

COMO TORNAR SEU CONTEÚDO VIRAL NA INTERNET



1º Capítulo

Como mostrar seu conteúdo

Muitas pessoas se esforçam para fazer bons vídeos ou fazer belas fotos, com frases bonitas, sejam pessoais ou mesmo para empresas.

No caso das empresas é fundamental que seus vídeos e suas fotos sejam compartilhadas, pois isso vai ajudar a fortalecer sua marca.

Cada vez mais empresas entram nas redes sociais com a intenção de se fortalecerem no mercado e tornarem sua marca conhecida e respeitada.

Nesse caso é fundamental saber o que faz um conteúdo ser compartilhado pelo maior número de pessoa.

É exatamente isso que vai fazer com que ele apareça no mercado, principalmente se for o caso do uso da rede linkedin, caso seu conteúdo apareça e se torne viral, fazendo com que você apareça para as pessoas certas, isso claro se você compartilhar um conteúdo de valor.

Agora de nada adianta ter um bom conteúdo e ninguém ver, por isso resolvi estudar o que faz um conteúdo se tornar viral.

Pesquisando o assunto na internet, encontrei esse conteúdo sobre gatilhos de compartilhamento, achei interessante e resolvi testar, fiquei surpresa com os resultados, realmente funcionam.

Aconselho você a fazer seus próprios testes, estudar esses gatilhos de compartilhamento e começar a aplicar em seu conteúdo.

2º Capítulo

Os gatilhos de compartilhamento

Esse assunto que encontrei internet, que explica sobre os gatilhos de compartilhamento é bem interessante e por isso resolvi testar e como disse, os resultados foram incríveis.

Esse foi o motivo de estudo de um professor de marketing em Havard **Jonah Berger**.

Esse professor resolveu estudar como e porque isso acontecia, o que levavam as pessoas a compartilharem conteúdo umas com as outras.

De acordo com Jonah Berger, professor de marketing em **Havard** e autor de bestseler "**Contagious : Why Things Catch On**", tradução livre " por que as coisas nos atraem".

Ele estudou o porquê as pessoas compartilham os conteúdos, estudou o por quê um conteúdo viral consegue ganhar destaque em relação aos outros conteúdos.

.

A verdade é que existem gatilhos de compartilhamento, esses gatilhos quando usados da maneira correta, fazem com que você tenha grandes chances de seu conteúdo se tornar viral.

Existem vários gatilhos de compartilhamento, mas alguns tem mais força, são cinco, de acordo com o professor. São eles:

1-Conteúdos com humor;

2- Medo;

3- Excitação;

4- Raiva;

5- Ansiedade.

Para você ou sua empresa produzir um conteúdo viral é necessário conhecer bem esses cinco gatilhos, usar na hora certa.

De acordo com Jonah Berger é preciso uma ideia inteligente e agir rápido.

A partir do momento que você conhece bem esses gatilhos, fica mais fácil saber a hora exata de fazer e compartilhar um conteúdo que pode se tornar viral.

Quando um vídeo ou artigo ganha uma grande repercussão, pode parecer que foi pura sorte, mas estudando o comportamento humano, podemos descobrir a ciência por trás de fato.

Comece observando, sempre que você estiver diante de um conteúdo com um desses cinco gatilhos de compartilhamento, clique na imagem e veja o número de curtidas, de comentários e de compartilhamento, isso vai aumentar seu conhecimento sobre o assunto.

3º Capítulo

Estudando os 5 gatilhos compartilhamentos

Vamos entender um pouco o porquê esses gatilhos de compartilhamentos funcionam.

Hoje a neurociência está começando a explicar o que a psicologia já mostra há muitos anos, como funciona a nossa mente.

Conhecer como funciona a nossa mente é uma forma de descobrir como influenciar as outras pessoas.

Se você quer influenciar as pessoas você deve estudar sobre os gatilhos mentais. Os gatilhos de compartilhamento são baseados nos gatilhos mentais.

