

# FUNDAMENTOS

## DE UM BOM POSICIONAMENTO

1.

Atenção a sua foto de perfil nas mídias sociais. Não use fotos de óculos, fotos em que você está sem camisa, ou similares. Escolha uma foto clean em que seu rosto apareça em destaque.

2.

Como está o nome do seu perfil? Você pode usar somente seu nome, ou somente seu sobrenome; seu nome+sobrenome e outras variações. Facilite ao máximo para que você seja achado rapidamente.

3.

O seu perfil tem um título. Coloque seu nome / sobrenome + o que você oferta ou sua marca. Ex: Pedro Sobral | Subido. Você pode usar seu nome / sobrenome + tráfego pago (ou mídia paga, por exemplo) e similares.

4.

A bio é um trecho de descrição sobre você e seu produto. Coloque: quem você é, como você se identifica ou como você é identificado no mercado (ex: "o carinha dos anúncios online. Meus amigos me chamam de "Subido").

5.

Em seguida coloque algo que reforce a sua autoridade. Podem ser cursos e mentorias, valores gerenciados, tempo no mercado, resultados alcançados. Não se esqueça de colocar o que você entrega para o seu cliente.

6.

Por fim, coloque uma CTA (ex: inscreva-se agora no meu canal no Youtube). Organize seus destaques no perfil: quem sou eu, depoimentos de clientes, me contrate / meus serviços.

7.

As postagens são muito importantes, é claro. Para fazer postagens que geram conexão e engajamento, tenha referências. Caso você queira atuar para um nicho específico, pergunte-se: como eu vou atrair pessoas desse nicho?

8.

No dia que você for prospectar, faça também uma movimentação no seu perfil para que o cliente prospectado tenha mais chances de se identificar com você.