

REJANE TOIGO

CONTEÚDO DE PODER PERSONA

Qual é a diferença entre persona e público-alvo?

Público-alvo é, de uma maneira geral, uma parcela abrangente da sociedade para quem você vende seus produtos ou serviços. Já a persona, é a representação do seu cliente ideal, de forma mais humanizada e mais personalizada.

Qual a melhor fonte de pesquisa para encontrar a persona?
muitas? poucas?

PORQUE DEFINIR PERSONAS?

Determinar o tipo de conteúdo para atingir objetivos;

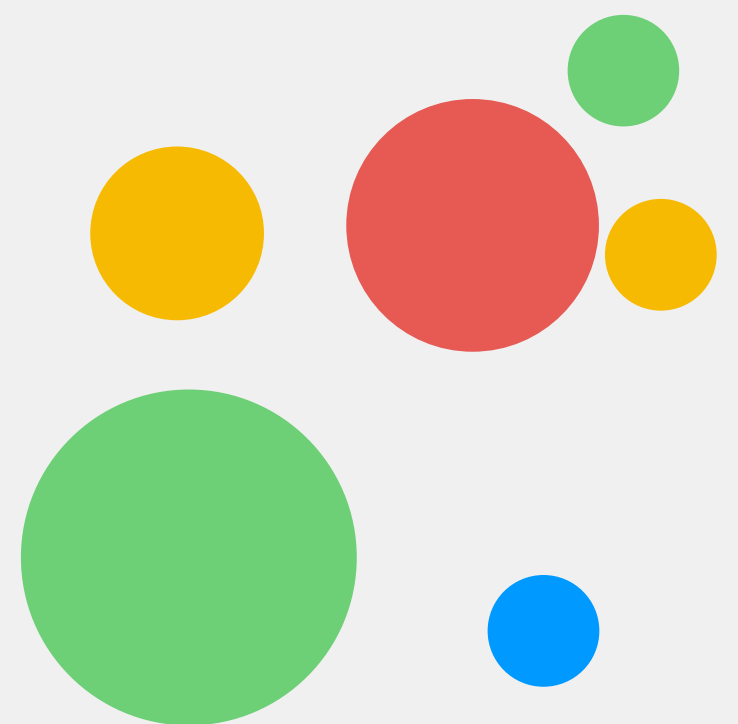
Definir o tom e o estilo da linguagem;

Desenhar suas estratégias de marketing apresentando o público que deve ser focado;

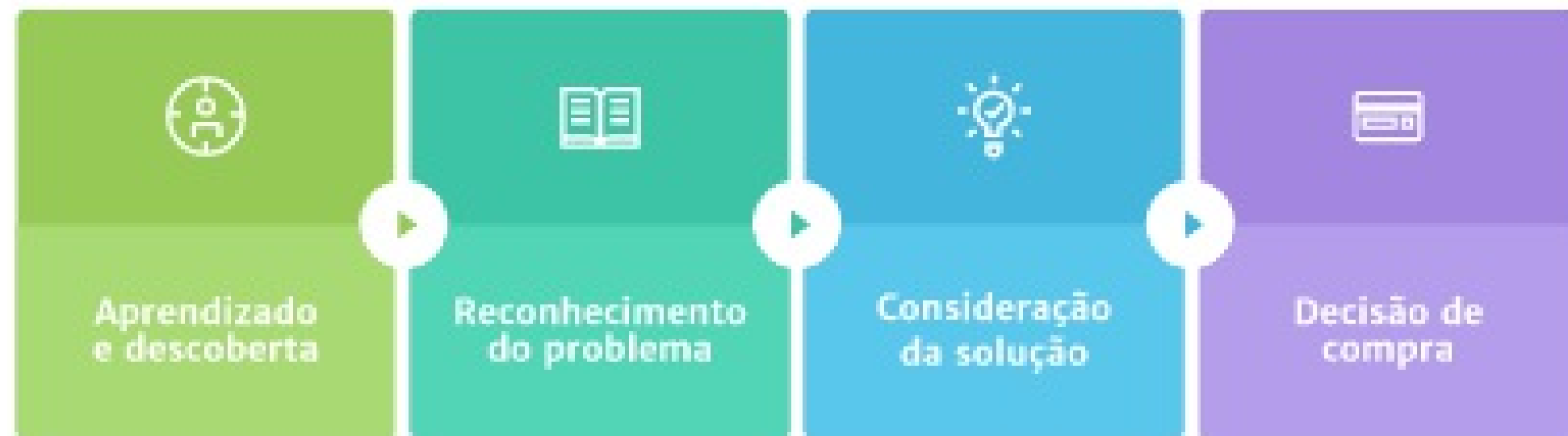
Definir os tópicos sobre os quais você deve escrever;

