

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.

O 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?
