

Como começar no Marketing Digital

Live #006

- **Como funciona meu conteúdo?**
- **Inscreva-se**

O que é Marketing Digital?

O que é Marketing Digital?

atrair

O que é Marketing Digital?

atrair → engajar

O que é Marketing Digital?

atrair → engajar → vender

Atrair

Nicho: *Define o que você vai vender e pra quem...*

Atrair

Nicho: *Define o que você vai vender e pra quem...*

1 - Quem são as pessoas que serão beneficiadas?

Atrair

Nicho: *Define o que você vai vender e pra quem...*

1 - Quem são as pessoas que serão beneficiadas?

2 - Que dor eu vou resolver?

Atrair

Produção de conteúdo

Atrair

Produção de conteúdo

**Sua audiência precisa saber
por que você ensina isso.**

Atrair

Por exemplo?

*Eu ensino pessoas do
Marketing Digital a
produzirem conteúdo.*

Razão

*O maior gargalo no
Marketing Digital no Brasil é
a “produção de conteúdo”
dos infoprodutores.*

Produzir conteúdo NÃO É:

- *Fazer um monte de vídeo*
- *Não é fazer imagem*
- *Não é fazer storie todo dia*
- *Não é fazer 2R7N*

Produzir conteúdo NÃO É:

- *Fazer um monte de vídeo*
- *Não é fazer imagem*
- *Não é fazer storie todo dia*
- *Não é fazer 2R7N*

NÃO É

Atrair

**Produzir conteúdo é você
gerar valor!**

Atrair

**Vídeo, imagens, stories etc é
MEIO para o FIM que é GERAR
VALOR.**

**Como gerar valor através dos
MEIOS?**

Atrain

Atrair → **Engajar**

Os Meios

- *Fazer Stories*
- *Fazer imagens*
- *Fazer Nuggets/Nutellas*
- *Fazer Raiz*
- *Responder direct*
- *Responder comentários*

engajar

Os Meios

- *Fazer Stories*
- *Fazer imagens*
- *Fazer Nuggets/Nutellas*
- *Fazer Raiz*
- *Responder direct*
- *Responder comentários*



**GERAR
VALOR**

engajar

engajar

Preciso fazer Raiz?

Preciso fazer Raiz?

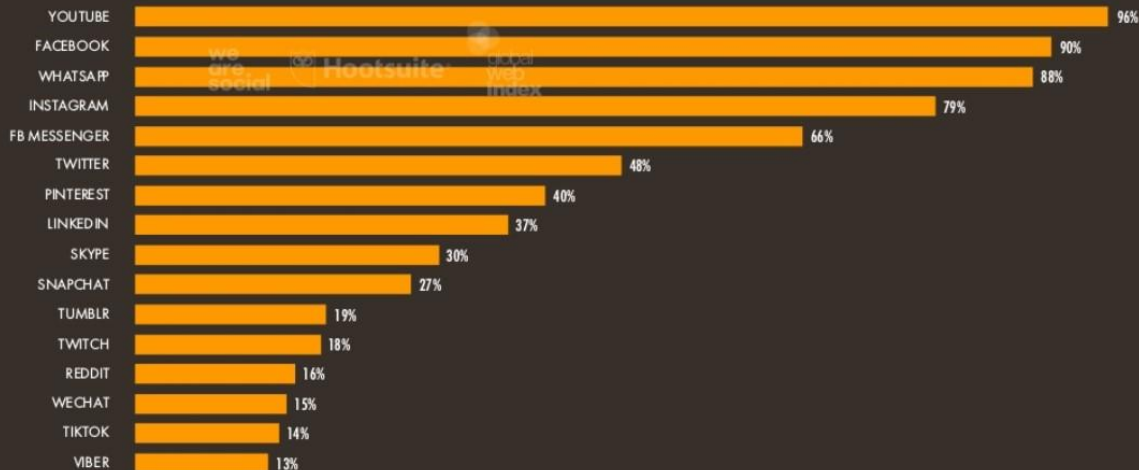
JAN
2020

MOST-USED SOCIAL MEDIA PLATFORMS

PERCENTAGE OF INTERNET USERS AGED 16 TO 64 WHO REPORT USING EACH PLATFORM IN THE PAST MONTH



BRAZIL



Preciso fazer Raiz?

