



**8 SEGREDOS PARA
UM MARKETING
DE SUCESSO NO
TikTok**



9745



752



251



Sumário

Introdução.....	05
1 - O tiktok apela para uma geração mais jovem.....	07
2 – Configure um perfil atrativo.....	10
3 – Comece a engajar com outros usuários.....	12
4 – Publique o tipo certo de conteúdo de vídeo.....	14
5 – Planeje seu conteúdo.....	17
6 – O poder das hashtags.....	20
7 – Utilize as estratégias certas de marketing.....	23
8 – Utilize o TikTok Analytics.....	27
Conclusão.....	30

© Copyright – Todos os direitos reservados.

De nenhuma forma é legal reproduzir, duplicar ou transmitir qualquer parte deste documento, tanto em meios eletrônicos como impressos. A gravação desta publicação é estritamente proibida e não é permitido qualquer armazenamento deste documento, a menos que haja permissão por escrito por parte do editor. Todos os direitos reservados. As informações contidas neste documento são declaradas como verdadeiras e consistentes, sendo que qualquer responsabilidade em termos de desatenção ou de outro motivo, por qualquer uso ou abuso de quaisquer políticas, processos ou instruções aqui contidos é de responsabilidade única e exclusiva do leitor. Sob nenhuma circunstância, qualquer responsabilidade legal ou culpa será imposta ao editor, referente a qualquer tipo de reparação, dano ou perda monetária causados por informações aqui contidas, direta ou indiretamente. Os respectivos autores são os proprietários de todos os direitos não detidos pelo editor.

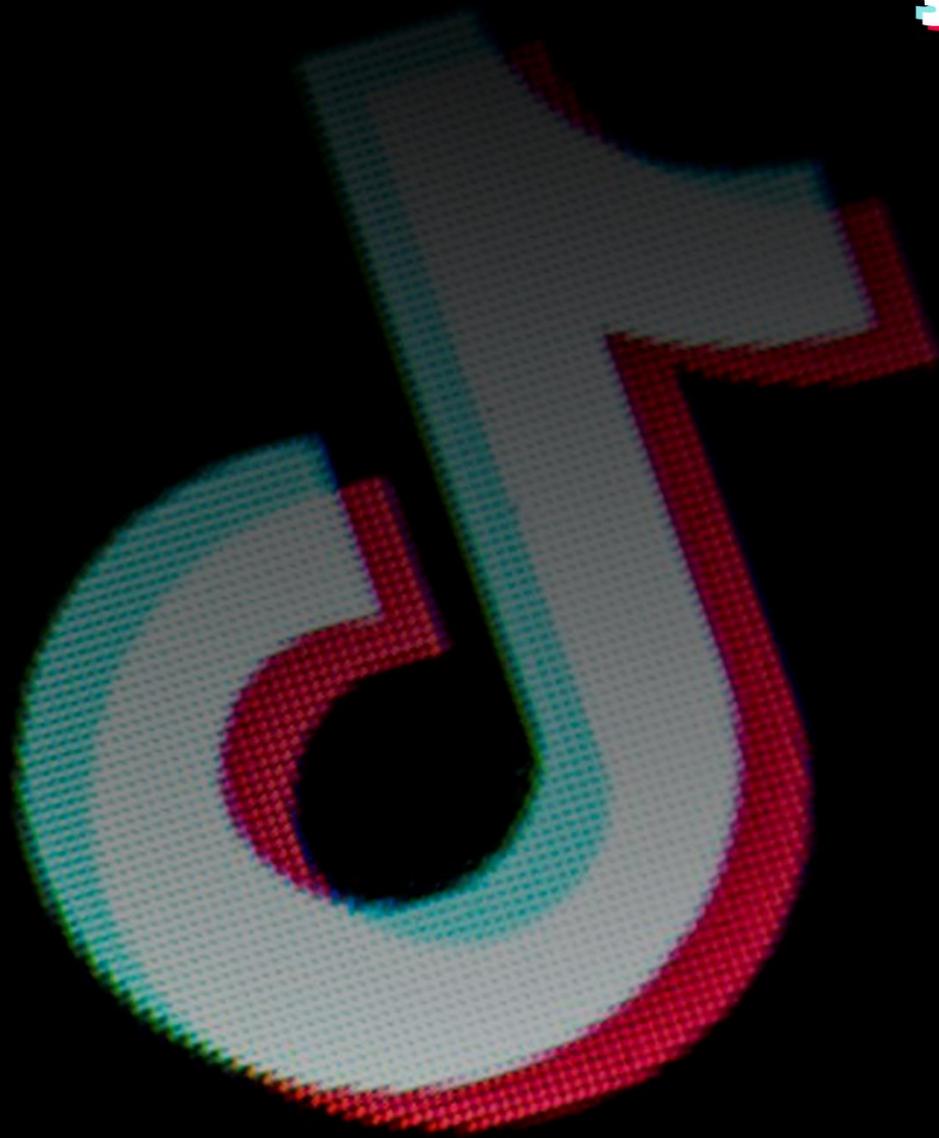
Aviso Legal:

Este livro é protegido por direitos autorais, sendo exclusivamente destinado para uso pessoal. Você não pode alterar, distribuir, vender, usar, citar ou parafrasear qualquer parte ou o conteúdo deste livro sem o consentimento do autor ou do proprietário dos direitos autorais. Ações legais serão tomadas em caso de violação.

Isenção de Responsabilidade

Observe que as informações contidas neste documento são exclusivamente destinadas a fins educacionais e de entretenimento. Todos os esforços possíveis foram realizados para fornecer informações completas, precisas, atualizadas e confiáveis. Nenhuma garantia de qualquer tipo está expressa ou implícita. Os leitores reconhecem que o autor não está envolvido na prestação de aconselhamento jurídico, financeiro, médico ou profissional. Ao ler este documento, o leitor concorda que, sob nenhuma circunstância, seamos responsáveis por quaisquer prejuízos, diretos ou indiretos, incorridos como resultado do uso das informações contidas neste documento, incluindo, mas não se limitando a erros, omissões ou imprecisões.

INTRODUÇÃO



TikTok

O TikTok é uma plataforma de mídia social relativamente nova. Ele teve um crescimento significativo nos últimos dois anos e agora tem cerca de 500 milhões de usuários ativos por dia. Sua popularidade cresceu nos mercados internacionais, incluindo o Brasil. Alguns profissionais de marketing tiveram muito sucesso com a plataforma, enquanto muitos outros falharam.



Neste relatório, compartilharemos com você os 8 segredos para um marketing de sucesso no TikTok. Se você ler este relatório e seguir os conselhos nele contidos, terá uma chance muito maior de obter os resultados desejados.

Portanto, leia este breve relatório do início ao fim e tome medidas para criar uma presença vencedora no TikTok. Você precisa entender do que se trata o TikTok, quem utiliza e por quê. Está tudo aqui detalhado para você, então vamos ao que interessa.

