

POR QUE CONTEÚDO É UMA BOSTA?

Porque ele tem baixo valor

>> CONTEÚDO É COMMODITY

▪ **Commodity** = são produtos que não tem diferenciação em sua produção e a lei que rege sua precificação é a lei de oferta e procura.
Conteúdo mais do mesmo (comum) tem em abundância e não te traz resultado.

>> POR QUE DEVEMOS FAZER MAIS CONTEÚDO?

Porque conteúdo gera relacionamento e relacionamento vem antes de vendas.
Conteúdo aumenta o nível de consciência do seu seguidor/prospecto/lead.

>> QUEM DEVE PRODUZIR MAIS CONTEÚDO NA INTERNET?

Todo aquele ou aquela que quer tráfego/atenção/audiência. Geralmente são profissionais liberais, autônomos, empresas, professores digitais.

Pessoas = seguidores = clientes.

>> O QUE FAZER PARA O SEU CONTEÚDO DEIXAR DE SER MAIS DO MESMO E TE TRAZER RESULTADO?

Conteúdo deve ser uma documentação do seu dia a dia, o que você faz ou fez muito, que não seja uma fraude.

Conteúdo = lifestyle

Se você é aprendiz e quer gerar conteúdo, documente a sua jornada de aprendiz, se coloque na posição de aprendiz, isso é ser coerente, é ser integro, honesto. A internet é um lugar de longo prazo e quem perdura é a verdade

>> COMO DEIXAR DE SER COMMODITY?

Minhas histórias (cases de sucesso/ dificuldade, use seus melhores números = VIVER isso) Conte suas histórias, isso te diferencia.

História tem muito mais valor que teoria.

Energia/vitrine, as pessoas compram você, sua energia. Coloque energia nas coisas que você faz.

Didática, quando for explicar, explique em passos e exemplos do inconsciente coletivo. Quando têm exemplos do inconsciente coletivo a pessoa entende, precisa ser exemplos simples. Faça seu conteúdo ser didático.

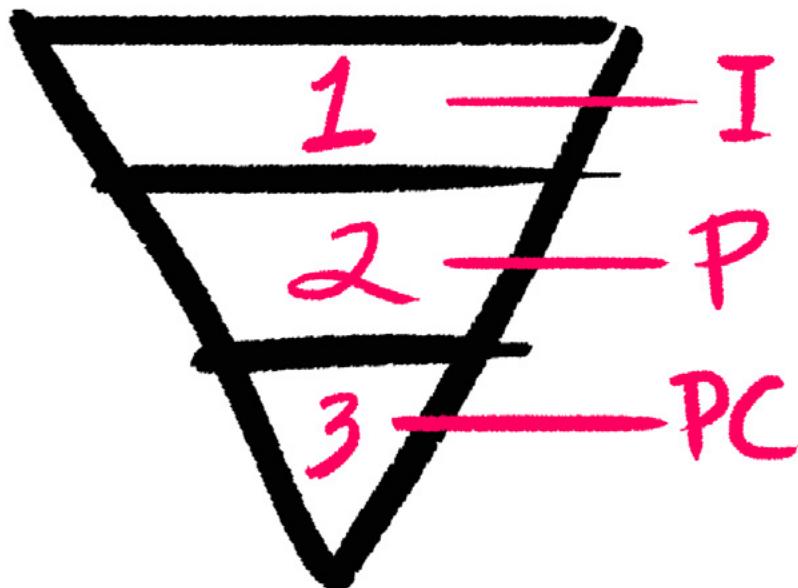
Quebrar padrão (visual, sonora, emocional) o conteúdo que tem essas quebras de padrões prendem a atenção, fazem o seu seguidor prestar mais atenção em você!

A.R.I = (Atenção, Retenção e Interação)

>> QUAL CONTEÚDO EU DEVO PRODUZIR?

T.A.C.O.H = (técnico, autoridade, conexão, objeção e hype)

PIRÂMIDE DO NÍVEL DE CONSCIÊNCIA!



- **Tipo 01:** Ignorante (85% não conhece você e não sabe da sua solução)
- **Tipo 02:** Procrastinador (10% aquele que sabe do problema e não procura solução)
- **Tipo 03:** Potencial Cliente (5% aquele que sabe qual o problema e busca a solução)

AULA#04

Marketing de conteúdo

Para o futuro cliente sair do **tipo 01** para o **tipo 02** e por fim **tipo 03** é preciso fazer ele passar por um processo de conteúdo, é preciso mostrar as dores que ele tem, é preciso fazer ele passar por um processo de aumento nível de consciência, um processo de conhecimento para conseguir vender para essa pessoa.

- Os seus concorrentes estão focando em vender somente nos 5% que são os potenciais clientes. Por isso não vendem.
- Venda para os clientes **tipo 01** e **tipo 02**, gere relacionamento, gere conteúdo e venda para um público maior.