

TRANSFORMANDO
AUDIÊNCIA
EM DINHEIRO

CONSTRUINDO UM PERFIL DO ZERO PARA A
AUDIÊNCIA CERTA

RESUMO DA LIVE 03

Seja muito bem-vindo à terceira live do **Desafio Transformando Audiência em Dinheiro.**

Já compartilhe uma foto desse resumo nos seus stories usando a **#SouProtagonista.**

Na primeira live, falamos sobre os três maiores erros que você pode cometer no Instagram:

- 1.** Ser um informante, e não um formador de opinião
- 2.** Ter referências ruins para produzir conteúdo
- 3.** Ser um amador, e não um profissional

Ontem, na segunda live, falamos sobre os seis passos principais para você construir uma audiência fiel:

- Driblar a ilusão de “quanto mais, melhor”
- Saber escolher o público certo
- Estar sempre presente para sua audiência
- Criar senso de comunidade
- Alimentar bem sua audiência
- Clareza sobre contra quem você luta e de quem você se protege

E a maior vantagem que você tem ao participar do Desafio Transformando Audiência em Dinheiro é saber os passos para começar da forma certa no Instagram ou melhorar seus resultados.

Bora para o conteúdo de hoje!

AS PESSOAS ENTRAM MUITO
CURIOSAS
NO SEU PERFIL – POR ISSO
VOCÊ PRECISA CAUSAR UMA BOA
PRIMEIRA IMPRESSÃO.



Todo mundo que gosta de algum conteúdo (que viu no reels, por exemplo) vai visitar o perfil da pessoa porque se interessou para saber mais e entender se ela produz mais conteúdo sobre o assunto.

E aqui entra a importância de ter um nicho bem definido. Imagine que você fale de quatro assuntos diferentes e sem relação entre si, e um dos seus reels viraliza. As pessoas vão até o seu perfil para ver mais conteúdo sobre o assunto do reels, mas você vai estar falando de várias coisas ao mesmo tempo. Isso vai gerar frustração na pessoa, e ela não vai te seguir.

As pessoas entram muito curiosas no seu perfil — por isso você precisa causar uma boa primeira impressão.

Estas são as percepções de quem chega ao seu perfil:

O 1 VISUAL

O aspecto visual do seu perfil é fundamental e precisa estar de acordo com quem você é o que você quer falar. Essa percepção é muito rápida, a pessoa faz inconscientemente.

Você precisa entender que as fotos, as cores e a tipografia transmitem muitas sensações e sentimentos para a pessoa que está vendo.

O2 CONTEÚDO

É o momento em que a pessoa lê sua bio, abre seus stories, abre os posts de feed para ler. A pessoa começa a ver o conteúdo que você publica.

Essa percepção de conteúdo precisa de muito mais interesse da pessoa porque ela vai precisar parar e ler ou ouvir seu conteúdo.

Você vai estar informando, mostrando antes ou depois, vídeo engraçado, contando uma história sua.

E é nesse momento que a pessoa acha que você pode agregar para ela. Se o seu conteúdo não faz sentido ou não é útil para ela, isso não vai acontecer.

Às vezes seu post não ensina nada, mas gera uma conexão muito forte com quem está lendo porque tem uma história interessante ou que motiva.

É fundamental ter a percepção da comunicação verbal e não verbal no seu perfil e entregar um conteúdo muito bom para o seu seguidor para ele conectar tudo isso e decidir seguir você.

**SE VOCÊ TEM POUCOS POSTS,
FICA A IMPRESSÃO
DE QUE VOCÊ NÃO TEM
COMPROMISSO
COM O INSTAGRAM.**



03 QUANTIDADE

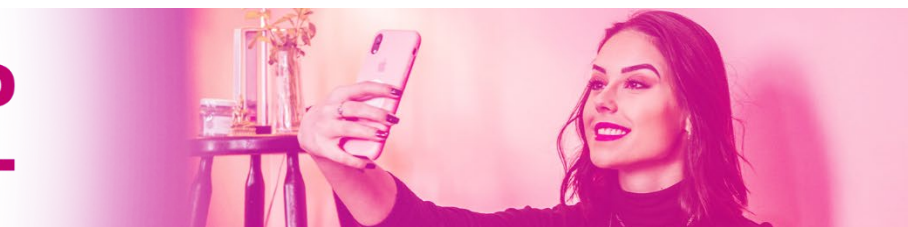
Depois que a pessoa para pra ver um conteúdo, vê que está bonito e parece que vai agregar na sua vida, ela olha a quantidade de posts.

Se você tem poucos posts, fica a impressão que você não tem compromisso com o Instagram.

Assim como acontece com os perfis que seguem 2, 3 mil pessoas. Isso gera desconfiança, não parece tão profissional por essa impressão de quantidade.