O TIKTOK APELA PARA UMA GERAÇÃO MAIS JOVEM



1 – O TIKTOK APELA PARA UMA GERAÇÃO MAIS JOVEM

A primeira coisa que você precisa se perguntar é se os produtos e serviços que você vende atrairão os jovens da Geração Z ou não. Estamos falando de indivíduos mais jovens com menos de 30 anos aqui.



Além disso, o TikTok é um meio visual que consiste em videoclipes curtos de 15 ou 60 segundos. É uma boa opção para o seu negócio? Você quer gastar tempo criando esses vídeos curtos?

Os profissionais de marketing que se saem bem no TikTok têm produtos visualmente atraentes. Como alternativa, eles criam vídeos mostrando seus produtos sendo usados de uma forma visualmente atraente. Isso é vital para o sucesso do TikTok, pois os usuários desejam se divertir. Eles não querem ver vídeos de produtos enfadonhos que não são divertidos.





A música desempenha um grande papel na plataforma. A maioria dos vídeos no TikTok tem música de fundo. Isso é fácil de adicionar aos seus vídeos, pois o TikTok tem uma galeria de clipes de som à sua escolha. Portanto, em vez de criar vídeos que contenham muita conversa, você precisa adicionar uma boa música de fundo.

Marcas de sucesso no TikTok têm uma vibe da moda. Isso é importante para atrair a imagem de “garoto legal” que a plataforma tem. Sua empresa pode criar tal persona? Você ainda quer fazer isso?

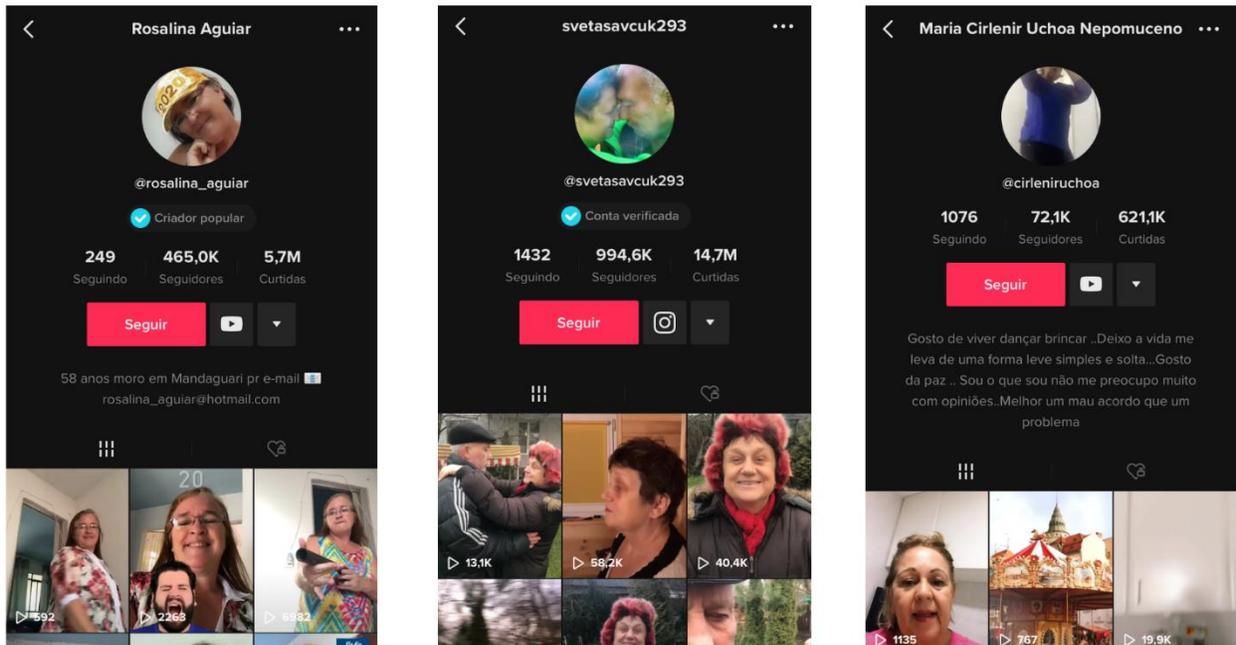
No final das contas, o TikTok é divertido. Quando você consegue vincular a diversão à sua marca no TikTok, você tem uma receita para o sucesso. Seus vídeos serão curtidos e compartilhados e podem se tornar virais.

CONFIGURE UM PERFIL ATRATIVO



2 – CONFIGURE UM PERFIL ATRATIVO

Ter sucesso no TikTok significa chamar a atenção de sua base de usuários. Ter um bom nome de perfil que reflita sua marca é um passo na direção certa. Em seu perfil, você tem a oportunidade de dizer aos usuários do TikTok sobre o que é sua marca, portanto, certifique-se de agarrar essa oportunidade com as duas mãos.



Você precisa escrever uma descrição que atraia usuários. Uma descrição enfadonha os fará sair mais rápido do que qualquer outra coisa. Faça seu perfil divertido e atraente. Mostre aos usuários que você faz parte do clima “garoto legal” e que irá fornecer a eles conteúdo divertido.

Quando você estiver configurando seu perfil, torne-o uma conta profissional. Isso é gratuito para fazer e o principal benefício disso é que você terá acesso ao TikTok Analytics que mostrará como seu perfil e suas postagens individuais estão indo na plataforma.

