



Funil para Youtube | Mateus Dias | 24/11/2023

▼ Sumário do Conteúdo

O foco no youtube nao deve ser na monetização
O que voce vai aprender nessa aula
A maioria das pessoas foca um negocio em apenas 1 pilar
Segredo: Líderes conduzem confiança
Posso investir apenas em trafego pago?
Fuja da viralização
Não foque em views e numeros de seguidores
Saiba quem você quer atrair
Busque entender como as pessoas pesquisam
Grande sacada de automação
Sobre o robô do Youtube
O que é importante para o Google
Configurações corretas e boas práticas no Youtube
Como vender sem ter produto
Venda o seu produto mesmo sem ele existir
Sobre UTMs
Pontos chaves da estratégia no Youtube
Segredos do Abraham e Mr Beast
 Sobre as Thumbs do Mr Beast
Funis ativos no canal do Mateus
IA Roteirista

▼ Referencia

- 📌 ⇒ Informações Importantes
- 👁️ ⇒ Dicas valiosas e infomações aplicáveis
- ➡️ ⇒ Conceitos
- 💬 ⇒ Referencia ou citação

O foco no youtube nao deve ser na monetização



o youtube em si nao da muito dinheiro

mas quando voce entende dos funis voce entende o potencial dessa mídia.



Você pode 'plugar' o canal em estratégias de funil e ai sim voce gera muita renda

O que voce vai aprender nessa aula



Conteúdo da aula

- criar funis automaticos atraves de conteudos no youtube
- criar fonte passiva de renda e leads e clientes
 - valor menor mas consistente e longo prazo
- criar renda recorrente mesmo sem produto ou software
- truques escondidos para viralizar
- o segredo do mrs beats

A maioria das pessoas foca um negocio em apenas 1 pilar



Essa é a pior forma de se criar um negócio.



Se a plataforma mudar as politicas acaba com seu negocio

Se voce nao tem uma estrutura bem montada, voce ja era

Se de uma hora para outra o isntagram nao quiser mais vc ja era

Segredo: Líderes conduzem confiança



Quando uma pessoa tem perfil de líder ela é capaz de transferir confiança para outras coisas e lugares

Quando isso acontece, o líder pode fazer uma indicação ou fala uma orientação, as pessoas naturalmente seguem, porque já existe a confiança



Isso traz oportunidades de você fazer indicações e recomendações, as pessoas tendem a confiar mais em você e você lucra com isso



Não importa em qual mídia você esta, as pessoas vão te seguir

Posso investir apenas em trafego pago?



Atualmente esta bem dificil

As plataformas de anuncios estão com políticas cada vez mais complicadas e os anuncios cada vez mais caros.

Além disso, o trackeamento não tem funcionado mais por causa das funcionalidades anti rastreamento dos telefones e navegadores.



⚠ Não da para depender só de anuncios.



Conteúdo x Trafego

O conteudo é um **potencializado**

O trafego pago é um **acelerador**

Fuja da viralização



Viralização é uma das piores coisas que voce pode ter.



Como o algoritmo calcula a relevância do perfil/canal

O algoritmo calcula o quanto você é relevante pelo cálculo:

- se tem 100 seguidores e 1 pessoa assiste ⇒ **Voce nao é relevante**
- se tem 100 seguidores e 90 pessoas assistem ⇒ **Voce é muito relevante**



E quando o Youtube reconhece que você é relevante, ele passa a divulgar mais o seu canal.

Não foque em views e números de seguidores



Mateus nunca focou em número de views e inscritos no canal

Linha de raciocínio:



Se eu pudesse trazer somente as pessoas que compram de mim?



eu só quero as pessoas que podem comprar o meu produto ou a solução que eu quero oferecer

Saiba quem você quer atrair



Use a Metodologia do pescador

- Quem é o meu peixe?
- Onde esse peixe está?
- Qual a isca que vou usar para atrair ele?



Mais informações sobre isso no livro DotCom Secrets



O seu público alvo pode ter os mesmos problemas que você tinha

Muitas vezes você é um mentor e você espelha isso no cliente que você quer

Podem ser pessoas que estão passando pelo mesmo problema que você viveu no passado.

Busque entender como as pessoas pesquisam



Como as pessoas pesquisam?

Há várias formas de analisar isso. Tem algumas ferramentas que também ajudam a analisar como o Ubersugest, Planejador de palavras chaves...



Foque nas palavras chaves de compra.

As palavras chaves de compra variam dependendo do nicho. É preciso analisar o que é relevante.

Nesse caso são pessoas que já estão prestes a comprar, elas só estão avaliando as opções, tirando duvidas ou objeções.



Exemplos de palavras de compra.

- vale a pena
- é bom?
- funciona?
- qual o melhor....



Quando entende isso, você não precisa ter dezenas de inscritos e seguidores.

Basta ter alguns vídeos estratégicos para atrair público qualificado que já está pesquisando sobre esses temas.

Maior chance de vender



Mateus teve grande número de vendas com 2 vídeos e 1 artigo.

- 2 Vídeos de divulgação no Youtube ranqueado com palavras específicas.
- 1 Artigo sobre o seu curso (“O curso ___ é bom? vale a pena?”)

