



Aula 02

O poder do conteúdo



O conteúdo é o que vai realmente fazer com que você se diferencie.

Estratégia de 9 quadros (uma estratégia que faz o seu conteúdo ser visto com outros olhos pela sua audiência)

Perfil Lojista:

O que tem que ter nos seus 9 últimos quadros:

- Mostrar o seu produto (através da cientificidade dele)
- Prova social (feedbacks de pessoas que compraram de você)
- Coisas que atribuem mais confiança (fale sobre você e o seu produto)
- Dicas (conteúdos técnicos)

Perfil Prestador de Serviço:

O que tem que ter nos seus 9 últimos quadros:

- Conteúdo técnico (ensina, ajuda...)
- Conteúdo que gera autoridade (networking, lifestyle, seus grandes números)
- Conexão (suas vivências, sua forma de ver o mundo)
- Quebre objeções (gera venda, cta)

Perfil Temático:

O que tem que ter nos seus 9 últimos quadros:

- Gerar identificação
- Conteúdos que apelem o emocional
- Prova social (caso venda algo)

Perfil Influencer:

O que tem que ter nos seus 9 últimos quadros:

- Conexão (coisas do seu nicho, antes e depois...)
- conexão simples
- conexão complexa
- Impacto emocional
- Lifestyle (o que você faz no dia a dia)



Funil Ampulheta

Funil normal:

Topo de funil - feito para atrair pessoas (simples, mas não superficial)

- Gera micro resultados
- Entretenimento
- Inspira e motiva
- Gera atração (eleva o nível de consciência das pessoas)

Meio de funil - faz a pessoa se conectar de algum jeito

- Exige um pré conhecimento
- Eleva o nível de consciência
- Elemento de diferenciação

Fundo do funil - conteúdo mais profundo

- Inspiração (lifestyle, movimento)
- Evolução (ponto A para o ponto B)

No funil ampulheta ele não acaba aqui...

As pessoas que estão no fundo do funil, podem gerar mais vendas para você e atraem mais pessoas.

- Gera transformação nessas pessoas (seu produto precisa ser bom)
- Conexão