

Como Viralizar seus Vídeos no **You**

- ❑ Passo-a-passo completo para você aplicar em seus vídeos e alcançar um maior número de pessoas.

Quem sou Eu?

Sou Ale Riquena.

Empreendedora Digital, Estudante de Cinema, especialista em impulsionar pessoas comuns a criarem o negócio dos seus sonhos, utilizando o audiovisual, a criatividade, a internet e o empreendedorismo.

Sou uma mulher, uma mãe, uma esposa apaixonada por empreender.

Meu objetivo de vida é ajudar você impulsionar seu Negócio Online através do Audiovisual.

Acredito que a informação em formato de vídeos é o nosso futuro!



Apresentação

A forma de se comunicar se modifica a cada ano que passa. Lembra quando a comunicação à distância era realizada somente por carta? Depois inventaram o telefone, a televisão, a internet e o Youtube! E essa última invenção transformou de vez a forma de comunicação entre as massas.

Pesquisas mostram que até 2020 cerca de 80% das comunicações mundiais serão realizadas exclusivamente em formato de vídeo.

Se você enxergar esses dados como uma oportunidade de crescer seu Negócio Online, vou te falar, você já estará na frente dos outros.

E, neste E-Book vou te apresentar formas para você não apenas trabalhar com vídeos como também fazer seus vídeos chegarem ao nível de viralizar na internet.

Nas próximas páginas te mostrarei o passo-a-passo para você acertar de vez o caminho dos Conteúdos Virais.

O Poder dos Vídeos!

Cada uma das redes sociais que temos hoje disponível é voltada para um propósito específico e o Youtube é voltado para vídeos.

Mas não apenas qualquer vídeo!

O Youtube é voltado para vídeos que entregam conteúdos de valor.

O Youtube te dá uma grande oportunidade de colocar o seu conteúdo em evidência diante de um gigantesco público e com isso estreitar as relações com o seu público alvo através dos vídeos.

Nas próximas páginas você terá acesso a um Passo-A-Passo que eu desenvolvi ao longo dos meus Estudos sobre Produção de Vídeos na Faculdade de Cinema e também sobre Marketing Digital através dos Treinamentos Fórmula Negócio Online e o Viver de Youtube.

Então, vamos lá!

01 – CANAL OTIMIZADO

- Preencher todo o perfil

Criar o Perfil do Seu Negócio Online no Youtube é essencial. Se você deixa seu perfil incompleto pode atrair um público errado e assim ter rejeição aos seus vídeos.

Um perfil completo, recheado com detalhes da sua Marca trará uma audiência focada e engajada em seu conteúdo. Aproveite ao máximo todos os campos que o Youtube disponibiliza para deixar seu Canal a Sua Cara.

- Deixar claro “do que se trata o seu canal”

Escolher seu nicho de atuação é a primeira coisa que você deve fazer. Ter foco no seu assunto base. Por exemplo, no meu canal [youtube.com/aleriquena](https://www.youtube.com/aleriquena) eu falo sobre Produção de Vídeos e Construção de Negócios Online, se por acaso eu começo colocar “receitas de bolo” eu preciso fundamentar para meu público.

Então, faça uma descrição objetiva com poucas palavras e coloque um vídeo de boas-vindas para seu público ter acesso ao que você pretende falar em seus vídeos logo quando entrar em seu canal. Faça isso principalmente se for realizar alguma campanha de divulgação do Canal.

- Palavras-Chaves / TAGS

Todos os vídeos no Youtube têm a descrição, logo a baixo do vídeo. E, esse campo, esquecido por muitos, é onde o Google busca informações para ranquear seus vídeos. Quando os robôs começam a fazer as buscas atrás do que você digitou no campo de busca é exatamente na descrição do vídeo que eles irão.

Fazer uma descrição completa é fundamental para seu sucesso!

E aqui vai uma dica: pesquise as palavras chave de referência do seu vídeo. Produza as frases utilizando essas palavras e seus sinônimos.

Teste as frases para ver se seu vídeo está sendo buscado pelo buscador do Google.