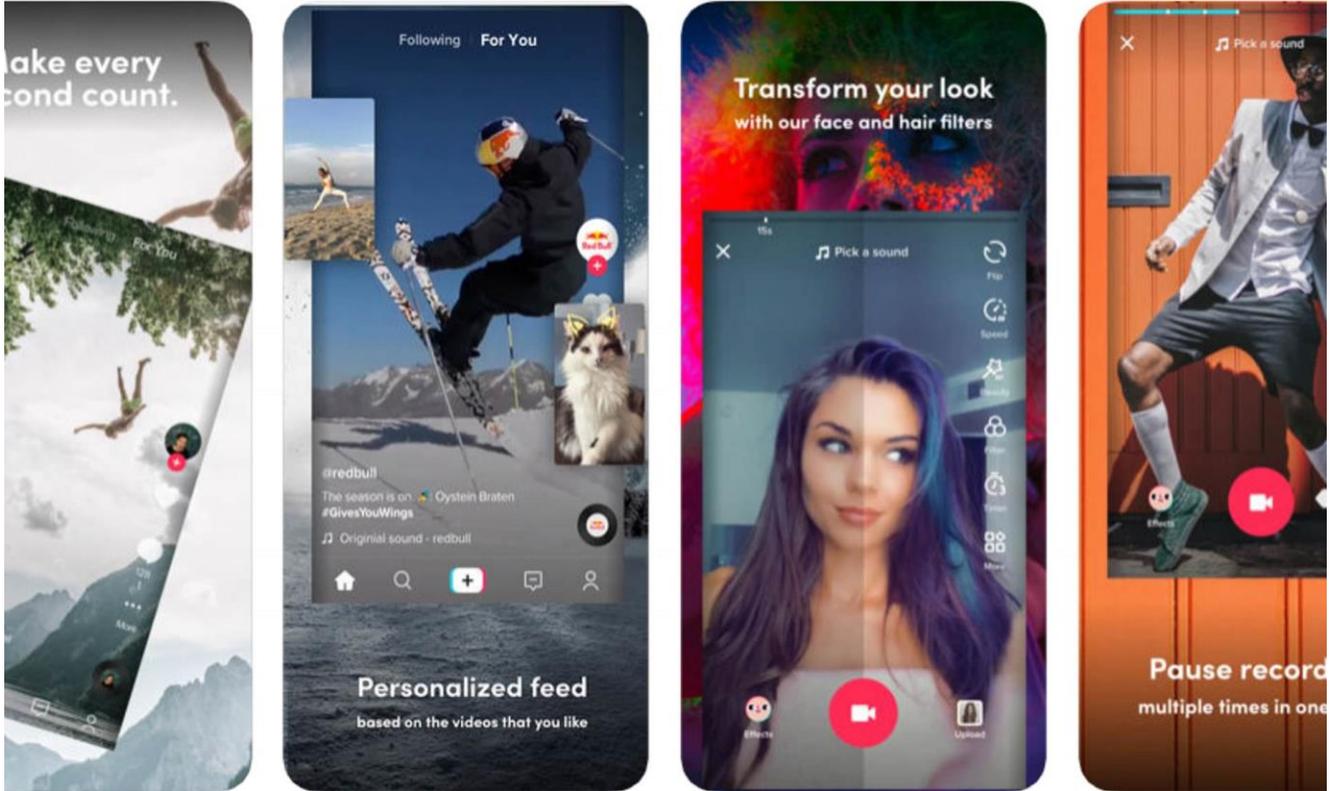


COMECE A ENGAJAR COM OUTROS USUÁRIOS



3 – COMECE A ENGAJAR COM OUTROS USUÁRIOS

Ninguém ficará impressionado com um perfil no TikTok que não tenha seguidores. Uma das melhores maneiras de ganhar seguidores é começar seguindo os outros. Passe um tempo procurando vídeos no TikTok e se você gosta deles, siga o usuário.



É provável que haja outros usuários do TikTok em seu nicho, então comece a segui-los. Das pessoas que você segue, uma porcentagem delas o seguirá de volta. Tente encontrar usuários do TikTok que tenham muitos seguidores e siga-os. Quando você fizer isso, certifique-se de adicionar bons comentários em algumas de suas postagens de vídeo.

Isso o ajudará a iniciar um relacionamento com essas pessoas. Eles apreciarão seus comentários e verificarão seu perfil e seus vídeos com certeza. Você pode usar seu relacionamento com aqueles que têm muitos seguidores trabalhando com eles para divulgar sua marca.

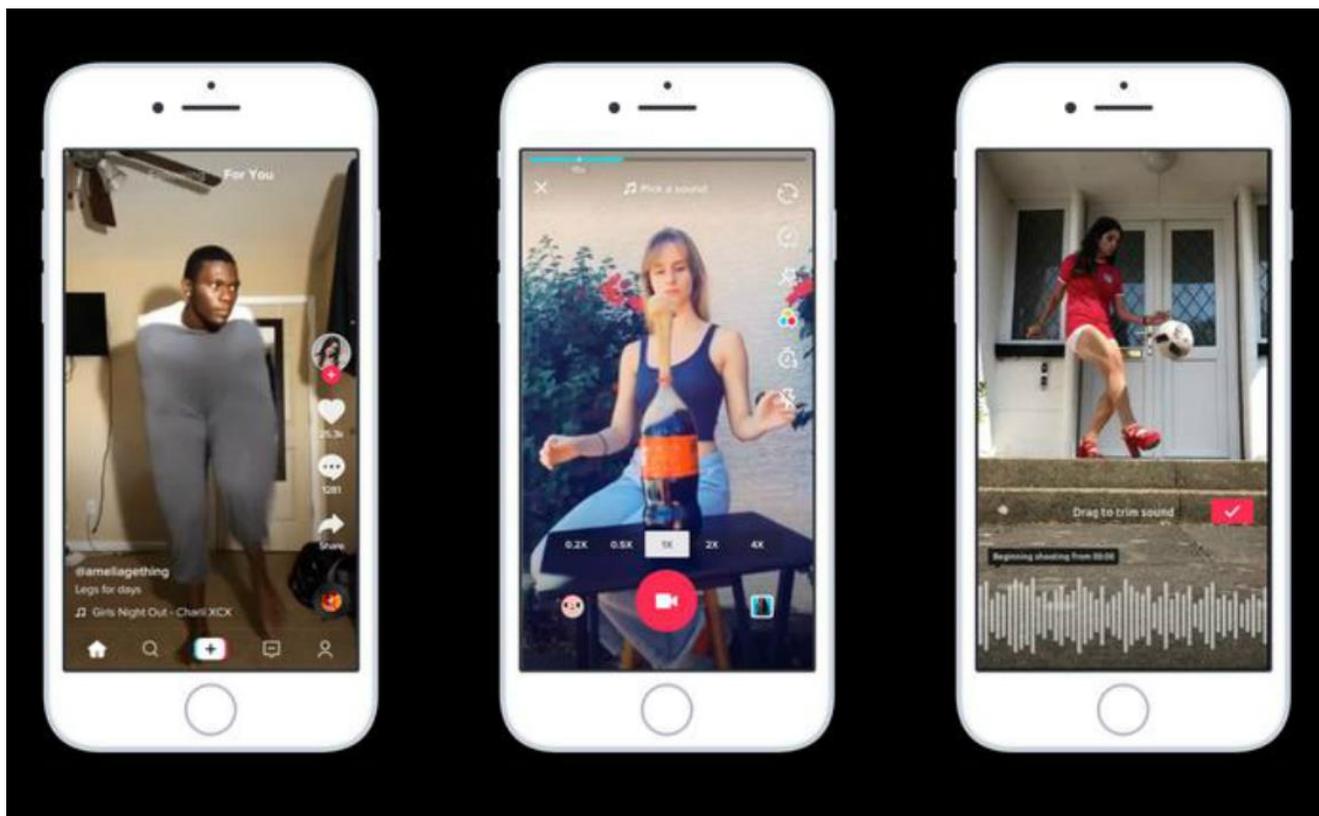
**PUBLIQUE O TIPO CERTO
DE CONTEÚDO DE VÍDEO**



4 – PUBLIQUE O TIPO CERTO DE CONTEÚDO DE VÍDEO

Existem diferentes tipos de vídeos no TikTok e alguns são mais populares do que outros. O que todos os vídeos de sucesso têm em comum é que eles são divertidos para os usuários. Você não encontrará nenhuma apresentação de slides e vídeos de narração de sucesso nesta plataforma, porque isso é muito enfadonho para o público.

