

O Novo Mercado

Ícaro de Carvalho

AULA 007 Conteúdo.

O que será discutido na aula?

Nessa aula falamos sobre a importância do conteúdo.

INTRODUÇÃO

Para dar a aula vou me aproveitar do exemplo da Empiricus.

Para quem não conhece, a Empiricus é um Research, uma casa de opiniões sobre investimentos que vende relatórios.

A questão é que, na minha opinião, a Empiricus não é uma empresa de Research, mas uma empresa de marketing digital que atua no nicho de investimentos.

É um desenho muito bom porque a maioria das pessoas a veem como uma casa de Research e a criticam por ser excessivamente marqueteira, quando na minha opinião ela é uma empresa de marketing digital excessivamente financeira.

Mas por que decidi falar sobre ela? Porque ela bate perfeitamente com o tema de hoje: conteúdo.

DISCUSSÃO

Quando as pessoas falam de conteúdo, elas tendem a criar uma linha de produção, como uma fábrica.

Você precisa de um redator que vai escrever um conteúdo, com o qual você vai montar um e-book e depois um blog alimentado com artigos para ter uma isca digital, colocar uma pop-up e divulgar no Facebook.

Não é assim que as coisas acontecem.

O marketing digital foi popularizado de tal maneira que todo mundo começou a fazer, e a fazer igual.

Quando todo mundo faz acaba o contraste e vai tudo para o lixo, as pessoas aprendem a ignorar.

Se você não está disposto a encarar um assunto em que as pessoas estão prontas a pensarem em você a partir do momento em que elas acordam, tenham muito cuidado com o modelo de conteúdo baseado em tráfego, porque vai acabar exigindo que você eventualmente tenha que colocar dinheiro.

As pessoas consideram política um tema chato, mas no Brasil é um tema extremamente popular porque sempre tem novidade.

Se você não tem um nicho que faz as pessoas pensarem em você na hora em que acordam, não insista no modelo de tráfego orgânico porque vai exigir e demorar demais. O nicho é um facilitador desse crescimento.

Então passamos para o ponto seguinte.

O Jefferson perguntou: "e aquela ideia de criar a audiência para depois criar o produto?"

Eu acho que essa é a melhor maneira de fazer dinheiro na internet.

Se você monta uma grande audiência, você fica numa posição vantajosa e competitiva porque montou uma grande vitrine. Ao invés de tentar vender um produto próprio, você passa a poder vender qualquer produto exatamente porque já tem a audiência.

Na primeira vez que você vende um disparo, se sente como um agiota. Mas você não está cobrando por um disparo, em realidade você cobra por todo o trabalho anterior a montagem dessa estrutura que permite o disparo.

Um ponto muito forte em favor de quem constrói tráfego sem produto é que a demanda por tráfego é maior do que as grandes agências conseguem ofertar.

Um bom blog, uma boa página que mantenha um tráfego consistente consegue fechar negócio com grandes marcas. Grandes marcas não dão problema para pagar, e não se assustam com números, para eles é vantajoso conseguir mais esse ponto de contato com o cliente.

Na próxima aula falaremos sobre como usar o conteúdo ou essas empresas de tráfego para conseguir resultados para a sua empresa.

Q & A

❖ 15 minutos de interação com o chat.