Grande sacada de automação



Mateus automatizou as vendas do curso de Arduino e colocou um suporte de IA que tira as dúvidas dos alunos



Dessa forma o curso se vende 'sozinho' e os alunos tem suporte para dúvidas

Sobre o robô do Youtube



O Youtube tem um robô que analisa todos os vídeos que são postados

Ele é chamado de Spider, Crawler ou Google Bot.



O robô 'tece' as teias de links e backlinks do Google.

Ele faz isso para atribuir o nível de peso de relevância de cada conteúdo.

Funciona da mesma forma com artigos.



Uma estratégia que alguns usam

Cria um vídeo ou um artigo estratégico.

E se quer que esse conteúdo seja ranqueado, e pega sites e apontam ao máximo para esse conteúdo.



Como tem muitos links indicando esse conteúdo, o Google entende como relevante

O que é importante para o Google



O Google tem formas para analisar o que é relevante ou não

Isso serve para Youtube e pesquisas no Google:

- Conteúdo relevante e de qualidade
- Palavra chave [no conteúdo, na descrição, tags...]
- Qualidade na estrutura do site e código fonte
- Links internos e externos

Dica: Se você quer que um vídeo fique bem posicionado você pode pegar todos os vídeos e aponta para 1 vídeo só

- Experiência do usuário [Taxas de CTR, cliques e tempo de tela]



Sacada: O Robô do Google consegue identificar TUDO.

O robô do youtube consegue identificar frame a frame de um vídeo. Ele 'lê' as imagens quadro a quadro e com isso consegue reconhecer as informações do vídeo.

Por isso, uma boa estratégia é repetir a palavra chave do vídeo várias vezes no decorrer do conteúdo.



E você também pode colocar as palavras chaves no cenário!



Nos blogs, as imagens precisam ser configuradas corretamente também

No geral, blogs que tem imagens com a palavra chave no ALT ganham relevância.

Configurações corretas e boas práticas no Youtube



Boas práticas:

- Use links internos e externos
 - | No vídeos, Indique artigos no seu blog, e nos artigos indique os vídeos no youtube.
- Coloque a palavra chave em todas as configurações do vídeo
 - | Coloque as palavras no título, no nome do arquivo da thumb, no nome do arquivo do vídeo...



Coloque as palavras chaves nos arquivos de vídeo e thumb

Ao invés de enviar para o youtube o arquivo com nome “video1.mp4” envie com a palavra chave. Exemplo: “metodo-ltv.mp4”

Como vender sem ter produto



Encontre ferramentas que você possa divulgar.

Pesquise coisas que você pode vender e ranqueie o vídeo para essas ferramentas.



Ferramentas que o Mateus divulga

- active campaign
- manychat
- systeme.io

Venda o seu produto mesmo sem ele existir



Mesmo com o canal no inicio, você pode divulgar o seu produto.

Você divulga o produto e direciona para uma lista de espera.

Se as pessoas se inscreverem na lista de espera então você já tem clientes



Você vende o produto sem ele existir



Se ninguém se inscrever a lista de espera então você muda a ideia, você não perde tempo criando aquele produto.

Sobre UTM's



Ao fazer a divulgação nos vídeos você deve usar UTM's para rastrear todos os cliques e inscrições.



Dica: Nas UTM's coloque a data do vídeo, assim você sabe qual o vídeo está performando melhor



Com rastreamento você sabe da onde a pessoa veio e se ela continuou na base.

Pontos chaves da estratégia no Youtube



O que fazer:

- Ranquear os vídeos com palavras chaves estratégicas e conteúdos relevantes
- Vende o seu produto [mesmo sem criar ele]
 - Leve as pessoas para uma lista de espera
- Faz o rastreamento de todos os links usando UTM's

Segredos do Abraham e Mr Beast



Info interessante:

Um dos sócios do Abraham é especialista em escrever roteiro.

Eles tem vídeos que batem milhares de visualizações.

Mas a eles cobravam na mentoria apenas R\$1mil

Eles estavam vivendo só de monetização que gerava para eles R\$1k mês

Depois da call com Mateus eles criaram um curso de edição de vídeos, roteiros e etc

E agora conseguiram estruturar um funil melhor e estão batendo +100k mês

▼ Sobre as Thumbs do Mr Beast



Segredo das Thumbs

- Pintar o dente de branco
- Colocar olhos artificiais
- Usar a estrutura dos 3 Elementos na Thumb



A Estrutura dos 3 Elementos

Acredito que assim a thumb não fica saturada.

Sempre 3 Elementos:

- Elementor principal (o expert ou outra imagem)
- Referencia (um elemento que tem haver com o assunto)
- Contexto (elemento de suporte)



o ser humano é o unico animal que consegue identificar pra onde estamos olhando

Quando destacamos os olhos, chamamos mais atenção e criamos uma micro conexão

Criamos a sensação de que a pessoa esta “olhando no fundo dos olhos”

Funis ativos no canal do Mateus



Funis ativos que podem ser aplicados

- funl high ticket
- funil dos balcões
- funil desafio -

Ultimo desafio : 115mil em 15 minutos

Atingiu 452 pessoas → 200 vendas (50% de conversão)

- funil webinar [automatico - para divulgação de alguns produtos]
- funil de lançamento - 1% de conversão

não é mais o foco

- funil social selling

IA Roteirista



Chat GTP (Precisa do Plus)

<https://chat.openai.com/g/g-q0ym4BCqy-mateus-dias-o-roteirista>