



5ta. posta

Ok, llegó el momento.

Volvé a agendar un encuentro con tu buscadora aliada porque van a tener que ponerse manos a la obra.

Objetivo: armar un VIVO en INSTAGRAM, lo pueden hacer juntas si sirve el matching o por separado. Pero necesito que puedas generar, crancar juntas, potenciarse, diseñar entre ambas un contenido que pueda compartirse EN VIVO. No es un video, sino que es el vértigo del vivo. Piensen en este primer encuentro de qué se puede tratar.

1 · VIVO PERSONAL: Puede ser del expertise de cada una, y hacer un vivo personal temático.

2 · VIVO DE A DOS: Puede ser un vivo sinérgico, donde cada una aporta algo, eso sí tienen que tener una guía. No es un encuentro de amigas, la clave es que sea atractivo para otras personas.

3 · Piensen un título tentador, para el de cada una o el de a dos.

4 · Arriesguen, ya no hay tiempo para quedarse en el molde. Si es una temática que manejas de taquito y ya hiciste mil vivos, quizás te convenga elegir dónde saldrías de tu zona de confort. Que tu buscadora aliada te ayude.

6ta. posta

Armen un flyer para comunicarlo.

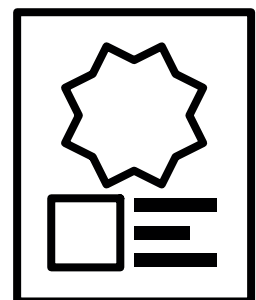
¿Cómo difundirlo? Entre familiares, amigos por WhatsApp, y por sus redes. Por supuesto por el Espacio Brújula. Te juro que no vas a querer que no lo vea nadie. Si es necesario, pediles que lo vean como cuando una invita a alguien a una muestra de fin de año. La gracia de todo esto es exponerse, poder darle valor a nuestro valor, no queremos "pasar desapercibidas".

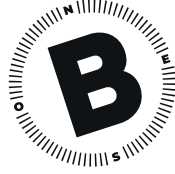
Ponganle una fecha, no puede pasar del domingo.

¿Enloquecí? Nop, la clave es no pensar y hacer, salir de la planificación y hacer, creeme...

la solución está en dar el paso. La acción es acción.

Lluvia de vivos, eso sí: arrobá a **@somos.buscadoras** y **@solesimond**, así podemos verlos.

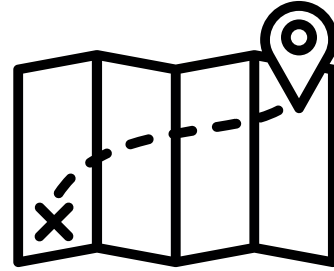




7ma. posta

Reunite a practicar.

Podés usar la guía que te adjuntamos con este mapa.



7

8va. posta

Disfrutá de tu vivo.

Linda metáfora de estar vivas, estar disponibles, con nuestro talento afuera, sintiendo el poder de la valentía.



8

¡FELICIDADES, LO HICISTE!

9

9na. posta

Felices las cuatro.

El lunes te va a llegar una dupla para que puedan reunirse a compartir cómo fue la experiencia, con una guía para mantenerse en acción. Esto recién comienza.





Los IGTV son la nueva TV

Te paso mis claves para hacer vivos.

Pensar cada vivo como un programa de televisión, somos conductores. No los hacemos para las 6-100-500 personas que lo ven EN VIVO, si no para las infinitas que lo ven luego.

Para sostener a la audiencia hay que seguir la lógica de cualquier multimedia:

1 · Prepararse para en vivo como si estuviéramos en la BBC: buena luz (CLAVE), make up, ropa adecuada, fondo o encuadre prolijo. Nuestra imagen es la imagen de la marca. Ideal tener un trípode para asegurarse un buen plano. La cámara que esté a la altura de los ojos. Ni desde abajo, ni desde arriba. ¡A veces es necesario limpiar la cámara del celu!

2 · Tener la preproducción del material: si es una entrevista, asegurarse que el entrevistado esté, acordar las líneas de diálogo. Si es una charla, saber cuál es el GPS de la conversación, quizás bulletear el contenido, TENER UN RUMBO.

3 · Espíritu Tinelli en los primeros segundos: Un IGTV es entretenimiento. No significa que todo tenga que ser gracioso, pero sí tiene que ser dinámico. ¿Por qué alguien se va a quedar mirando? Entonces desde que uno poner PLAY arrancar directamente con energía. “¡Bienvenidas!, ¿cómo están? Yo soy (no des por sentado que te conocen)...”. Los primeros 5 segundos son claves, la gente tiene que sentir un magnetismo para seguir viendo. Si uno se queda “haciendo tiempo mientras la gente se suma”, la gente se va, no tiene tiempo, y en el formato final, el que queda en el feed, queda como un bache.

4 · Venta de programa como en un noticiero: Los primeros 2 minutos se presenta el tema, lo que se dice “vender” el programa. ¿Qué hacer? Contar qué va a pasar “hoy vamos a meditar”, “hoy vamos a conocer a tal”. Esta anticipación te permite ganar tiempo para el vivo, pero la gente tiene que saber si vale la pena quedarse o no. “Hoy vamos a estar compartiendo 5 claves para... y antes del final vendrá un sorteo, por ejemplo”. Anticipar. Contar la duración, si es corta la experiencia, eso puede volverse un valor: “en solo 15 minutos te vamos a hablar de la luna nueva...”. MANTENELO CROCANTE. Salteate preguntas si eso hace que la gente se QUEDE CON GANAS DE MAS. “Matalo antes de que muera”, es la frase del entretenimiento.



5 · Si hay algún error, es mejor cortar y volver a arrancar: a veces no funciona la señal o se trabó la cámara, avisá que volvés a arrancar en unos minutos. Reconfigurá lo que sea necesario. DESDRAMATIZA, tiene que fluir.

6 · Los comentarios y corazones son el rating: la mejor manera de cómo vas es leer y observar la participación. Atención: no hay que decir: "hola martita", porque cuando queda el IGTV a Martita no la ve nadie y dejás afuera a las miles de no-Martitas que te están mirando. Evitar chistes internos, ni cosas muy personales. Fijate si la gente se está sumando o bajando. Eso muestra el interés o desinterés inmediato. Si la audiencia sube, vas por buen camino. Si no, mantenelo corto y simple.

7 · Ganate el interés: en IG competís con miles de contenidos más divertidos, desde TIK TOK hasta Memes, entonces ¿por qué se quedarían durante una hora o media hora con vos? Mantené ese espacio ATRACTIVO: sumá valor, información, dispersión, relax, entretenimiento. Ganate la confianza de "me quedo mirando porque esto está bueno". PARA ESO: CREE EN VOS, SE NATURAL.

8 · Mantené el diálogo abierto: dale espacio a esa comunidad, respondé algunas consultas (elegi las más relevantes y universales), agradecé sugerencias, hacelos sentir ESCUCHADOS. También podés usar la función de compartir imágenes con alguna frase o cuadro, podés abrir consultas con la función de preguntas, o incluso abrir la convocatoria de que se sume "la gente desde la casa".

9 · Vos te metés en la casa de la gente: no te olvides que la mayoría de la gente ve el vivo cocinando, o mientras ayuda a los chicos con la tarea, o frenó con el home offices para dedicarte un rato: sabé que sos VOS LA INVITADA A SUS CASAS.

10 · Cerrá el programa: Se puede aprovechar para vender algún VIVO futuro, pero especialmente sé cálido en la despedida. El tiempo de la gente VALE, agradeceles por haberte acompañado.