JAN
2020

TOP YOUTUBE SEARCH QUERIES

THE MOST COMMON QUERIES THAT PEOPLE ENTERED INTO YOUTUBE'S SEARCH TOOLS THROUGHOUT 2019



BRAZIL

#	SEARCH QUERY	INDEX
01	MC	100
02	MUSICA	70
03	MÚSICA	70
04	FILME	70
05	FUNK	59
06	AO VIVO	48
07	MUSICAS	45
08	FREE FIRE	36
09	GALINHA PINTADINHA	35
10	FILMES	34

#	SEARCH QUERY	INDEX
11	DESENHO	33
12	MINECRAFT	19
13	FELIPE NETO	19
14	POLIANA	18
15	RAP	18
16	LUCCAS NETO	18
17	PEPPA	16
18	SERTANEJO	15
19	BABY SHARK	15
20	GOSPEL	15

engajar

Tem algum script ou copy?



Wesley Taylor

★ Rising Star · 10 de março às 16:31 · 🗨️



[Dúvida] [Copy pra conteúdos] (RESOLVIDO)

Existe uma estrutura de copy pra usar na páginas vendas e vídeo de vendas, gatilhos mentais e tudo mais... que é a oferta irresistível.

Minha dúvida é, existem algumas estruturas de copy pra conteúdos raiz?

Tipo um conteúdo irresistível kkk

Desde já agradeço!

Tem algum script ou copy?



Matheus Cabral

Wesley Taylor eu vejo que muita gente tem dificuldade em fazer conteúdo raiz, mas é porque deixam alguns pontos importantes passarem.

O primeiro dele é explicar os porquês daquilo que você está ensinando, porque quando a pessoa está buscando um conteúdo raiz ela provavelmente não tem o background q você tem.

Vou dar um exemplo, eu posso ensinar uma pessoa a instalar o pixel do Facebook em 5 minutos. Mas eu também posso explicar o porquê instalar, as aplicações, o que você vai poder fazer com isso, porque você deve instalar em todas as duas páginas...

Inserir exemplos (como eu fiz nessa resposta), analogias e histórias também ajudam a tornar seu conteúdo mais interessante e didático. Quando você pode provar o que você falou com algum resultado prático ou estudo científico também é muito legal colocar...

O único cuidado é pra não ficar prolixo inserindo coisas demais.

Amei · Responder · 5 d · Editado



4

Tem algum script ou copy?

- *Headline poderosa (promessa)*
 - *Chame a atenção, cause impacto.*
- *Ancoragem*
 - *Que benefício isso que você vai ensinar te trouxe?*
 - *Por que é importante outras pessoas aprenderem isso?*
- *Provas*
 - *Alguém teve resultado?*
 - *Quem faz?*
- *História*
 - *Quando você descobriu que isso era importante?*
- *Conteúdo*
 - *Ensine*

Atrair → **Engajar**

Atrair → **Engajar** → **Vender**

Vender

Definir o veículo

- *Instagram*
- *Youtube*
- *Facebook*
- *Fórmula de Lançamento*
- *Resultados Digitais*
- *Desafios de x Dias*

Vender

3 Conceitos que todo mundo que
quer trabalhar com Marketing
Digital precisa masterizar

Vender

1 - Diferença entre **Desejar** e
Precisar

Vender

Quantas vezes você já ouviu ou disse...

- Eu preciso marcar meu corte de cabelo
- Eu tenho que comprar aquele celular
- A gente precisa de um escritório

Vender

Nada disso são coisas que você
precisa

Vender

Nós estamos no business do
DESEJO

Vender

DESPERTAR EMOÇÕES QUE AJUDAM A
VENDER SEU PRODUTO

Vender

COMO?

Vender

“Seus prospectos precisam entender o potencial de como seu produto vai facilitar a vida deles ou trazer o resultado que eles estão DESEJANDO”.

Vender

***E pra fazer isso, você
precisa jogar na cara deles
os BENEFÍCIOS do seu
produto.***

Vender

2 - Diferença entre **Características e Benefícios**

Vender

O exemplo do lápis

Vender

O exemplo do lápis

Características	Benefícios

Vender

O exemplo do lápis

Características	Benefícios
Feito de madeira	
Diâmetro padrão	
Borracha na ponta	

O exemplo do lápis

Características	Benefícios
Feito de madeira	Fácil de apontar
Diâmetro padrão	Confortável para segurar
Borracha na ponta	Corrige erros facilmente

O exemplo do lápis

Benefício 1

Fácil de apontar, se cair no chão não será um problema, não perde tempo, dura 3x mais que um lápis comum, é como se comprasse 3 lápis em 1, custa o mesmo preço de um lápis de menor qualidade... (e por aí vai)

Vender

3 - Diferença entre **Front-end** e **Back-end**