrou em contato. Isso traz credibilidade e mostra honestidade por parte do influenciador.

EU não coloco muito print no mídia kit porque acho que fica muito feio e desvaloriza a apresentação. Prefiro ter uma apresentação maravilhosa e anexar os prints à parte.

# Desafio da semana

---

- Ficou alguma dúvida sobre atender influencers?
- O desafio é fechar 1 cliente de mídia kit OU 1 roteiro pro cliente contratar influencers. Me mandem no whatsapp que eu reviso!