Os videoclipes são muito populares. O TikTok adquiriu a plataforma Musical.ly, voltada para a postagem de vídeos de sincronização labial para canções famosas. Portanto, você não ficará surpreso com o fato de os minis videoclipes e até mesmo os videoclipes de montagem de música serem realmente populares.

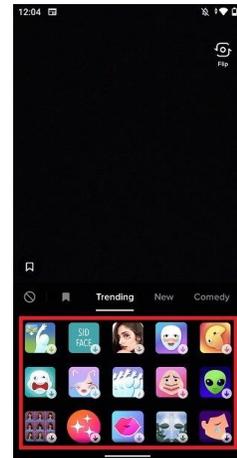


Muitos dos vídeos mais populares do TikTok têm um elemento de comédia. Fazer as pessoas rir está sempre em demanda. Existem alguns vídeos de comédia realmente criativos na plataforma e sempre obtêm uma boa resposta.

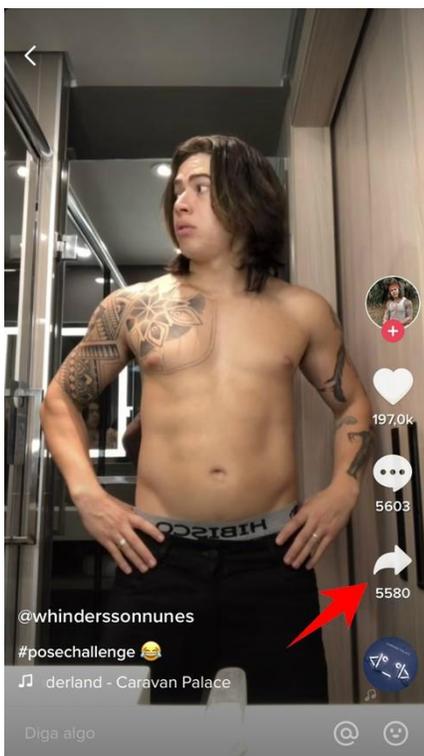
OK, não é tão fácil fazer vídeos engraçados, mas se você se esforçar, será recompensado com uma tonelada de corações (curtidas) e muitos seguidores. Pense em uma situação engraçada envolvendo sua marca e crie um pequeno vídeo com música de fundo adequada e você pode ter a próxima postagem viral em suas mãos.

Uma das melhores coisas sobre a plataforma TikTok é a quantidade de efeitos especiais que você pode usar em seus vídeos. Por exemplo, se você deseja acelerar ou desacelerar um vídeo, pode fazer isso facilmente.

Existem alguns filtros de rosto excelentes e outros efeitos que podem realmente fazer seus vídeos se destacarem. Você não está tentando criar um blockbuster de Hollywood aqui. Apenas aprenda sobre todos os efeitos e use-os sempre que possível.



Outro recurso inovador do TikTok é o recurso “Dueto”. Aqui você pode usar outro vídeo e criar um novo vídeo para que fique “lado a lado”. O vídeo de reação é popular no TikTok. É aqui que uma pessoa reage ao vídeo de outra.



Com um dueto lado a lado, você pode realmente expressar seus sentimentos e os usuários do TikTok adoram assistir. O recurso Dueto era muito popular na plataforma Musical.ly e continua a ser no TikTok. Portanto, descubra como usar o recurso Dueto em seu marketing.

Os usuários do TikTok realmente gostam de um desafio. Portanto, você pode fornecer a eles um vídeo de desafio especial. Um desafio

precisa ser algo em que um usuário queira participar e tenha um grau de dificuldade para que seja realmente um desafio.

PLANEJE SEU CONTEÚDO

TIK TOK

5 – PLANEJE SEU CONTEÚDO

Com o TikTok você pode gravar um vídeo e postá-lo imediatamente. Alguns deles funcionam muito bem, mas a maioria deles não. Recomendamos que você planeje o conteúdo que postará na plataforma. Mesmo um vídeo de 15 segundos precisa de um pouco de reflexão antes de criá-lo e publicá-lo.

Ao pensar sobre o conteúdo que você adicionará à sua conta TikTok, sempre foque no engajamento. Depois de começar a criar vídeos envolventes que os usuários do TikTok realmente gostam, eles vão querer mais e mais de você.

Você realmente precisa ser consistente com suas postagens de vídeo TikTok. Muitos profissionais de marketing cometem o erro de postar uma tonelada de conteúdo nas primeiras 2 a 3 semanas e, em seguida, ficam sem ideias e não postam nada por um longo tempo. É muito fácil para você ser totalmente esquecido na plataforma, mesmo que seus vídeos iniciais sejam realmente bons.



Pense na frequência com que você está preparado para criar vídeos e publicá-los no TikTok. Se for semanal para começar, mantenha-se assim. Se você começar a postar diariamente, seus seguidores irão esperar que você crie um novo vídeo todos os dias. Portanto, não os decepcione e gerencie as expectativas desde o início.

Recomendamos que você experimente a plataforma TikTok por, digamos, 3 meses para ver se ela é adequada para o seu negócio. Você precisa estar comprometido nesse

tempo e enviar os melhores vídeos que puder regularmente. Se você quiser continuar após esse período, crie uma programação para a criação e publicação de seu vídeo e siga-a.

Nunca subestime o poder das hashtags no TikTok. Sim, eles são importantes em outras plataformas de mídia social também, mas no TikTok a hashtag certa pode significar literalmente a diferença entre o sucesso e o fracasso.