Esta pesquisa você faz pelo próprio Google. E a pesquisa das palavras-chaves você pode estar acessando os seguintes sites:

- <https://www.google.com.br/alerts>
- <https://trends.google.com.br/trends/>
- <https://ubersuggest.io/>
- <https://adwords.google.com/home/tools/keyword-planner/>



02 – TENHA CONSISTÊNCIA

Ter consistência é você agir todos os dias. Não deixe que a preguiça e o desânimo faça você se ausentar do seu público.

Não importa se seu público é 10 pessoas ou mil. É preciso que você tenha em mente que essas 10 pessoas que te acompanham agora são os seus parceiros em busca para conquistar seus sonhos.

E a consistência é uma chave poderosa para você engajar as pessoas com o que você está falando. Com o seu conteúdo.

Pesquisas já indicaram que o canal que possui uma frequência de envio de vídeos é mais visualizado. O indicado é no mínimo um vídeo por semana.

O interessante é que você já coloque na capa e/ou no item (sobre) do seu canal quais os dias que terá vídeo novo, assim, seu público ficará atento aos dias marcados e irão ficar muito mais engajados.

Então, faça chuva ou faça sol, entregue o conteúdo combinado, e se por acaso você não conseguir, se retrate com seu público e surpreenda eles com mais um conteúdo exclusivo.

03 – MANTENHA SEU PÚBLICO FOCADO

Fazer a TRANSMÍDIA hoje em dia é vital para que seu Negócio Online cresça.

➤ *Transmídia - Na prática, significa que as diferentes mídias transmitirão variados conteúdos para o público de forma que os meios se complementem, pois se o público utilizar apenas um canal terá apenas a mensagem parcial do assunto em questão, já que a **transmídia** induz ao ato de contar histórias através de várias mídias. Ou seja, você leva seu público do Facebook para o Instagram. Do Instagram para o Youtube. Assim seu público irá circular em todas as suas fontes de tráfego.*

Os links são uma ótima escolha para manter seu público focado em sua marca.

Convide seu público para clicar nos links. Coloque link para seu blog, para sua Fanpage, para Instagram e outras redes sociais.

Coloque os links em todos os campos disponíveis do seu canal. Na página “Sobre” do seu canal, nas descrições dos vídeos, na capa do canal e também nos vídeos através dos cartões e anotações que o Youtube oferece para configurar o seu vídeo antes da postagem.



04 – IDENTIDADE VISUAL

➤ - Crie uma capa para seu canal.

Coloque a alma da sua marca. Não precisa ser tão profissional, porém, essa capa precisa ter algumas informações que já citamos a cima. – Os dias de vídeo novo. – O nome do canal. – E as cores do seu Negócio. Assim você aumenta a identidade visual do seu Negócio Online.

O tamanho da imagem para colocar na capa é 2560x1440, sendo que a imagem precisa estar centralizada e posicionada na linha do meio da imagem. O Youtube tem uma dinâmica diferente e a arte que é mostrada da imagem é somente o centro da arte (imagem).

➤ - Vídeo de apresentação.

Já falamos a acima sobre a importância do Vídeo de Apresentação do canal. Aqui vou colocar para vocês os 05 passos essenciais de como fazer o seu. Os vídeos de apresentação deverão ter entre 1 e 3 minutos, sendo o ideal 2 minutos.

Os vídeos mais populares têm apenas 2 minutos.

Então seja objetivo em suas palavras.

Confira os 05 Passos que um VÍDEO DE APRESENTAÇÃO deve ter:

1. Câmera Parada – Não segure a câmera com a própria mão, aqui não será um vlog.
2. Cenário – Deixe o fundo organizado e faça uma parede interessante. Mostre seu capricho e cuidado com seu público.
3. Cuidado com o Som – Lembre-se que este é um vídeo de boas-vindas. Ele irá abrir logo quando alguém entrar em seu canal. Então tenha cuidado com ruídos. Escolha um local com mais silêncio e cuidado com ambientes muito vazios, eles podem gerar eco em seu vídeo, deixando-o cansativo de escutar.
4. Faça um Roteiro – Prepare um roteiro sobre o que vai falar. Escreva tópicos em uma folha de papel e siga na hora de falar. Assim seu recado será dado sem enrolação e com muito mais foco. Dica-conte sua história em breves palavras. 'O que te trouxe até aqui e o que você pretende compartilhar no canal.'
5. Dê uma ação para o seu público – Finalize seu vídeo com uma chamada para ação. Que pode se inscrever no canal. Ou ainda clicar em algum link que você irá disponibilizar. As pessoas esperam que você gere uma ação para que elas executem.



