

REJANE TOIGO

CRIADORES DE CONTEÚDO - AULA 1

# PERSONA

# MARKETING DE CONTEÚDO

o que é  
para que serve  
como se faz

naturezas de conteúdo:

- educacionais
- profissionais
- tutoriais
- entretenimento

<http://likemarketing.com.br/2017/05/16/o-que-e-marketing-de-conteudo-conheca-10-funcoes/>



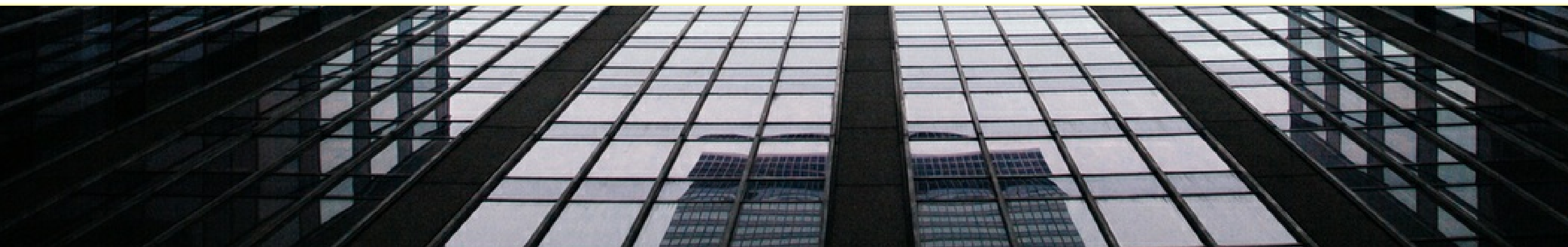
**"VOCÊ PODE COMPRAR ATENÇÃO (PROPAGANDA).**

**VOCÊ PODE IMPLORAR PELA ATENÇÃO DA MÍDIA (RELACIONES PÚBLICAS).**

**VOCÊ PODE ENCHER O SACO DAS PESSOAS PARA GANHAR ATENÇÃO (VENDAS).**

**OU AINDA VOCÊ PODE OBTER ATENÇÃO DAS PESSOAS CRIANDO ALGO  
REALMENTE INTERESSANTE E COM VALOR AGREGADO E PUBLICANDO ESSE  
MATERIAL DE GRAÇA NA WEB."**

David Meerman Scott.



The background is a light gray color. It features several large, solid-colored circles of various sizes and colors. There are three red circles, one green circle, one yellow circle, one blue circle, and two white circles. The circles are scattered across the frame, with some partially cut off by the edges.

# ESTRATÉGIA DE CONTEÚDO

PORQUE PRECISAMOS DE ESTRATÉGIA  
objetivo?

Blog / Site

Redes Sociais ( feeds, paginas, lives, stories)

Email

Landing Pages

Ebooks

Vídeos

Infográficos

Quizz

Podcasts

Aplicativos

Aulas ao vivo ( webinarios)

"Marketing de Conteúdo é o processo de criação que faz com que indiretamente, através de uma peça de conteúdo, **você crie autoridade ou atraia potenciais novos clientes**, sem fazer qualquer tipo de marketing direto aos seus produtos/serviços. É falar sobre o seu nicho de mercado e o que os seus clientes precisam."

Paulo Fastino

# 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.

Pai das personas: Allan Cooper

<http://www.buyerpersonainsights.com/2010/01/the-origin-of-buyer-personas.html>



# PORQUE DEFINIR PERSONAS?

Determinar o tipo de conteúdo para atingir objetivos;