Todos nós agimos de acordo com as nossas crenças e enxergamos o mundo através da nossa percepção e nós reagimos de acordo com essas crenças e de acordo com essa percepção do mundo onde vivemos.

Pessoas que tem bom humor, gostam de compartilhar conteúdos de bom humor, pois querem que as outras pessoas se sintam alegres.

Por outro lado, as pessoas que estão com raiva querem extravasar sua ira e contar para as outras pessoas suas frustrações e dores emocionais.

Com isso, elas compartilham o que sintoniza com seu dia a dia,

seja humor ou raiva.

Excitação, medo e ansiedade, também é a mesma coisa, depende do momento que elas estão vivendo.



4º Capítulo

Seis passos que determinam o sucesso do seu conteúdo.

Segundo **Jonah Berger existem** seis fatores que aumentam a chance de seu conteúdo se tornar viral. Existe uma ciência por trás de tudo isso, e a chave para desvendar esse mistério está no comportamento humano.

Foi pensando nesses comportamento que ele criou a fórmula de seis passos. São eles :

- 1 - Moeda social;
- 2 - Estímulos;
- 3- Emoção;
- 4- Publicidade;
- 5- Valor prático;
- 6- História.

Se você estudar esses comportamentos e criar seu vídeo ou artigo, levando em consideração esses seis fatores você tem grande chance de ter sucesso.

Com o uso dessa fórmula você aumenta a chance do seu conteúdo se tornar popular e atrair a atenção das pessoas.

Essa é a intenção do marketing, chamar a atenção das pessoas, para que ela conheça o que você tem a oferecer.

Agora como você deve usar essa fórmula? Qual das seis é a mais eficiente?

Isso vai depender da ideia que você quer promover, pois todas são muito eficientes, nesse caso o melhor é você analisar seu produto ou serviço, o que exatamente você quer mostrar.

Seu conteúdo tem que ter valor para as pessoas, as pessoas gostam de compartilhar vídeos que entretenham as outras pessoas, ou que forneçam informações úteis.



5º Capítulo

Estudando a fórmula de seis passos

Vamos agora estudar esses seis passos da fórmula que faz um conteúdo se tornar viral.

1- Moeda social _ Outro dia minha prima compartilhou a matéria sobre um restaurante onde uma foto no instagram servia como pagamento pela refeição, isso foi uma jogada de marketing usando as redes sociais para divulgar seu produtos ou serviço.

Isso sempre existiu, todo mundo sabe que os artistas e jogadores famosos não pagam conta em restaurante, bastava tirar uma foto para ser publicado em revista.

Hoje em dia, todos nós somos pessoas públicas, com muitos amigos em Facebook, Twitter e LinkedIn, por isso, com uma publicação podemos atingir várias pessoas, com curtidas, comentários e compartilhamentos.

Com isso a moeda social cresce a cada dia, pois o boca a boca sempre foi a melhor referência e hoje em dia o boca a boca tem uma força muito maior, pois não se trata só de amigos e familiares, do mesmo bairro ou cidade, mas sim de pessoas do mundo inteiro.

Uma boa dica é na sua Fanpage você conseguir uma publicação com muitos comentários positivos da sua empresa.

Vale a pena você pedir a um cliente que tenha ficado satisfeito com seu produto, comente sobre isso. Prova social é um gatilho mental muito forte, e no caso da moeda social é uma troca de favores.

Hoje na internet, ninguém mais toma uma decisão de compra sem antes consultar o Google e as redes sociais.

Se antes o boca-boca tinha muita força, imagine hoje com as redes sociais.

2- Estímulos_ Na fórmula estímulo-reação dos behavioristas, o estímulo é sempre uma sugestão ambiental e a reação sempre uma ação comportamental específica.

A associação é considerada reflexiva e não uma questão de escolha. Nos modelos de condicionamento behavioristas, as associações se tornam mais fortemente estabelecidas através da repetição.

A repetição também pode ser usada para tornar um vídeo viral. Se todos estão vendo e gostando, isso acaba pegando, como a frase "sabe de nada inocente".

