

02

2- Exemplos de Valor prático

Transcrição

[00:00] Se você tivesse que ir para uma ilha deserta, o que levaria? Algumas pessoas poderiam responder que levariam um kit de primeiros socorros. Outras pessoas poderiam falar: "eu não sei em quais condições eu vou estar nessa ilha. Eu não sei quando volto." Então é melhor levar um livro que me ensine a construir um barco. Olha que interessante. Nós conseguimos perceber que muitas vezes nós nos preocupamos com coisas úteis.

[00:24] Então, para nos ajudar a resolver determinadas situações, nós recorremos à questão do valor prático, que é um dos elementos que podem contribuir na viralização de uma determinada ação. Pensando nisso, vamos dar uma olhada em alguns exemplos. Eu vou acessar o canal Manual do Mundo. Vamos acessar o sobre para entendermos um pouco quem é esse canal, o que que ele faz.

[00:58] Então, a descrição: este é o canal Manual do Mundo. Aqui é um lugar para você aprender de tudo. Vídeos novos às terças, quintas e sábados às 9h. Olha que interessante. Eles têm uma periodicidade muito bem clara, nós conseguimos perceber que nesses dias vai ter novidade, então isso administra um pouco a nossa ansiedade, porque nós vemos que tem muitas pessoas inscritas. Olha só: mais de 7 milhões de pessoas inscritas. É muita gente.

[01:25] Então, aqui tem as outras redes sociais. Agora eu vou voltar no início, para darmos uma olhada no tipo de conteúdo que eles compartilham. Então olha só: como fazer papiro, o papel antigo do Egito. Aí depois: por que a energia solar não está em todos os telhados? Por que o mar é salgado? Dúvida cruel. Então, olhe que interessante. Deixa eu acessar só para observarmos.

[01:54] Tudo bem, eles têm muitos inscritos no canal, então o YouTube envia um e-mail para essas pessoas para avisar que tem uma notificação, então a galera já fica esperta para poder assistir.

[02:05] E olha só que interessante: aqui foi publicado dia 8 de dezembro. Olha o número. Bem impactante. Teve os likes, mais de 29 mil pessoas gostaram, outras nem tanto, mas o intuito é nós vermos que tem os comentários parabenizando, então eles também interagem com o público deles.

[02:27] E repare nesse botão compartilhar. Eu posso compartilhar no meu Facebook, por exemplo. Escrever uma breve descrição. "Eis uma dúvida cruel que foi respondida". E posso clicar em publicar no Facebook, ou em outra rede social.

[02:58] Então, é legal nós observarmos que as redes sociais têm várias maneiras de nos ajudar a fazer com que esse conteúdo seja viralizado. Mas, não basta só eu ter os recursos, eu preciso ter conteúdo. Outro exemplo: deixa eu entrar no Facebook para vermos uma página. "Receitas e dicas caseiras". Isso é muito útil quando alguém vai morar sozinho, ou vai receber alguém e não sabe muito bem o que preparar. Dá uma corrida nessa página e consegue ver alguma receita que pode salvar a pessoa.

[03:39] Então vamos reparar no número de pessoas que curtiram. Já tem mais de um milhão. Nós conseguimos baixar um pouco. Vou só ler uma descrição. Ele fala uma receita de Natal e depois escreve: gostou? Então digite UP nos comentários e compartilhe para que mais pessoas possam ver essa maravilha.

[03:59] Então, o que acontece? Quando nós fazemos alguma ação, escreve UP, por exemplo, e muitas pessoas fazem isso, o Facebook vai começar a entender que aquela publicação é relevante e ele pode mostrar na timeline de mais pessoas que têm interesse em saber sobre comida, por exemplo.

[04:17] Isso é uma tática que eles utilizam e falam também: compartilhe para que mais pessoas possam ver. Então, já tem um apelo. Se a pessoa viu a receita e gostou, e ainda tem uma chamada, e no curso de princípios de influência nós falamos sobre essas call to actions, ou seja, quais são os tipos de frases que podemos utilizar para estimular as pessoas a fazer uma ação que nós esperamos. Aqui nitidamente eles colocaram uma justificativa.

[04:45] "Olha, compartilha para que mais pessoas possam ver." Então, isso contribui na viralização, porque a outra pessoa que ler na minha timeline, por exemplo, pode compartilhar e assim por diante. E o que acontece? Nós podemos observar que é um conteúdo que pode ser fortemente viralizado.

[05:03] Vou descer até só mais uma receita para nós vermos também. Tem aqui um incentivo. Eles pedem para as pessoas curtirem para começar a receber as atualizações na timeline. Mas olha só: 24 mil likes. 261 mil, mais de 260 mil compartilhamentos.

[05:22] Então, é algo que as pessoas gostam, porque tem valor prático. Você de repente tem alguns alimentos na sua casa que está em dúvida de como pode fazer uma combinação bacana.

[05:34] Dá uma corrida aqui na página, vê, te inspira, faz e pode tirar uma foto do prato que você fez, compartilha nas suas redes sociais falando que você viu essa receita na Receitas e dicas caseiras e as pessoas podem começar a prestar atenção no que você publicou, correr na Receitas e dicas caseiras, porque vão pensar: "puxa, se a Priscila fez e ficou legal, ficou bonito, deve ter ficado bom, vou experimentar também."

[06:00] Então, a questão do valor prático é muito simples de nós usamos. Estes foram alguns dos exemplos que eu quis compartilhar com vocês. De repente tem uma página que você acompanha e agora você vai começar a olhá-la com outro olhar. Você vai começar a perceber qual será o intuito dessa publicação? Eles querem que eu compartilhe, eles querem que eu comente? Que eu faça um boca a boca? E você começa a entender como funciona esse mecanismo.