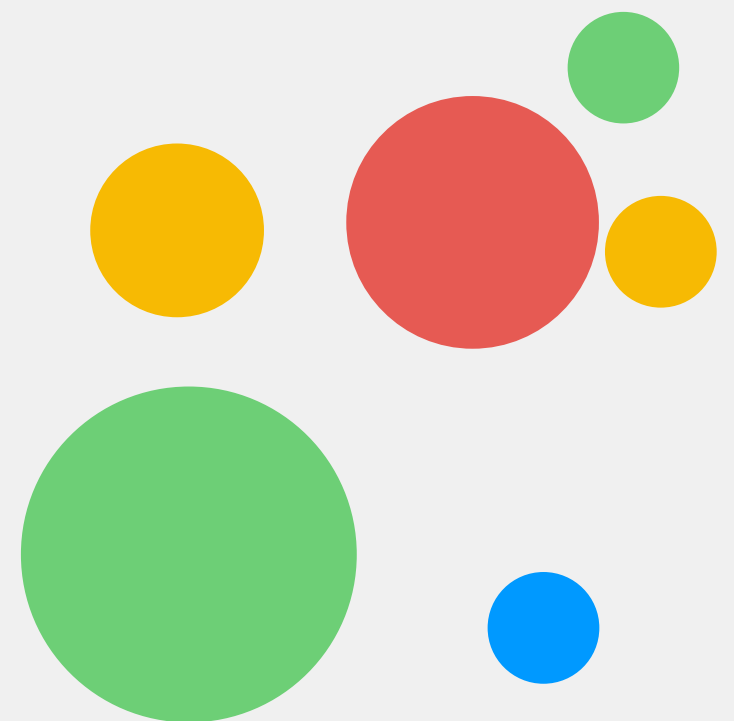
Definir o tom e o estilo da linguagem;

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

Definir os tópicos sobre os quais você deve escrever;

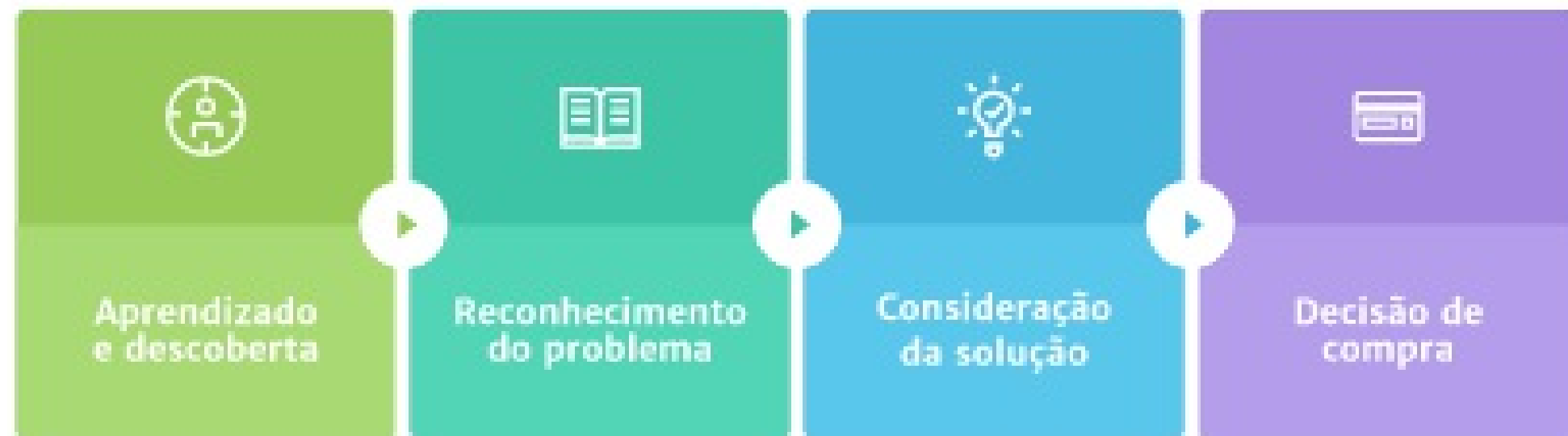
Entender onde os prospectos buscam suas informações e como eles querem consumi-las

