

COMO COMEÇAR SEM EXPERIÊNCIA

Sem dúvida essa é uma das mensagens que eu mais recebo aqui no Instagram: "Mas Ana, se eu não tenho experiência, se eu ainda não sei de nada, não sou uma autoridade, como vou começar no mercado digital? Quem vai me contratar? E eu entendo que essa é uma questão muito forte.

Mas eu já vou adiantando, isso não passa de uma crença limitante, do seu cérebro te sabotando para que você não saia da sua zona de conforto.

Sabe porque eu sei isso? Simples: se fosse verdade, ninguém, no mundo todo, teria alcançado algo, teria tido sucesso em algo, porque toda e qualquer pessoa começou do zero - sem experiência, sem autoridade, sem conhecimento, sem nada. Viu como é óbvio?

Mas, como vocês já sabem, eu gosto de trazer soluções. Eu não gosto de enrolação e muito menos de "jogar a bomba no seu colo e sair correndo", e é justamente por isso que eu trouxe esse tema hoje.

Eu quero te ajudar, de uma vez por todas a destruir esse bloqueio que está aí na sua cabeça e te mostrar como iniciar no digital mesmo sem ter experiência.

Para começar eu quero te mostrar - e te provar - que o mercado digital é sim um oceano azul de possibilidades.

Ao contrário do que falam por aí não existe só o mercado de afiliados, dropshipping ou lançamentos, existe muita coisa por trás, existe muitas oportunidades e muitas áreas de atuação e eu tenho certeza que uma delas vai se encaixar perfeitamente na sua realidade!

E antes de te mostrar todas essas oportunidades eu preciso deixar claro uma coisa: Existe um pensamento de quem só ganha dinheiro quem tá colocando a cara na internet e postando foto do faturamento da hotmart da internet - E esse pensamento é ridículo.

Sou capaz de garantir e apostar alto que o pessoal que trabalha nos bastidores, que trabalham atrás das câmeras, fazem muito mais grana do que esses gurus da internet.

Então já tenham isso em mente, não é porque uma profissão não é "falada" o suficiente não significa que ela não é compensatória, pelo contrário, a concorrência é menor e geralmente o risco e investimento inicial é menor ainda. E é por isso que vou começar justamente por essas áreas de atuação:

- Social mídia

Que é o profissional responsável por fazer o gerenciamento das redes sociais de empresas para construir o posicionamento digital. Ele faz o planejamento de todo o posicionamento da marca, criando estratégias de conteúdo e engajamento do público.

- E-commerce

Ou seja, se especializando no planejamento de estratégias de vendas em lojas virtuais. Nesse caso, o profissional também precisa entender de métricas, especificação e logística para tomar decisões assertivas no planejamento.

- Gestão de tráfego

Quem atua nessa área planeja campanhas de tráfego pago e anúncios na internet. Seu objetivo é aumentar a visibilidade, levar novos potenciais clientes, aumentar o número de clientes fiéis e, consequentemente, aumentar o faturamento de empresas.

- Otimização de mecanismos de pesquisa (SEO)

Esse profissional deve entender os critérios que afetam o posicionamento de um site no Google, otimizar os conteúdos e criar estratégias para que o site da empresa seja encontrado pelos usuários nos motores de busca.

- Copywriting

O copywriter é um redator criativo, que trabalha com a escrita persuasiva, ou seja, textos que influenciam o leitor a tomar uma ação (comprar, cadastrar, se inscrever, baixar...). Um copywriter usar técnicas de copywriting e gatilhos mentais para transformar textos normais em máquinas de conversão.

- Automação e Funis

Profissionais dessa área têm função estratégica, porque devem conhecer o funil de vendas e estratégias para atrair leads e convertê-los em clientes. Além desse conhecimento, o profissional ainda deve saber como automatizar ações de marketing (e-mail marketing, por exemplo).

- Designer

O profissional da área de Design Gráfico cria projetos de comunicação visual e novos produtos e embalagens, desenha logotipos, formata qualquer tipo de material visual como panfletos, outdoors, páginas da internet, conteúdos, etc.

- Consultor

É quem divide conhecimentos com gestores e profissionais de outras empresas, fazendo disso um trabalho. Portanto, se você tem conhecimento nas diversas vertentes do marketing ou se é especializado em uma delas, tem a oportunidade de empreender, criando uma consultoria para atender organizações do mercado.

- Agência de Marketing

Se você também acredita que seu caminho é o empreendedorismo, há ainda a opção e abrir uma agência de marketing para atender outras empresas. Dessa forma, você se torna responsável pelo marketing digital delas. Para isso, saiba que é necessário construir um time multidisciplinar, não só para dar conta de todas as atividades, mas para exercê-las com expertise.

- Infoprodutor

É um profissional responsável por criar produtos digitais, como e-books, cursos online, webinars e infográficos, por exemplo. Nesse caso, o conhecimento não precisa ser específico em marketing digital, pois há possibilidade de criar conteúdo sobre qualquer assunto.

- Afiliado

Você pode ser um afiliado profissional que trabalha exclusivamente com isso ou exercer essa atividade nas horas vagas. Trata-se da pessoa que ganha dinheiro vendendo produtos que já existem, produtos de outras pessoas, em troca de comissões. A cada compra feita por meio dos links do profissional, a empresa/produtor repassa para ele uma porcentagem do valor da venda.

Tudo isso fora outras habilidades que você pode oferecer para quem já trabalha nesse ramo como edição de vídeo, redator, transcrição de aulas/lives, especialista em suporte...