05 – HORA DE EDITAR

Na internet você encontra vários aplicativos gratuitos para edição de vídeos. Se você quiser algo mais profissional tem os softwares como Adobe Premiere, Final Cut, Camtasia e muitos outros. Porém eles são pagos.

No canal Ale Riquena você encontra tutoriais sobre como editar no Adobe Premiere e Camtasia.

Vale a pena. [Youtube.com/aleriquena](https://www.youtube.com/aleriquena)



06 – SEJA ATIVO – DÊ AÇÃO PARA SEU PÚBLICO

Para ter um público engajado você precisa, além de falar assuntos que seu público quer ouvir, você terá que interagir com eles.

✓ *E como fazer isso?*

Você pode interagir respondendo os comentários e também deixando uma pergunta fixada no primeiro comentário. Isso irá estimular os visitantes do seu canal a deixarem o comentário delas.

Além disso, peça para seu público comentar sobre o que eles acharam do vídeo ou ainda para que eles coloquem alguma dúvida que ficou sem resposta.

Peça dicas de novos assuntos. Ou formatos de vídeos que eles mais gostam.

Enfim, o que você tem que ter em mente é que seu Canal é feito para que seu público veja e isso quer dizer: fazer o que o público quer!

07 – DIVULGANDO SEU CANAL SEM INVESTIR E/OU INVESTINDO

SEM INVESTIR

Você pode divulgar seu vídeo de forma orgânica postando o link dele em suas redes sociais. Enviando E-mail para sua lista. Pedindo para que seus amigos compartilhem. Dentro de um Artigo em seu Blog.

Dica Extra- faça mini vídeos e coloque chamadas no Instagram, WhatsApp e Grupos no Facebook.

Faça parcerias com outros canais que estão ligados ao seu público alvo, porém, que não disputam o mesmo público direto. Por exemplo, se você promove o nicho de confeitaria faça parceria com um canal de festas, assim vocês irão trocar públicos. Um ajudando o outro.

INVESTINDO

Agora se você quer investir em tráfego. A forma mais barata hoje no mercado digital é o Facebook Ads. Faça um anúncio lá no Facebook enviando as pessoas para o vídeo que você quiser. Assim você conseguirá uma enorme fonte de tráfego com menos esforço de tempo.

08 – TENHA UM PLANO DE PUBLICIDADE

Se o objetivo for fazer seu canal 'bombar' e seus vídeos explodirem de audiência é vital que você tenha um Plano de Marketing.

E isso significa 'misturar estratégias de SEO com uma publicidade paga eficaz'.

E para você conseguir isso basta conhecer bem seu público alvo.

- ✓ O que eles querem.
- ✓ O que eles buscam.
- ✓ Quais são os sonhos.
- ✓ Desejos.
- ✓ Quais são suas dores e medos.

Faça seu Plano de Marketing utilizando essas estratégias que seu canal terá resultados acima da média em pouquíssimo tempo.

Esteja preparado para quando seus vídeos começarem a viralizar.

- ❖ Fique atenta aos e-mails e modere todos os comentários não deixando nenhum sem respostas principalmente os negativos. Tenha sempre uma atitude positiva diante do público.
- ❖ Você vai ser criticado e amado ao mesmo tempo. Você vai receber elogios e comentários que poderão até te ofender. Porém não se deixe influenciar.



Acesse agora:

www.youtube.com/aleriquena





hoje trabalho
em casa

www.hojetrabalhoemcasa.com.br



hojetrabalhoemcasa.com.br



youtube.com/aleriquena