



Aula 28/08/2024

Engajamento baixo: o que fazer?

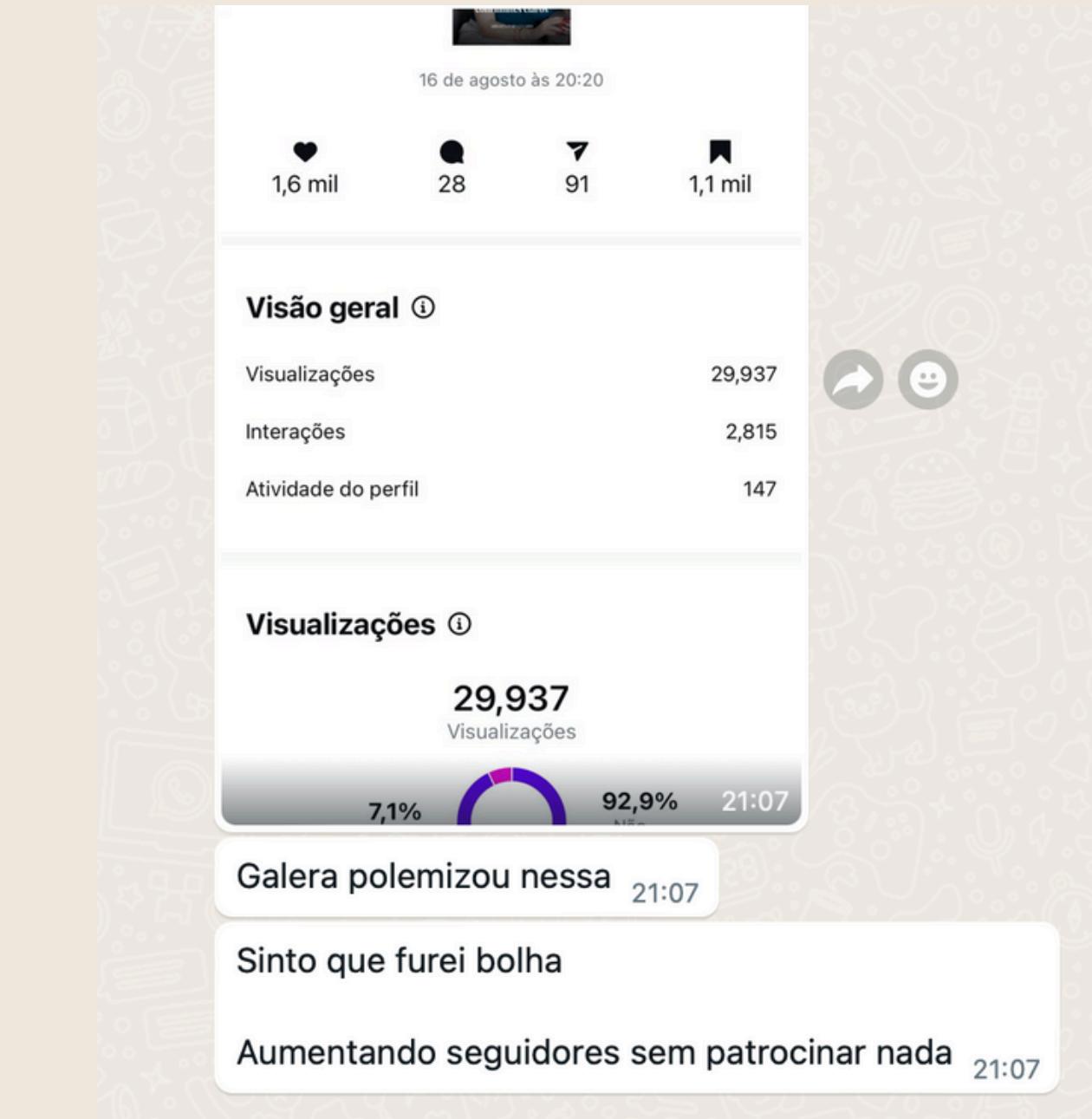


Tempo + Estratégia

Tudo que eu vou falar nessa aula se resume na junção dessas duas coisas: tempo e estratégia.

Tempo: não é do dia pra noite que teremos um engajamento nas alturas, é preciso construir um relacionamento.