Tudo que vamos falar sobre a criação do seu perfil do zero está alinhado à ideia de percepções: visual, conteúdo e quantidade.

FOTO DO PERFIL

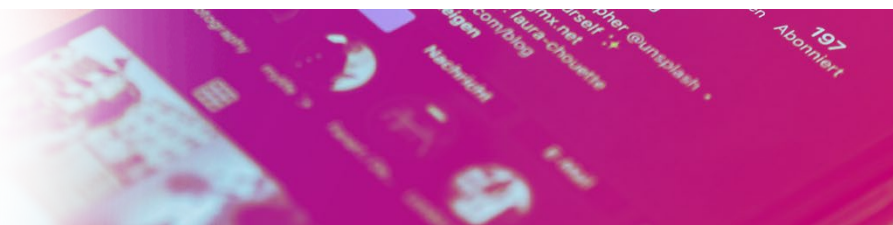


Quanto mais perto e seu rosto estiver visível olhando para a câmera, melhor. Isso não é regra, mas é o ideal.

Sempre priorize fotos que demonstram que você é profissional no que você faz. Evite fotos em viagem ou na praia, por exemplo, porque elas têm muito mais cara de perfil pessoal.

Você precisa ser o protagonista da foto, e não o fundo. Por isso escolha fundos mais limpos e que te permitam fazer o contraste na sua foto.

USUÁRIO (O FAMOSO @)



Se possível, evite ao máximo colocar underline, ponto e número. Eu coloquei o ponto porque queria muito usar o meu nome, e foi a única forma que encontrei.

A ideia principal do seu usuário é a pessoa lembrar com facilidade. Se você tem um sobrenome difícil de escrever, cuidado! Às vezes a pessoa gosta de você, mas acaba não conseguindo te encontrar porque não lembra do seu usuário.

Evite também usuários compridos porque isso prejudica na hora de te encontrar.

Se você está com dificuldade de encaixar o seu nome ou sobrenome, você pode criar um nome artístico para se diferenciar dos demais e ter um usuário legal.

Pense como um profissional: nunca coloque "@mariiih" ou algo do tipo, porque fica estranho e lembra aqueles nomes em joguinhos de computador.

Se você tem que parar para explicar o seu arroba @, tente trocar por outro para facilitar as coisas.

A hand holding a smartphone is shown in the top right corner of the slide. The entire slide has a light pink overlay. The word "BIO" is written in a bold, dark pink font on the left side of the slide.

BIO

É um dos lugares que as pessoas mais erram na hora de construir um perfil profissional.

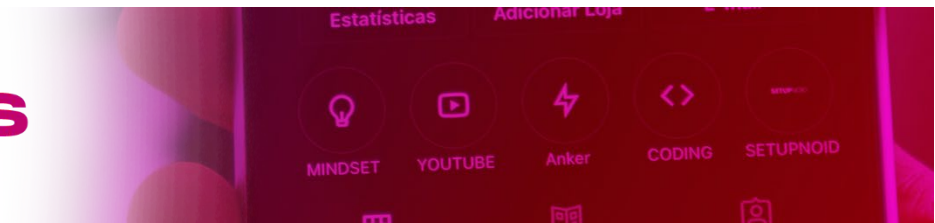
Eu mesma gosto de colocar trechos de músicas, frases impactantes, mas isso não fica profissional.

Primeiro de tudo, a sua bio precisa deixar muito claro o que você faz e qual problema você resolve. Essa é a parte fundamental para convencer a pessoa a seguir o seu perfil.

Se possível, coloque alguma prova social, algo que demonstre que você tem experiência no que você quer ensinar.

Se você não tem nenhuma prova social, foque apenas nos problemas que você resolve porque isso será suficiente.

DESTAQUES



Muitas pessoas falam que quanto menos, melhor, mas eu não acredito nisso. Eu adoro destaques, desde que você tenha separado com organização.

Se você tem uma loja, é mais fundamental ainda para colocar dúvidas muito frequentes: frete, como funciona, como comprar etc.

Em um perfil de criador de conteúdo, você pode colocar um destaque contando quem você é, uma história para a pessoa te conhecer melhor.

Além disso, você pode colocar conteúdo nos destaques e muita prova social, como depoimentos sobre você e seus produtos.