Segundo Willian James existe uma filtragem dos estímulos mais relevantes para o organismo. É isso que se denomina atenção.

Outro fator é a atenção. Seu conteúdo deve chamar a atenção do seu público alvo.

A atenção permite que uma determinada informação atinja um nível elevado de processamento. O que você tem que fazer é descobrir o que será capaz de chamar atenção do seu público alvo.

A atenção pode ser estimulada de duas maneiras: atenção automática e atenção voluntária.

- 1- Atenção automática_ Onde a atenção do individuo é despertado involuntariamente.

- 2- Atenção voluntária_ Onde a atenção é despertada por uma pista, por exemplo uma flecha apontando ou uma instrução escrita.

Como o indivíduo vai reagir depende do tempo do estímulo e resposta. O tempo de reações simples são mais rápidos, já o tempo de reação escolha depende de mais tempo, até se chegar a resposta.

Por isso você deve avaliar bem seu produto ou serviço e seu público alvo, antes de começar a planejar seu conteúdo viral.

3- Emoção_ Se você quer ter um vídeo viral, a maneira mais certa de você conseguir atingir seu público, com certeza, será pela emoção.

Caso seja um artigo, a melhor maneira de despertar a emoção das pessoas é você usar imagens, figuras que despertem as emoções das pessoas.

As figuras negativas despertam um nível de alerta alto e baixo prazer, um desconforto. Já as figuras positivas produzem um nível alto de alerta e alto de prazer, trazendo alegria.

O tipo de imagem vai depender do tipo de emoção que você quer despertar, se quiser despertar medo, caso seu produto seja um seguro, você vai usar figura que desperte a emoção do medo.

Já se seu produto ou serviço seja um hotel, você devera usar figuras que desperte paz e tranquilidade ou diversão, nesse caso depende muito do tipo de produto ou serviço que você quer oferecer ao seu cliente.

4- Publicidade_ A publicidade é fundamental em qualquer assunto ligado a marketing, pois é a publicidade que aumenta a quantidade de pessoas que fica conhecendo seu produto ou serviço.

Por isso em qualquer caso de divulgação, sempre que possível ela deve ser usada. Como disse antes a repetição acaba despertando nossa atenção e fazendo aquele conteúdo fique em nossa cabeça.

Agora é importante você escolher qual o canal de comunicação você vai investir, e planejar muito bem seu investimento.

5- Valor prático_ A razão das pessoas compartilharem histórias, notícias e informações é porque contêm informações úteis.

Artigos sobre bons restaurantes que ajudam as pessoas a economizar dinheiro e comer melhor.

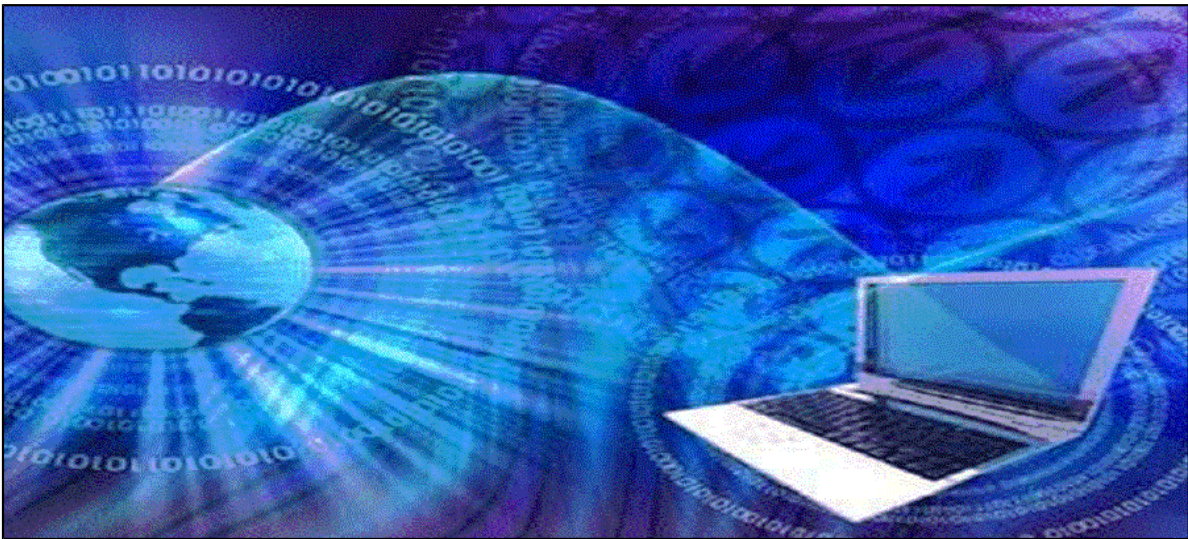
Os consumidores gostam de compartilhar tais conteúdo porque eles são úteis.