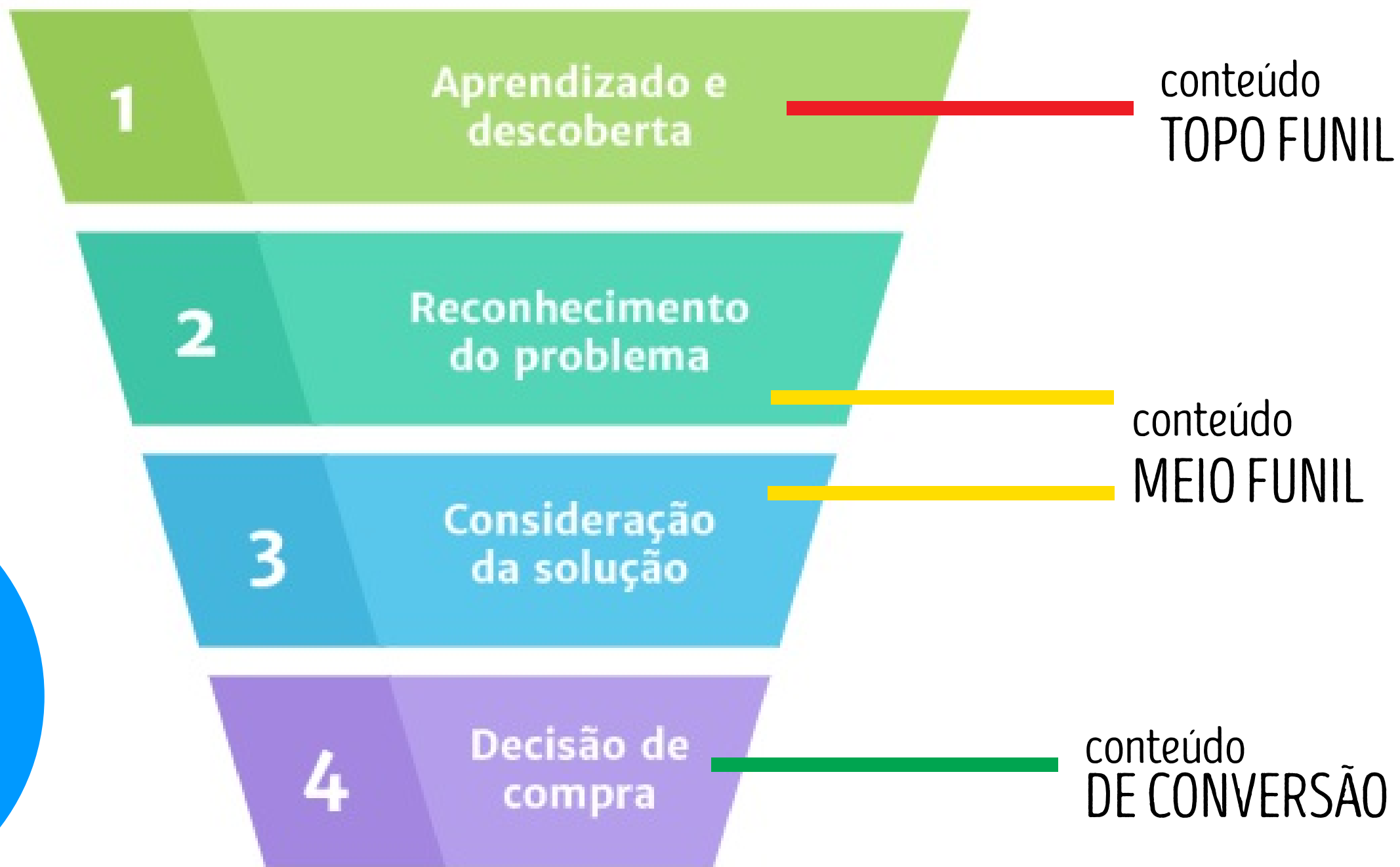
GERADOR DE PERSONAS DA ROCK CONTENT





# JORNADA DE COMPRA





CRIE SUA JORNADA DE COMPRA AQUI

# ONDE PESQUISAR PERSONAS

- FACEBOOK INSIGHTS <https://www.facebook.com/ads/audience-insights/>
- 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

# 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

The background features a light gray surface with several large, semi-transparent colored circles: a green circle in the top left, a white circle on the left side, a blue circle in the bottom left, a yellow circle in the bottom right, and a red circle in the bottom right. A faint, pinkish-red watermark of a human brain is centered in the background.

<https://www.youtube.com/c/rejane+toigo>

<https://www.facebook.com/rejane.toigo>

<https://www.instagram.com/rejanetoigo>

<https://www.instagram.com/likemkt/>

<https://www.facebook.com/likeestrategiadigital>