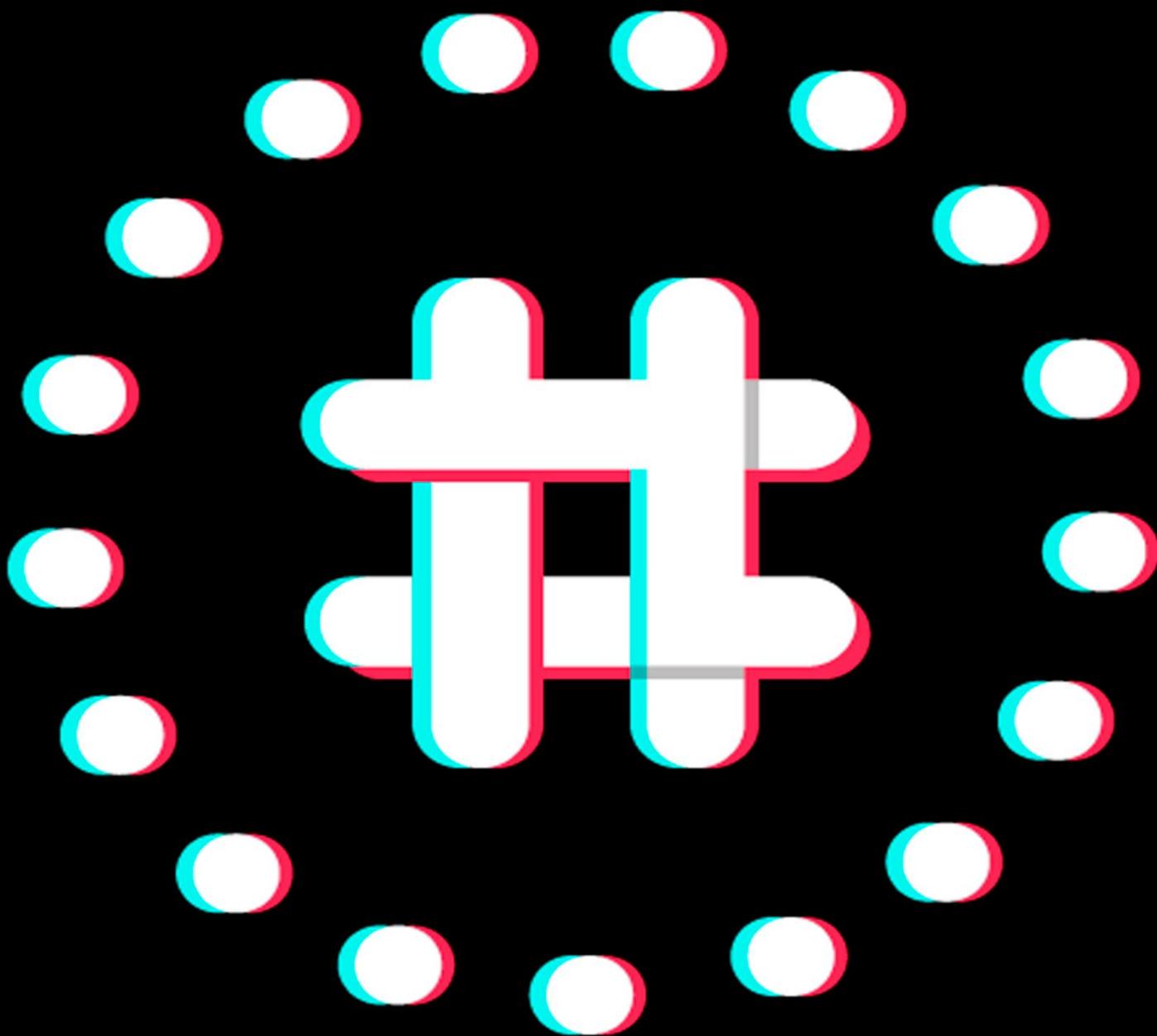
Você deve sempre usar as hashtags corretas em todas as suas postagens de vídeo. É uma boa ideia categorizar seu conteúdo no TikTok, portanto, use hashtags com bons resultados. Você precisa usar hashtags que expliquem sobre o que é o seu vídeo.



Ao usar as hashtags certas, você obterá mais exposição e curtidas (corações) no TikTok. Ao usar uma hashtag que explica aos usuários de maneira adequada do que se trata seu vídeo, e ao confirmar isso com seu vídeo, você aumentará seus níveis de confiança. Nunca use hashtags irrelevantes ou enganosas na plataforma.

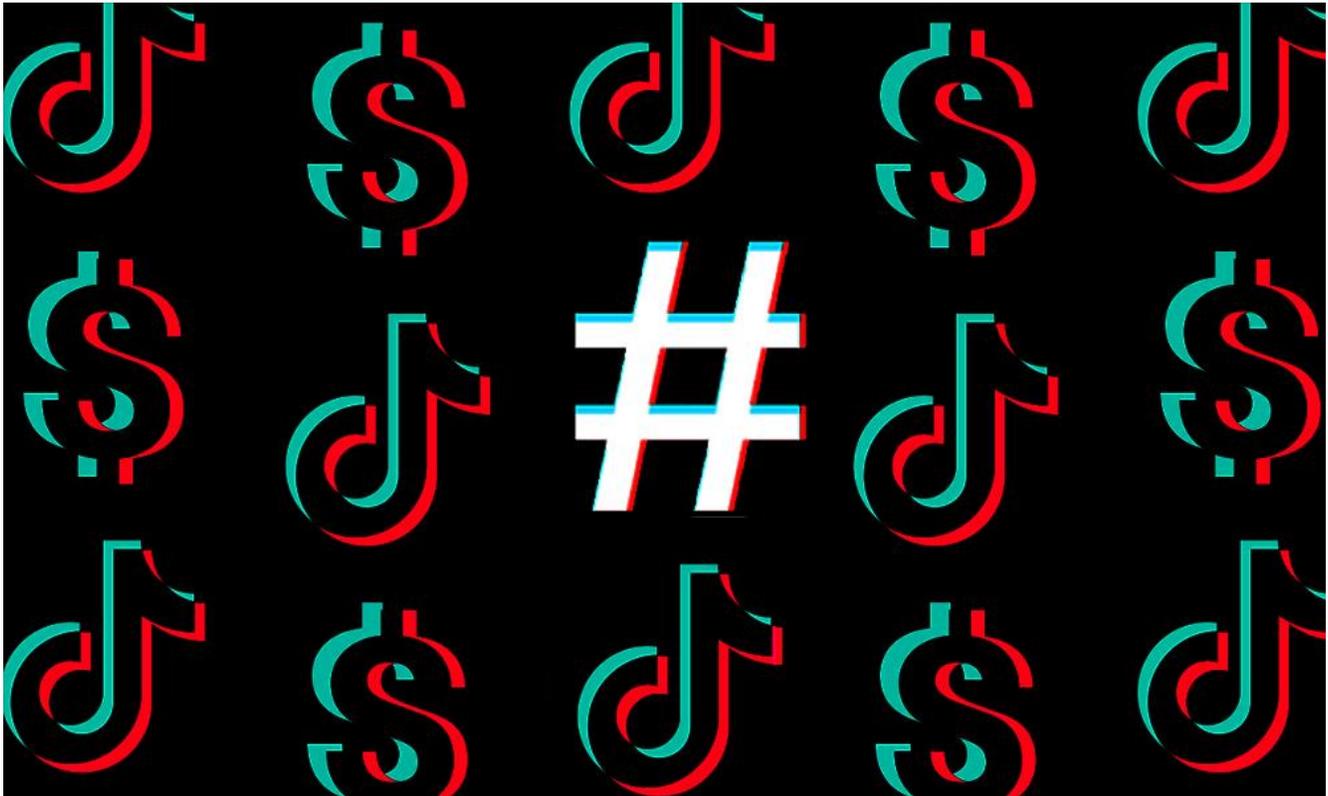
Existem muitos usuários do TikTok que procuram tipos específicos de conteúdo. Hashtags são uma forma de encontrarem o conteúdo que desejam. Se suas hashtags forem relevantes e seus vídeos forem bons, você aumentará o número de seguidores.

O PODER DAS HASHTAGS



6 – O PODER DAS HASHTAGS

Existem várias maneiras de encontrar as melhores hashtags. A primeira delas é realmente conhecer seu público. Se você sabe que uma proporção deles segue hashtags específicas no TikTok, use-os também. Se você usar apenas hashtags aleatórias, seu público não apreciará isso.