Ou seja, tem para todos os gostos, grau de instrução, habilidade, bolsos... Você só precisa entender como funcionam essas áreas de atuação e qual delas se encaixa melhor a você e sua realidade.

Agora vamos lá, você já estudou essas áreas de atuação, já sabe o que precisa para empreender em cada uma delas e agora é hora de começar. Qual caminho seguir?

Quando tomei a decisão de me dedicar profissionalmente ao Marketing Digital, eu vinha de longos anos trabalhando como CLT, e como não tinha experiência relevante no digital não conseguia emprego, apesar de certificações que mostravam que eu tinha um certo conhecimento necessário.

Mas o que não nos mata torna-nos mais fortes, e foi então que desenvolvi uma estratégia para atingir os meus objetivos e é pensando nisso que vou compartilhar 5 dicas essenciais para quem quer começar do zero em Marketing Digital!

- **Não largar o emprego**

Sei que esta dica não parece nada sexy e é pouco apelativa, mas pela minha experiência é a melhor forma de dar os primeiros passos. Largar o seu emprego atual para dar asas a uma carreira como profissional de Marketing Digital pode ser um verdadeiro tiro no pé.

Trocar o conhecido pelo desconhecido implica colocar-se numa situação de enorme pressão, podendo desmotivar a curto prazo quando se deparar com as primeiras adversidades.

Opte por manter o seu emprego atual durante alguns meses, acumulando alguns trabalhos em paralelo relacionados com Marketing Digital. Esta pode ser uma verdadeira prova de fogo e um teste, principalmente porque vai exigir manter o seu emprego durante o dia e aproveitar as noites, feriados e fins-de-semana para desenvolver as suas habilidades digitais e trabalhar em alguns projetos adicionais.

- **Investir em conhecimento e formação.**

Pela minha experiência, fazer formação online é uma das melhores formas de conseguir adquirir habilidades para trabalhar no mercado digital, digo isto com a segurança de alguém que investiu mais de 2 anos a fazendo faculdade

É também uma das formas de conseguir obter referências interessantes sobre estratégias e técnicas utilizadas e já validada por outros profissionais. Apostar neste tipo de formação, online, só tem vantagens..

Pode fazer a formação ao seu ritmo, onde, quando e como lhe for mais conveniente e o investimento que terá que fazer será muito reduzido, já para não dizer ZERO! Na esmagadora maioria dos casos as aulas são disponibilizadas em formato vídeo, podendo assistir em qualquer parte e dispositivo, inclusive através do seu celular.

Comece por conteúdos gratuitos e à medida que vai avançando opte por realizar cursos especializadas. Como por exemplo, o Profissão Gestora de Tráfego! Você consegue se tornar aluno por R\$11,00 ao mês (menos que um sanduiche no final de semana) e ainda tem 7 dias de garantia para testar, se não gostar é só pedir a devolução do dinheiro, portanto o seu risco é zero!

- **Ganhar Experiência**

Depois de adquirir as habilidades, chega o momento de colocar tudo o que aprendeu em prática e nada como arregaçar as mangas e pôr as suas mãos na massa!

Mas se não tenho experiência como consigo arranjar trabalho?

Quando tomei a decisão de fazer do Marketing Digital a minha profissão não conseguia emprego porque as empresas procuravam alguém com experiência. Apesar das adversidades, não desanimei, e foi então que pensei em algo: trabalhar para empresas a custo zero (ou custo mínimo).

Durante algum tempo, fiz alguns trabalhos para amigos que tinham empresas sem cobrar nada, pegando no que tinha aprendido, aplicando à realidade das empresas e os resultados vieram. As empresas melhoravam a sua performance digital e a partir daí começaram as primeiras recomendações, através do famoso “boca a boca”, e com isso os primeiros clientes.

- **Permutas**

Algo interessante para ganhar experiência ou trabalhar com empresas de nichos específicos, é realizar permutas. Uma permuta, consiste na troca de serviços entre duas empresas sem que isso implique gastos financeiros. Por exemplo, você criou sua empresa e necessita de um contador, você pode abordar uma empresa que trabalhe com isso e propor uma permuta de serviços. Você ofereceu seu serviço (Desenvolver um site, uma consultoria, uma campanha de anúncios no Facebook, ou outra coisa que se adeque às necessidades daquela empresa.

Esta é uma excelente solução, porque as partes recebem um serviço importante sem haver um pagamento direto e adicionalmente você ainda consegue construir seu portfólio.

- **Freelancer**

A última dica: Torne-se um freelancer! Na minha opinião, este passo é bastante importante porque vai permitir desenvolver competências ao nível da gestão do negócio mais propriamente dito.

Assim, vai conseguir definir aspectos importantes, como saber qual o valor a cobrar aos seus clientes pelos seus serviços; Ou tem estruturar a forma como vai fazer os seu briefing para clientes novos... Estes pontos são apenas alguns exemplos que vai precisar de estruturar para que o seu negócio seja sustentável.

Outro recurso muito bacana que você vai encontrar dentro do "Profissão Gestora de Tráfego é justamente isso: modelos de contrato, modelos de briefing, planilhas para prestação de serviços... Além de todos os módulos sobre a gestão do seu negócio (prospecção de clientes, precificação, prestação de contas...

Mais tarde, se quiser abrir a sua própria agência, já vai ter uma excelente base para que o arranque seja o mais suave possível.