Estratégia: também não é só esperar o engajamento cair do céu, temos que fazer conteúdos estratégicos, ou seja: úteis para a audiência. E vamos falar sobre isso ao longo da aula.



Tempo

Tudo o que vamos falar na aula serve tanto para o seu perfil quanto para o perfil dos clientes, tá? Então aplique no perfil que está precisando melhorar o engajamento.

Se você começou a postar agora, não tem como ter um super engajamento. É normal demorar de 3 a 6 meses para furar essa bolha e construir um engajamento legal.

Agora, se você já posta há mais tempo e ninguém interage, precisa melhorar o conteúdo. Pergunte pra audiência o que eles querem ver e tente se abrir mais, porque se você não se abrir primeiro, ninguém vai se abrir com você.

Ser útil para a audiência é o primeiro passo para ter um bom engajamento.

O que é útil?

Mas como a gente descobre o que a audiência quer se ela ainda não comenta, não manda perguntas na caixinha? É mais difícil mesmo, mas não é impossível.

Você pode tentar facilitar a resposta colocando enquetes (é mais fácil de responder do que uma caixinha que a pessoa precisa pensar para formular uma pergunta) ou dar algum presente (template, consultoria grátis de 30min) para quem responder um formulário.

Outras alternativas excelentes: perguntar para pessoas próximas que poderiam te contratar o que elas querem saber e ler os comentários e caixinhas no perfil dos seus concorrentes.

Conteúdos estratégicos

Claro que você vai pesquisar conteúdos específicos para cada perfil, mas tem alguns temas gerais que você pode adaptar pro seu nicho:

- Polêmicas, coisas que as pessoas não conseguem ficar sem dar palpite. Exemplo do print que mostrei no começo da aula: o que falar quando as pessoas dizem que querem conhecer seu bebê RN?
- Pedir pra pessoa completar o post. Exemplo: conselhos que eu daria pra uma mãe de primeira viagem - e você, quais conselhos daria?
- História pessoal e conquistas. Assim, você deixa o seguidor te conhecer um pouco mais e ele se sente mais à vontade pra te contar um pouco mais sobre ele.

Tráfego pago

Sou 100% a favor de usar tráfego pago, mas ele sozinho não faz milagre. Antes de patrocinar algum post, você precisa ter um volume de conteúdo sobre o mesmo tema pra quem chegar ter mais posts pra ler e vídeos pra assistir.

Exemplo: seu cliente tinha um perfil pessoal e começou a falar de trabalho hoje. Se ele começar a fazer tráfego no mesmo dia, pode até trazer pessoas novas - só que ficar no perfil é porque se interessou pelo que viu. Ou seja: pela vida pessoal.

Espere ter 1 mês de conteúdo de trabalho para patrocinar. E sempre sempre sempre preocupe-se em vender e atender quem já está no perfil antes de se preocupar em trazer milhares de pessoas novas.

Testes

Apesar de conseguir dar alguns direcionamentos de testes já validados que eu fiz, você vai precisar fazer seus próprios testes também. Gostaria muito que tivesse uma receita de bolo pra todo perfil, mas não tem.

E isso que é o legal né? Cada um cria de acordo com sua personalidade e atrai pessoas parecidas. Então não tenha medo de testar, mas saiba avaliar os resultados e manter o que funciona pra não viver só na base do teste eternamente.

Ah, e uma última coisa:

Comece o engajamento

Comece o engajamento você mesmo: envie perguntas na sua caixinha em vez de ficar apenas sofrendo pelo fato de não ter perguntas chegando.

Você ensina pelo exemplo, igual criança mesmo, quando mostra o que as pessoas podem fazer (ex: te mandar perguntas).

E mude a forma que vai criando as sequências pra perguntas também, a gente fez isso com uma cliente e deu muito certo. Antes de nos contratar, ela mesma cuidava do perfil e não recebia muitas perguntas, só mais de família e amigas. Quando começamos, logo na primeira semana já teve mais perguntas na caixinha. Isso aconteceu porque a gente fez uma sequência antes de abrir.

Isso mostra que a falta de engajamento às vezes pode ser uma falta de contexto: a pessoa não entendeu o que é pra fazer.

Desafio

- Fazer uma sequência de stories por semana.
- Contar mais da sua vida.
- Perguntar mais a opinião dos seguidores, incentivar a participação.