Depois de saber o que seu público realmente quer, você pode fornecer a eles em seus vídeos e usar as hashtags corretas para ajudá-los a encontrar seu conteúdo. Depois de criar seguidores e ter uma forte conexão com seu público, você pode começar a usar hashtags personalizadas que se relacionam especificamente com sua marca.

Existem influenciadores no TikTok que possuem milhões de seguidores. Quais hashtags eles usam? É importante que você reserve um tempo para aprender com esses influenciadores. Eles obviamente sabem o que estão fazendo ou não teriam um público tão grande.

Dê uma olhada nas hashtags que os influenciadores usam e nas tendências nas quais eles se baseiam. Veja suas postagens mais populares e identifique as hashtags aqui. Você também pode ver algumas das postagens que não tiveram um bom desempenho, para evitar cometer os mesmos erros.

Se você tem concorrentes que estão obtendo sucesso com o TikTok, dê uma olhada em suas hashtags também. Provavelmente, eles usarão as mesmas hashtags em suas postagens, portanto, será bastante fácil para você identificar isso.

Não estamos sugerindo que você deve copiar seus concorrentes aqui. Pesquise o que está funcionando para eles e veja como isso pode inspirá-lo a escolher as hashtags certas para suas postagens de vídeo.

Usar as estratégias de marketing certas com o TikTok é crucial para o seu sucesso. Acreditamos que existem 3 formas principais de você divulgar seu negócio no TikTok, que são:

- 1. Você cria seu próprio canal de marca e envia vídeos relevantes para o seu nicho**
- 2. Você pode identificar e trabalhar com influenciadores no TikTok para aumentar seu alcance na plataforma**
- 3. Você pode anunciar no TikTok**

Os profissionais de marketing mais experientes usam uma combinação desses métodos para obter sucesso.

Uma das melhores estratégias de marketing no TikTok é o desafio da hashtag. Já mencionamos isso anteriormente e vamos discutir isso aqui novamente porque pode realmente funcionar bem para você.

**UTILIZE AS ESTRATÉGIAS
CERTAS DE MARKETING**

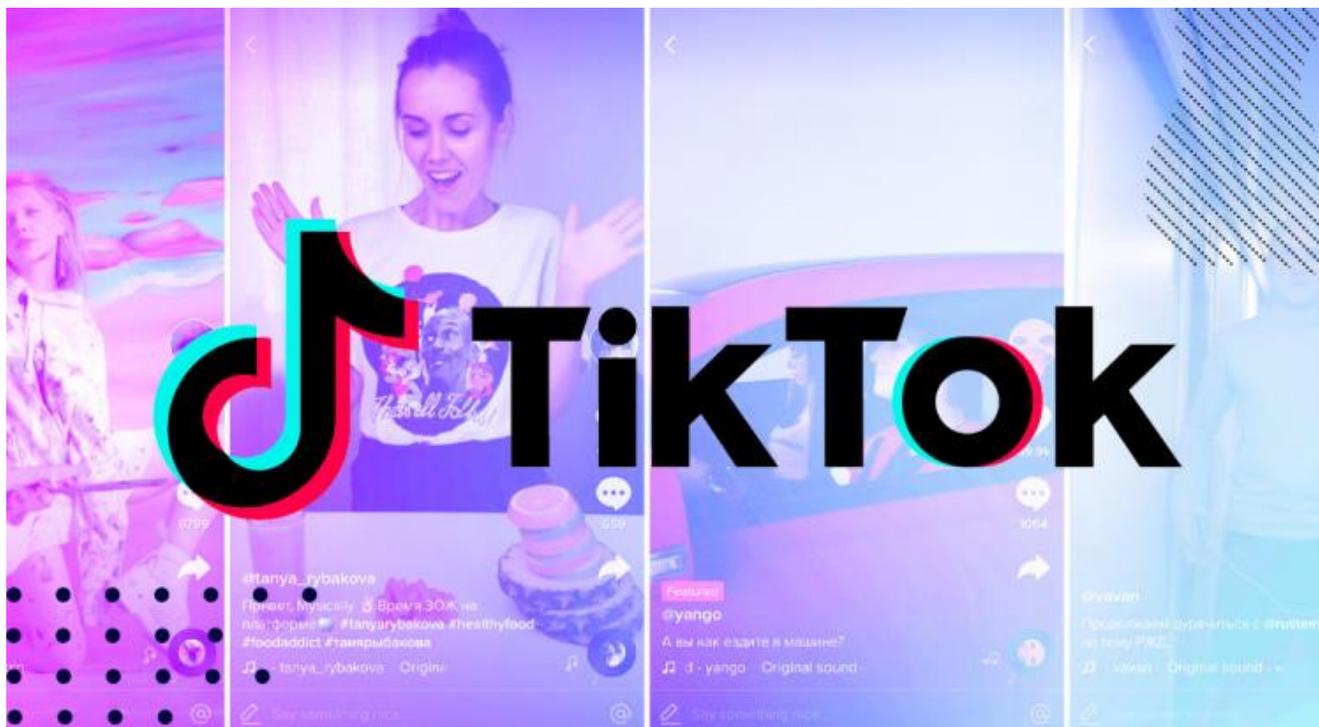


TikTok

7 – UTILIZE AS ESTRATÉGIAS CERTAS DE MARKETING

Você precisa apresentar um desafio que motive os usuários do TikTok a participar e que tenha um certo grau de dificuldade. Nunca adicione um desafio de hashtag que seja tão fácil que todos possam fazer. Dificilmente é um desafio, não é?

Também é importante que você crie uma hashtag memorável para o seu desafio. Precisa se relacionar com o desafio e ser algo de que as pessoas se lembrem facilmente. Quando você está pensando em seu desafio, você precisa se concentrar em como será algo divertido de fazer e se conectar com sua marca ao mesmo tempo.