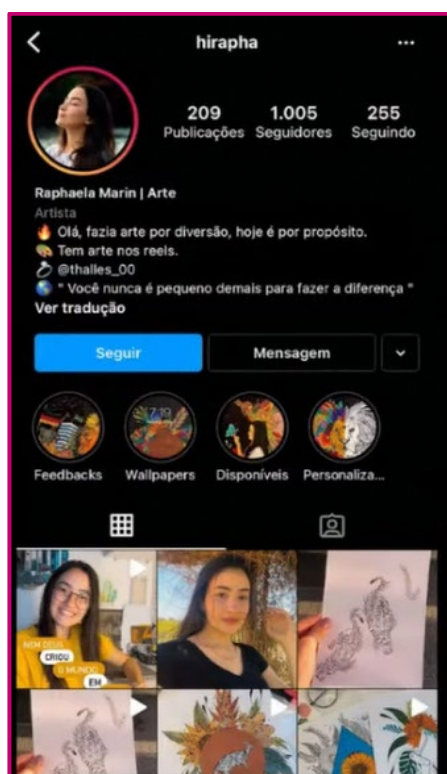
Se tem perguntas frequentes, deixe nos comentários também.

E a capa de destaque? Eu gosto de uma capa que a pessoa olha e entende que está acontecendo alguma coisa.

ANÁLISES DE PERFIL AO VIVO

Vamos às análises de perfil durante a live 03!

Cada perfil analisado terá tópicos explicando o que eu achei e o que poderia mudar no perfil.



- As pessoas podem demorar para entender esse usuário. Se você ainda não fez isso, pergunte sobre o seu usuário para as pessoas e veja se elas entendem igual a você
- O texto da bio está explicando o que ela faz e mostrando seus valores
- A foto não está mostrando diretamente o rosto dela, mas está totalmente alinhada ao que ela traz em sua bio. A única mudança seria espelhar a foto para a direita.
- Os destaques estão muito bons porque mostram fotos do trabalho dela, feedbacks das artes e peças personalizadas
- O feed está bem legal, com fotos pessoais, reels de conteúdo e fotos dos desenhos que ela produziu
- Nos stories, as fotos ficaram legais, mas faltaram a caixinha de perguntas e os vídeos para gerar mais conexão com ela, ver o rosto dela e ouvir o que ela tem a dizer



- A foto de perfil está muito bonita, com bastante destaque para o rosto e chamando muito a atenção
- O usuário também está ótimo porque é o nome dela sem nenhuma interrupção
- Na bio, não ficou muito claro o que ela faz exatamente, porque não diz por onde vai ajudar a pessoa chegar à sua melhor versão
- Os destaques são interessantes e um ponto positivo é ter stories em vídeo ali
- Nos stories, ela abriu caixinha de perguntas e postou várias fotos próprias para interagir com a audiência com enquetes e conteúdos
- O feed mostra um perfil muito lifestyle, e eu usaria as legendas para ensinar as pessoas sobre os temas que você domina



- Começando pelo usuário: não é o nome dela e não é tão fácil de identificar. Eu colocaria o usuário com o nome dela.
- A bio está direta e bem-feita
- Os stories estão muito bons, com bastante personalidade e conteúdo interessante
- Tem muitos destaques e com muito conteúdo, isso é fundamental para as pessoas que chegam ao perfil
- A foto de perfil está boa, mas poderia virar para o lado direito para ficar mais confortável aos olhos
- O feed é bem mesclado, com vários tipos de conteúdo, mas precisa de mais conteúdo em volume

- Mais um caso de nome de usuário limpo, com o nome e sobrenome dela.
- A foto está boa, mas o cabelo caindo sobre o rosto tira um pouco do destaque no sorriso
- No nome “vida saudável” já dá para entender o que ela aborda, isso é muito importante para as pessoas que estão chegando agora ao perfil
- A bio está incrível porque é muito claro
- Destaques com muito conteúdo e muita variação, chama a atenção dos seguidores e mostra que tem autoridade para falar de vida saudável
- O feed está maravilhoso, com mescla de carrossel, vídeos no reels mostrando o rosto e fotos interessantes sobre o nicho dela.

Eu fiquei muito feliz analisando esses perfis porque todas as pessoas, apesar dos ajustes que eu apontei, mandaram muito bem em seus perfis.

Agora, por último, escolhemos mais um perfil de uma pessoa que comentou durante a live de hoje.

Depois de ler este resumo, veja as correções que você precisa fazer no seu perfil, poste nos seus stories e me marque @luanacarolina.s, combinado?

Amanhã, vamos falar sobre 3 estratégias para você ser capaz de vender qualquer coisa para sua audiência.

É um assunto sensacional e eu não quero que você perca de jeito nenhum, e cada dia estamos mais próximos da abertura do curso Protagonista Digital para você que quer construir audiência, ter autoridade e viver de internet.



LUANA ♦ CAROLINA

TRANSFORMANDO

AUDIÊNCIA
EM DINHEIRO

AULA 04 HOJE ÀS 20h

**CLIQUE AQUI PARA
ENTRAR E DEFINIR
UM LEMBRETE**