

05 dicas para montar um negócio baseado em vídeos

Por diferentes motivos, cada vez mais as pessoas estão buscando abrir seu próprio negócio e com a crescente facilidade de acesso a internet, na maioria das vezes esses novos empreendimentos nascem totalmente no ambiente virtual e fortalecem aquilo que já chamamos de [empreendedorismo digital](#). Paralelo a isso, hoje as pessoas consomem uma quantidade enorme de conteúdo na internet e esse conteúdo tem aparecido principalmente em um formato: vídeos.

Portanto, investir em negócios que trabalhem com a [venda de conteúdos em vídeo](#) é quente e muita gente já está pensando em formas de ganhar dinheiro com seus conteúdos educacionais, entretenimento, e outras tantas opções.

Mas o que a maioria dos empreendedores precisa saber é que [não dá para ganhar dinheiro apenas colocando vídeos no YouTube](#) ou produzindo uma tonelada de conteúdo sem estratégia. Se você quer realmente manter um negócio a base de vídeos, precisa saber como começá-lo, investir em estrutura e agir de forma segura e planejada.

Então, para ajudar quem está na fase inicial do empreendimento e precisa de auxílio para dar os primeiros passos, separamos 05 dicas essenciais. Confira:

05 dicas para montar um negócio baseado em vídeos

Inspire-se

Uma das dicas mais importantes para quem vai começar um negócio de vídeos é: busque inspiração. E quando falamos de inspiração, não estamos falando apenas de acompanhar os mega negócios e querer ser como eles. Estamos falando de aprender. Por isso, [leia bastante](#), entenda sobre o mercado, sobre

vídeos, encontre negócios de todos os tamanhos na área, aprenda com seus bons exemplos e ainda mais com seus erros. Saber sobre o terreno em que você está pisando e sobre quem já está lá, vai te ajudar a ter mais sucesso com seu projeto e evitar problemas muito sérios com seu negócio.

Trabalhe de forma planejada

Depois de ter entendido bastante sobre o cenário de conteúdo audiovisual no país, e aprendido com bons e maus exemplos, é hora de começar a planejar seu próprio projeto.

Você já sabe qual vai ser o tema dos seus vídeos? Se eles serão educativos ou de entretenimento? Já definiu o público e a frequência de produção dos conteúdos? Já sabe como esses vídeos serão produzidos, distribuídos e divulgados?

Nessa etapa, é hora de fazer isso tudo e realmente [montar um plano de negócios](#) (e, se possível, um plano de [marketing](#) também).

Isso vai evitar que você tenha imprevistos no meio do caminho e que acabe demorando para ganhar impulso com seu projeto.

Produza materiais de qualidade

Com um bom planejamento e uma definição clara de como vai funcionar a sua estratégia, é hora de começar a produzir os conteúdos – caso você ainda não os tenha.

Essa é uma parte extremamente importante do processo de criação de um negócio digital e é um grande diferencial para o sucesso ou fracasso de um empreendimento.

Por isso, invista na criação de conteúdos de alta qualidade e garanta que eles sejam relevantes, raros e extremamente ricos para o público que você deseja impactar. Um vídeo mal feito, com baixa qualidade técnica e conteúdo irrelevante, vai colocar toda a sua estratégia em risco.

Invista em tecnologia

Um dos pontos em que você precisa pensar quando estiver montando seu planejamento é: onde meus vídeos serão hospedados

e como eu vou distribuí-los com qualidade e segurança? Investir em tecnologia é essencial para que você garanta o sucesso de seu negócio e evite prejuízos em vários sentidos. Nesse ponto, vale a pena lembrar que utilizar plataformas gratuitas, como o YouTube, nem sempre é uma boa opção. Isso porque elas não oferecem garantias em termos de estabilidade, segurança e distribuição e porque você, muito dificilmente, vai conseguir ganhar dinheiro seguindo seus modelos de monetização.

O ideal é que você procure fornecedores confiáveis. Hoje, plataformas como o [Samba Play](#) já permitem que você crie seu canal de conteúdo em poucos minutos, sem precisar de um desenvolvedor ou designer, e oferecem total segurança e qualidade de distribuição. Além do mais, com o Samba Play, por exemplo, você já tem um método de pagamento integrado ao site, pronto para ser utilizado e conta com um modelo de monetização eficiente para seus conteúdos, através de assinatura.

Tenha uma boa estratégia de divulgação

Por fim, um ponto extremamente importante é que você tenha uma estratégia de divulgação de conteúdos bem definida e faça com que seus vídeos cheguem ao público certo! Na fase de planejamento, é importante já pensar nesse ponto e planejar a melhor forma de divulgar seus vídeos.

Você deve considerar usar suas redes sociais, trabalhar com parceiros, divulgar seu conteúdo em seu site e por email para a base de contatos e investir em outras fontes de divulgação do conteúdo. Usar o YouTube para isso – principalmente se você tiver uma boa audiência por lá – também pode ser uma ótima estratégia.

[Aqui neste guia](#), você também encontra mais informações para divulgar seus conteúdos em vídeo. Vale a pena conferir!

Anotou tudo? Então, mãos à obra!

Agora que você já tem algumas dicas, que tal começar a estruturar seu projeto e criar seu próprio negócio baseado em

vídeos?

O momento é excelente para trabalhar com a venda de conteúdos e, se você investir em materiais de qualidade, pensados para um nicho de mercado específico, vai ter muito sucesso.

Para mais dicas, [acesse também esse material aqui](#) e comece já o seu negócio!

 **Artigo produzido pela equipe de conteúdo da [Samba Tech](#).**

Eleita a empresa mais inovadora da América Latina pela Fast Company, a Samba ajuda outras empresas a se comunicarem melhor utilizando vídeos online.