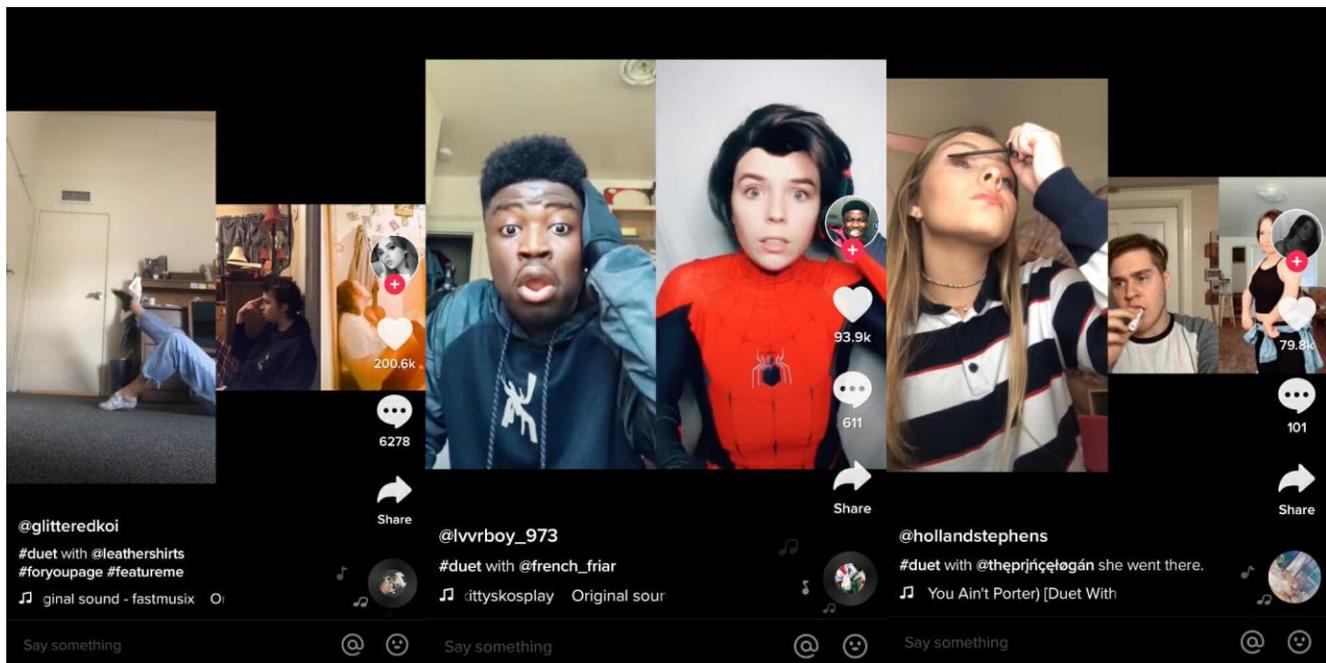
Os melhores desafios oferecem flexibilidade ao usuário. Isso significa que eles podem ter suas próprias ideias sobre como concluir o desafio. Nunca forneça instruções precisas sobre como concluir um desafio. Basta dar aos usuários o básico e deixá-los criar suas próprias soluções.

Dissemos que o recurso Dueto é muito popular, então pense em como você pode usá-lo a seu favor. Você deseja criar um vídeo ao qual muitas pessoas vão querer reagir, criando seus próprios vídeos e usando o recurso Dueto. Aqui estão algumas sugestões para vídeos do Dueto:

Os usuários podem conversar com seu vídeo

Os usuários podem cantar para o seu vídeo

Os usuários podem terminar suas frases



As possibilidades são quase infinitas aqui. Então comece a pensar porque os usuários do TikTok realmente gostam do recurso Dueto e se você tiver algumas boas ideias, obterá muito engajamento por meio delas.

Uma ótima maneira de divulgar sua marca e seus produtos é usar os influenciadores do TikTok. Será muito mais fácil para você identificar os bons influenciadores no TikTok agora, pois a plataforma é relativamente nova.

Existem influenciadores do TikTok que já possuem milhões de seguidores. Quando você está procurando o influenciador certo, sempre pense na autenticidade. Eles são adequados para sua marca? Se um influenciador não acha que sua marca é adequada para ele, ele rejeitará você no TikTok. Em outras plataformas, eles não podem fazer isso.

Diga ao seu influenciador que você deseja que ele exiba seu produto de alguma forma. Deixe que eles descubram a melhor maneira de fazer isso e crie alguns vídeos que você possa escolher. Nunca tente impor seus pensamentos sobre vídeos a um influenciador do TikTok.

Faça da sua missão construir uma comunidade no TikTok. Não crie apenas um desafio de hashtag e deixe por isso mesmo. Pense no tom que você deseja criar em torno de sua marca e construa sua comunidade em torno disso.

Uma das estratégias mais eficazes com o TikTok é incentivar os usuários a criar seu próprio conteúdo. Os desafios de hashtag fazem isso, assim como as oportunidades de

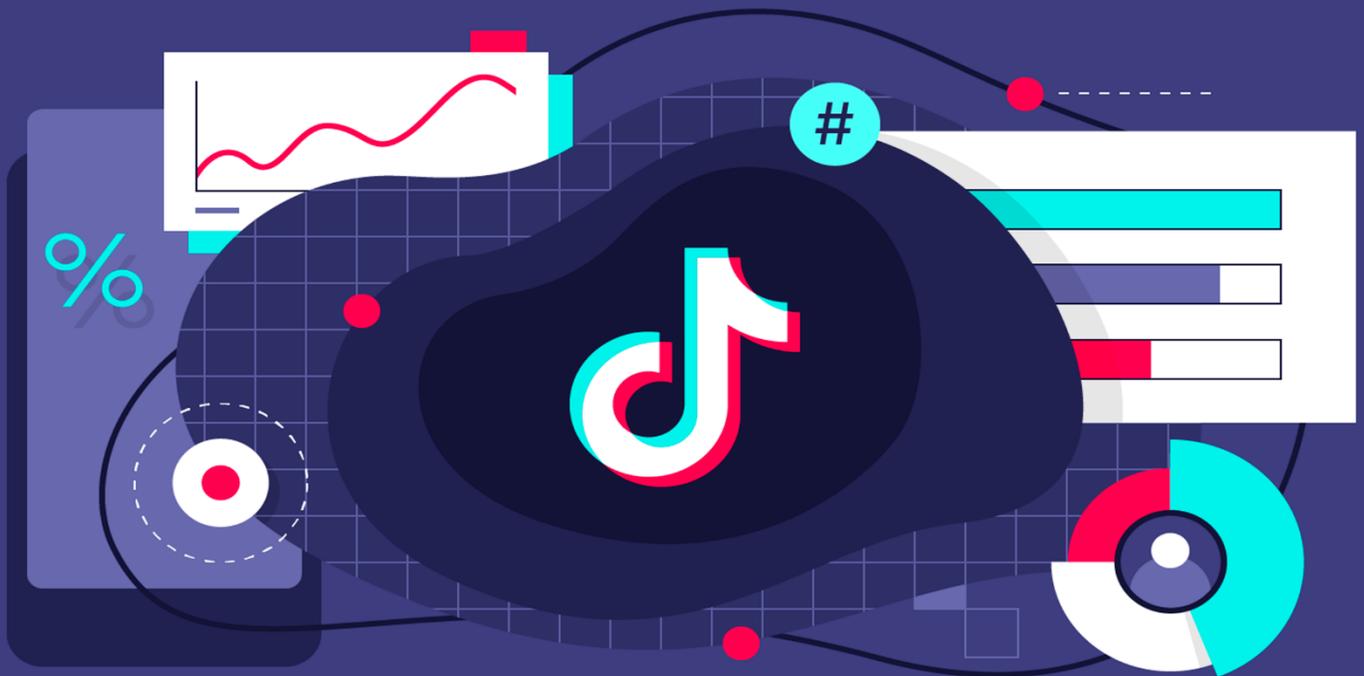
dueto. Os usuários do TikTok desejam participar e se envolver. Portanto, pense em como você pode dar a eles a oportunidade de participar em torno de sua marca.

