



Aula 03

Preciso de Nicho?



Você tem 5 opções:

Tipos de perfis

01. Pessoal: Boa parte das pessoas jogam o jogo do perfil pessoal. São as pessoas que estão buscando entretenimento mas não imaginam como podem ganhar dinheiro com o Instagram.

02. Lojista: Perfis para vender produtos físicos. Há 3 possibilidades para esse perfil:

- **Humanização:** valores, convicções, crenças.
- **Conversão:** perfil vitrine, estratégias de crescimento, autoridade e conexão terceirizados.
- **Match Perfeito:** Humanização + Conversão

03. Influenciador: pessoas que usam da sua influência para vender produtos ou serviços.

O poder da influência.

Força, Conexão, Identificação, Entretenimento e Inspiração, linha editorial multitarefa.

- No fim das contas o influenciador vende por conexão.

Exemplo: série - Lupin, filme - 007, entrevista Cristiano Ronaldo.

Fraquezas do influenciador

Ele não profissionaliza o trabalho dele, não sabe quanto cobrar, como abordar, o que deve falar, como fazer um contrato, não sabe especificar quanto vale.



04. Prestador de Serviço: Pessoas que usam da sua influência para vender produtos ou serviços.

Complexidade de venda -> gatilhos mentais, resultados próprios ou outras pessoas, lifestyle, inspiração, venda, prova social, entender o nível de consciência.

Linha editorial: Domínio e Segmentação do público (pode acabar com o seu jogo).

05. Perfil temático: Conteúdos que não possuem opinião e que geram identificação, conexão e compartilhamento.

- **Conteúdos:** 1 - na maioria das vezes são conteúdos que não possuem opinião; 2 - gera conexão, identificação e compartilhamento; 3 - não são conteúdos focados em vendas, mas em compartilhamento.
- **Linha editorial:** aproveite as grandes ondas de conteúdo que tem relação com o seu tema principal - ondas.

Nicho: ele é uma junção de conteúdo + posicionamento = direção.

Defina o seu nicho através do **MATRIX**

M - Monetização (precisa ser monetizado de alguma forma)

A - Assunto (como você vai falar? Como outros players estão falando? Como as pessoas querem ouvir?)

T - Transformação (qual a transformação que o seu conteúdo e produto gera?)

R - Resultados (quais são os resultados que você tem, e quais são os resultados que outras pessoas que estão consumindo o seu treinamento ou algo que você vende estão tendo? Mostre as pessoas usando, mostre os feedbacks)

I - Insistência (quanto mais você for constante, mais rápido você descobrirá qual é o melhor tipo de conteúdo que você tem, e qual o conteúdo que as pessoas mais querem consumir de você)

X - XP (experiência, isso muda o seu jogo)