Tem muitos vídeos que são muito compartilhados sobre culinária ou mesmo dicas de como fazer um determinado serviço caseiro, mas de maneira rápida e simples.

6- História_ Desde os tempos de crianças, nós gostamos de ouvir histórias, sempre que alguém conta a sua história, nós prestamos atenção, principalmente se essas histórias despertem emoção e inspiração.

Por isso as novelas e filmes fazem muito sucesso, eles contam histórias e muitas vezes ficamos tão concentrados que sentimos raiva, pena, admiração e muitas vezes nos emocionamos, mesmo sabendo que é tudo encenação.

Por isso um artigo ou vídeo que contam uma história, principalmente se despertar emoção, tem grandes chances de se tornarem viral.



6º Capítulo

Aplicando a fórmula na prática

Mas afinal, como aplicar a fórmula de seis passos na prática? Só existe uma maneira de saber se alguma coisa funciona, essa maneira é estudar bem o assunto e aplicar de maneira prática, testar o método, descobrir o que funciona pra você.

Vamos estudar agora na prática como aplicar essa fórmula, como usar esses gatilhos de compartilhamento.

1- Escolher um título que desperte curiosidade e admiração;

2- Incluir história de conteúdo atraente e memorável e compartilhado;

3- Criar conteúdo reativo;

4- Criar conteúdo informativo, segundo JB as pessoas compartilham conteúdos que enriquecem a vida do outro;

5- Criar “Como fazer” e entregar conteúdo específico para as perguntas do seu público alvo e compartilhar dicas de como fazer o processo, entender e implementar, isso agrada os motores de busca e gera mais tráfego;

6- Entender seu público alvo, entender seus desejos e compartilhar conteúdo que seja relevante para eles, que interesse a eles;

7- As pessoas compartilham suas crenças, quem elas são e o que elas sentem;

8- Oferecer conteúdo de valor;

9- Compartilhar conteúdo que interesse seu público e que possam gerar discussões e debates;

10- Mais imagens, menos textos, textos muito longos são cansativos, escolha uma bela imagem e reduza o texto;

11- Use subtítulos e diminua os parágrafos;

12- Relevância, lembre-se as pessoas querem compartilhar conteúdos que mudem a vida dos outros;

13- Conteúdo longo em caso de blog, desde que tenha sido bem pesquisado e tenha algo de valor;

14- Inspirar temor, riso ou diversão;

15- As pessoas compartilham entretenimento e preocupação;

16- Acrescente uma assinatura, endereço do google + por exemplo, pois isso torna o texto mais confiável;

17- Conteúdo é rei;

18- Seja o mestre do seu ofício.

Espero que esse e-book te inspire a criar conteúdo viral, estude cada um deles e depois comece a aplicar e ver na prática o que funciona melhor para seu nicho. Sucesso sempre!

Autora : Carminha Brum

Graduando em Administração de empresas

Especialista em Marketing digital

e-mail - contato@carminhabrum.com

Site - <http://carminhabrum.com>

Curta minha página no Facebook

[Facebook.com/carminhabrum](https://www.facebook.com/carminhabrum)