

INFLUENCER MARKETING

COMO SE CONECTAR COM SEU PÚBLICO-ALVO, TORNAR-SE
UM INFLUENCIADOR E GANHAR SEGUIDORES LEAIS.

Ferramentas Milionárias



INFLUENCER MARKETING

**COMO SE CONECTAR COM SEU
PÚBLICO-ALVO, TORNAR-SE UM
INFLUENCIADOR E GANHAR
SEGUIDORES LEAIS.**

[Ferramentas Milionárias](#)

Copyright © Ferramentas Milionárias

DIREITOS RESERVADOS: Este produto é protegido por leis internacionais de direitos autorais e não pode ser copiado, reproduzido, distribuído ou usado para criar trabalhos derivados sem a permissão expressa do autor/editor/revendedor.

O autor fez todos os esforços para que as informações fornecidas estejam livres de erros, no entanto, o autor não assume a responsabilidade de que o conteúdo seja exato devido às constantes mudanças da Internet. O objetivo deste produto é apenas educar e o editor/autor/revendedor não pode ser responsabilizado por quaisquer resultados insatisfatórios que você possa obter ao implementar as técnicas ou diretrizes descritas neste produto.

Os produtos, sites e nomes de empresas mencionados neste produto são marcas comerciais ou propriedades de direitos autorais de seus respectivos proprietários. O autor/editor/revendedor não está associado a eles de nenhuma maneira. O produto, website e nomes de empresas referidos não patrocinam, endossam ou aprovam este produto.

Compensação de Divulgação: Os links contidos neste produto podem ser links de afiliados nos quais o autor/editor/revendedor poderá ganhar comissões. No entanto, o autor/editor/revendedor nega qualquer responsabilidade que possa resultar de seu envolvimento com tais sites/produtos. Você deve executar a devida

diligência antes de comprar produtos ou serviços mencionados.

Isso constitui o contrato de licença inteiro. Quaisquer disputas ou termos não discutidos neste contrato estão a critério exclusivo do editor.

CONTEÚDO

Introdução	6
Escolhendo seu nicho	7
Destacando-se da multidão.....	14
Criando sua base.....	18
Desenvolvendo um plano de ação	21
Crie um calendário de conteúdo.....	24
Mostre a eles do que você é Parte	29
Estabelecendo conexões	31
A colaboração é essencial	33
Estratégias de sucesso	36
Como ganhar dinheiro como influenciador	38
Atrair patrocinadores.....	42
Palavras Finais	45

Introdução

Você provavelmente já ouviu falar sobre Influencer Marketing, mas talvez não saiba realmente do que se trata. Este relatório especial mostrará exatamente como **começar a ganhar dinheiro como influenciador**, além de aumentar o reconhecimento da marca e aumentar o engajamento, tudo ao mesmo tempo.

O Influencer Marketing tem tudo a ver com o alcance e a base que você tem no nicho escolhido. Quanto mais você se conectar com um público específico, mais fácil será conseguir oportunidades de Influencer Marketing.

O melhor do Influencer Marketing é que você não precisa de muitos seguidores ou experiência anterior em publicidade. Você pode facilmente se tornar um influenciador bem pago com apenas alguns milhares de seguidores.

Tudo se resume aos relacionamentos que você constrói dentro do seu nicho. Se as pessoas confiam em suas recomendações e acreditam que você é uma pessoa honesta e genuína que deseja ajudá-las a alcançar seus objetivos, mais fácil será para você participar de campanhas de Influencer Marketing que se convertem em clientes e parceiros.

Neste relatório especial, veremos de perto o que os principais influenciadores estão fazendo para garantir parcerias lucrativas e como eles se preparam para o sucesso contínuo.

Vamos começar!

Escolhendo seu nicho

Para se tornar um influenciador com o qual as pessoas desejam trabalhar, primeiro você precisa escolher um **nicho rentável**.

As Empresas querem trabalhar com influenciadores que garantiram uma posição no mercado e que demonstraram que são capazes de se conectar com um grande público.

Portanto, embora possa ser tentador se aventurar em vários nichos, se você deseja se posicionar como um influenciador respeitável, escolha **um mercado principal**, especialmente quando está começando.

Se não tiver certeza de qual é o melhor nicho de mercado para você, considere suas próprias experiências e habilidades pessoais. O que você conhece? Que habilidades você possui que outros considerariam úteis?

Usar as habilidades existentes é a maneira mais fácil de encontrar um nicho no qual você poderá se mover rapidamente com pouca ou nenhuma curva de aprendizado envolvida.

Também é uma ótima idéia escolher um nicho pelo qual você é apaixonado. Se você sabe muito sobre um tópico específico, é provável que as pessoas se interessem em aprender com você e ouvir suas próprias histórias pessoais.

Se você estiver pessoalmente interessado em um assunto específico, ele também aparecerá no seu marketing e nas comunicações e as pessoas retornarão para você várias vezes, porque sua mensagem de marketing ressoará com elas.

Assim, escolha um nicho que você quer ser reconhecido como autoridade. Toda a sua marca se concentrará nesse nicho, portanto, escolha com cuidado.

Depois de determinar em qual nicho de mercado você está interessado, convém pesquisar a concorrência. Analise os principais blogs desse mercado para poder identificar os principais tópicos e avaliar em que as pessoas estão mais interessadas e com o que estão enfrentando dificuldades.

Isso ajudará a determinar um ângulo único para sua própria marca, para que você possa se conectar com um público maior de pessoas que procuram informações específicas. Também o ajudará a criar seu próprio site ou blog para fornecer conteúdo que as pessoas estão precisando.

Em seguida, vá para às mídias sociais. Siga os principais influenciadores do seu mercado no Facebook, Instagram e Pinterest. Veja o que eles estão fazendo, que tipo de tópicos estão cobrindo e também o tipo de respostas que estão recebendo do público existente.

Anote Tudo!

A pesquisa de mercado é parte integrante de ser capaz de construir uma base sólida para sua marca, mas também define o tom do seu estilo e voz de marketing.

Você também deve ficar de olho nos tópicos que a concorrência ainda não abordou, porque esse é um excelente ponto de entrada para seu próprio site ou conta de mídia social.

Qual é o próximo passo?

É hora de avaliar a lucratividade do nicho.

A validação de um nicho é uma etapa importante porque você não deseja se aventurar em um mercado que não é lucrativo. Você pode pesquisar facilmente o potencial de lucro de um nicho avaliando o número de produtos e serviços existentes oferecidos nesse mercado.

Por exemplo, se seu nicho é voltado principalmente para aqueles que procuram produtos digitais, como cursos, livros ou vídeos, vá aos principais mercados e pesquise esse conteúdo específico.

A Amazon é um ótimo lugar para começar, especialmente se você estiver interessado em um nicho com muita informação, como programas ou guias de treinamento.

O YouTube também é um lugar inestimável para realizar pesquisas rápidas de nicho, porque você pode avaliar facilmente a popularidade de um nicho apenas pelo número de vídeos publicados diariamente, bem como pelo número de pessoas inscritas nos canais desse mercado.

Você também precisará pesquisar palavras-chave em potencial no seu nicho de mercado usando ferramentas de palavras-chave como o [Google Ads: Planejador de Palavras-Chave](#).

Ao usar uma ferramenta de palavras-chave para descobrir palavras-chave, você poderá determinar quantas pesquisas estão sendo conduzidas por compradores e consumidores ativos que usam as mesmas seqüências de palavras-chave.