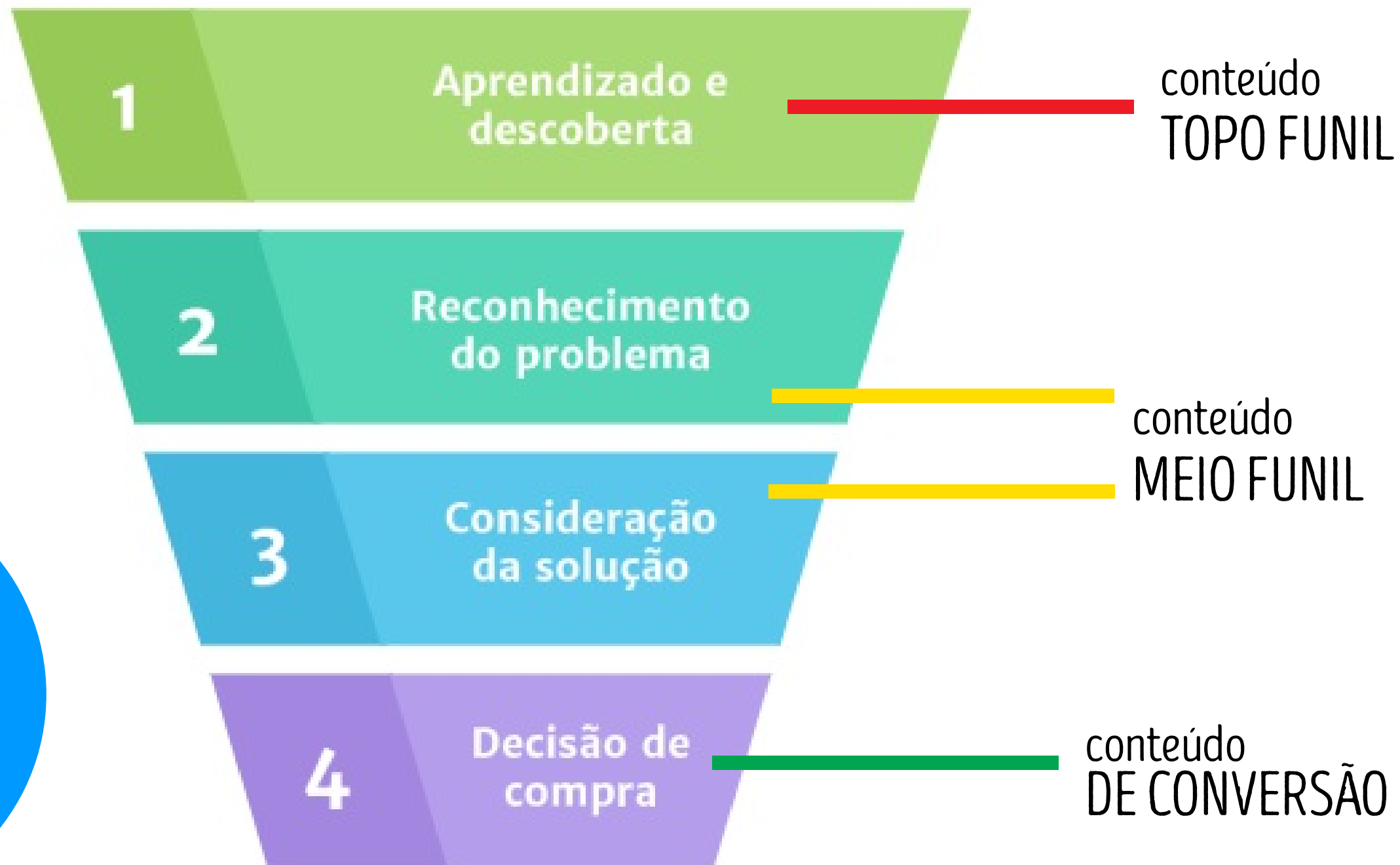
Entender onde os prospectos buscam suas informações e como eles querem consumi-las

GERADOR DE PERSONAS DA ROCK CONTENT



JORNADA DE COMPRA





CRIE SUA JORNADA DE COMPRA AQUI

TOFU x MOFU

topo funil x meio funil

TOFU objetivo: educação, atração, notoriedade, primeiro contato.

Temas sejam mais generalizados, com linguagem clara e de fácil acesso.

Conteúdo Educativo. Redes Sociais, Posts blog, E-books, Webinars.

MOFU objetivo: deve mostrar, de forma prática, como o produto pode ajudar seus clientes em potencial a resolver problemas do dia-dia. É um conteúdo mais vendedor, que ajuda a gerar demanda, ao mesmo tempo em que não deixa de ser valioso para os Leads. Ex. Checklists, Posts mais avançados, estudos de caso. É esse conteúdo que deve levar à decisão de testar o produto ou mesmo comprar.

EQUILIBRIO TOFU - MOFU

- links de um tipo de conteúdo para o outro
- mesmo tom nos conteúdos
- materiais mais duradouros e completos
- diferentes canais de contato
- facebook audience
- PRODUZIR E AVALIAR

CONTEUDO DE CONVERSÃO

- ABORDAGEM E OBJEÇÕES

COMO CRIAR CONTEUDOS BASEADOS NA JORNADA DE COMPRA?

post Blog RD

ONDE PESQUISAR PERSONAS

- RECLAME AQUI DA EMPRESA E DO CONCORRENTE
- REDES SOCIAIS DO CONCORRENTES
- MIDIA KIT DE REVISTAS E IMPRENSA
- REVISÃO DE LITERATURA
- CONTEÚDOS ISCAS
- LISTA DE CLIENTES

