

**DO ZERO AO DIGITAL**

O PLANO PRÁTICO

# Planejamento Estratégico

## Queridos, tudo bem?

Esse material de apoio serve para você imprimir e escrever suas ideias sem medo de errar!

O seu Planejamento Estratégico, principalmente se você está do zero, irá mudar muitas vezes. Mas a ideia aqui é que, ao escrever e registrar tudo que está na sua cabeça, você vá ganhando clareza de qual direção seguir.

No começo, tudo pode parecer confuso. Mas confie no processo porque cada etapa aqui é necessária para chegarmos numa "escultura lapidada" ao final.

# O SEU MARKETING

## CONHECENDO SEU AVATAR

**Qual meu público-alvo?**

---

---

---

---

---

**Faixa etária:**

---

**Gênero:**

---

**Renda aproximada:**

---

**O que ele gosta de fazer nas horas vagas?**

---

---

---

---

---



**Qual o maior problema da vida dele?**

---

---

---

---

---

**Qual o maior sonho da vida dele?**

---

---

---

---

---

**Quais as dores dele?**

---

---

---

---

---

**Quais os sonhos dele?**

---

---

---

---

---

**O que tira o sono dele à noite?**

---

---

---

---

---

**O que está impedindo ele de agir?**

---

---

---

---

---

**O que faria ele agir?**

---

---

---

---

---

# A SUA COMUNICAÇÃO

Considerando tudo que você escreveu sobre o seu avatar, reflita para responder as perguntas abaixo da forma mais alinhada e assertiva possível.

**Quais as redes sociais que seu avatar se encontra?**

---

---

**Qual linguagem seu avatar usa e se identifica?**

---

---

---

---

---

**Qual tipo de conteúdo seu avatar consome? Vídeos? Textos longos? Imagens? Podcasts? Tiktok?**

---

---

**Quais crenças você precisa quebrar no seu avatar?**

---

---

**Quais argumentos de encorajamento para o seu avatar se aproximar da sua solução? (venda)**

---

---

---

---

---

**Qual “inimigo em comum” você e seu avatar tem?**

---

---

Mas só isso não é suficiente. É preciso entender o nível de consciência do seu lead para ver se a sua comunicação está alinhada com tal nível de consciência.

# 0 nível de consciência sobre a solução do problema do seu avatar

## Qual o nível de consciência do meu público-alvo?

Totalmente inconsciente?

Aquele que nem faz ideia de que tem um problema, por isso nem busca uma solução.

**Meu público está nesse nível de consciência ( )**

Consciente do problema?

Ele sabe que precisa resolver alguma coisa, mas não faz ideia de como pode resolver.

**Meu público está nesse nível de consciência ( )**

Consciente da solução?

Ele sabe do problema e sabe que tem uma solução, mas não sabe bem quem oferece essa solução ou o que exatamente é essa solução.

**Meu público está nesse nível de consciência ( )**

Consciente do produto?

Ele sabe do problema, sabe que tem uma solução e sabe que tipo de solução buscar, mas são tantas no mercado que ele não sabe qual deve escolher.

**Meu público está nesse nível de consciência ( )**



Interessado no produto?

Ele sabe do problema, sabe que tem uma solução e sabe que você tem essa solução.

**Meu público está nesse nível de consciência ( )**

**Agora que você identificou o nível de consciência do seu avatar, escreva quais tipos de conteúdo resolveriam as dores dele ou realizariam os desejos dele.**

**DORES:**

---

---

---

---

---

**DESEJOS:**

---

---

---

---

---

**Bom trabalho!**

**Agora, para que possamos “pescar” públicos que estão em outros níveis de consciência, escreva qual a melhor abordagem de conteúdo para cada nível de consciência:**

**Para os menos conscientes você vai precisar educá-los sobre o problema. Como você pode fazer isso?**

---

---

---

---

---

**Para os mais conscientes você vai precisar educá-los sobre o seu produto. Como você pode fazer isso?**

---

---

---

---

---

**Por último: Onde estão as pessoas de cada nível?**

---

---

---

---

---

# O ALINHAMENTO DOS ASTROS: O SEU PRODUTO

**Qual é o meu produto?**

---

---

---

---

---

**Qual o maior benefício dele?**

---

---

---

---

---

**Quais outros benefícios ele traz ao meu cliente?**

---

---

---

---

---

**Quais meus concorrentes?**

---

---

---

---

---

**Quais meus diferenciais perante meus concorrentes?**

---

---

---

---

---

**Quais minhas fraquezas em relação aos meus concorrentes?**

---

---

---

---

---



**Como eu posso me tornar melhor perante meus concorrentes?**

---

---

---

---

---

**Qual minha proposta de valor?**

---

---

---

---

---