Seu objetivo com o conteúdo gerado pelo usuário é encorajar os usuários que gostam e se conectam com sua marca a criar e compartilhar vídeos deles mesmos usando ou interagindo com seus produtos de alguma forma. Quando você conseguir isso, terá muito engajamento.

Depois de criar vídeos e postá-los no TikTok, poste-os também em seus outros canais de mídia social. No momento, compilações de vídeos do TikTok são muito populares no YouTube, por exemplo.

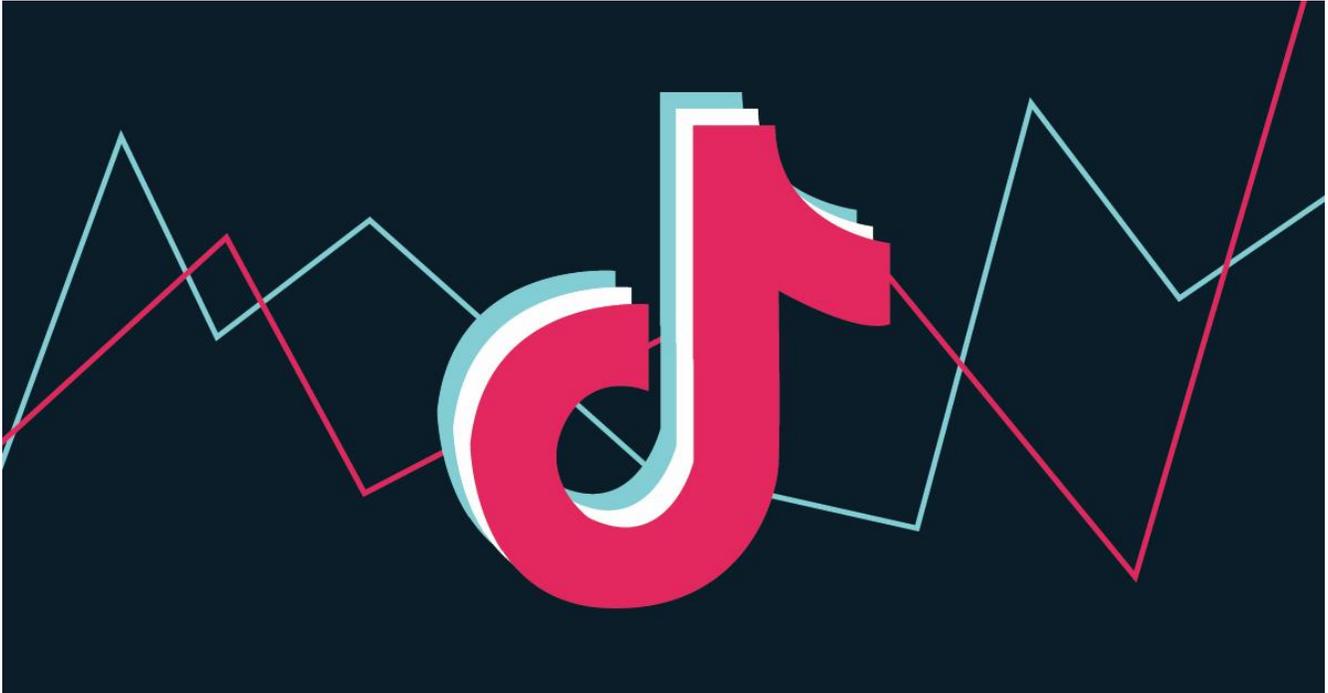
Eles funcionarão bem no Facebook e em outras plataformas também.

UTILIZE 0 TIKTOK ANALYTICS



8 – UTILIZE O TIKTOK ANALYTICS

É muito importante que você entenda o desempenho de seu perfil TikTok. Além disso, você precisa saber quais de seus vídeos têm melhor desempenho e quais têm baixo desempenho. Existe uma maneira fácil de fazer isso usando a análise integrada na plataforma TikTok.

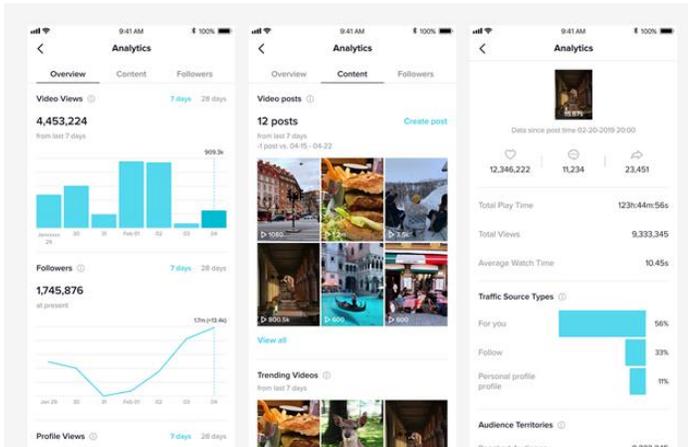


Você pode fazer uma busca detalhada com as análises do TikTok para ver métricas úteis para cada uma de suas postagens de vídeo. Isso é útil para avaliar se o conteúdo era bom ou não, se você usou as hashtags certas e assim por diante.

Depois, há o seu seguinte. Está crescendo ou diminuindo? De onde são seus seguidores? A análise do TikTok mostrará tudo isso. Ele dirá de quais países seus seguidores são em uma base percentual. Você pode usar essas informações para ver como os seguidores de certos países se identificam com o seu conteúdo.

Com a seção Insights de conteúdo, você pode obter as informações mais valiosas sobre todas as suas postagens de vídeo. Você pode ver quantos de seus vídeos foram tendências na página “Para você”, por exemplo, e qual foi o resultado disso em termos de visualizações e curtidas.

Aqui estão as informações que você pode obter em cada uma de suas postagens de vídeo:



- Total de corações (curtidas) para a postagem
- Total de comentários para a postagem
- Total de compartilhamentos da postagem
- Tempo total de reprodução do vídeo
- Total de exibições de vídeo
- O tempo médio de exibição
- Fontes de tráfego

Com o TikTok analytics você pode ver o que aconteceu em sua conta em um período de 7 ou 28 dias. Ao examinar o desempenho do seu perfil, você pode calcular quanto tempo leva para os usuários que são novos no seu conteúdo o seguirem em média. Isso tornará muito mais fácil prever os resultados de campanhas de marketing específicas.

CONCLUSÃO



TikTok

CONCLUSÃO

Agora que você conhece os 8 segredos para o sucesso do marketing com o TikTok, precisa agir e começar a aproveitar a plataforma para obter os resultados desejados. É importante para você saber que os usuários do TikTok não gostam de ser vendidos, então nunca tente empurrar seus produtos ou serviços para eles. Em vez disso, você deseja entretê-los e associar a diversão à sua marca. Muitas empresas conseguiram isso não apenas as grandes marcas como Google e GUESS Jeans. Existem padeiros com milhões de seguidores e também advogados. Tudo é possível com o TikTok.

