



Os 9 passos do processo criativo de conteúdos que se vendem sozinhos

VIVER DE BLOG



Henrique Carvalho

INTRODUÇÃO

Conteúdos que praticamente se vendem sozinhos. Isso parece uma promessa vinda de materiais duvidosos no melhor estilo “ganhe rios de dinheiro dormindo”, mas garanto que não é.

Aqui você vai encontrar o processo criativo simples que eu uso para criar conteúdos que geram receitas e ainda proporcionam uma experiência memorável para a audiência.

1

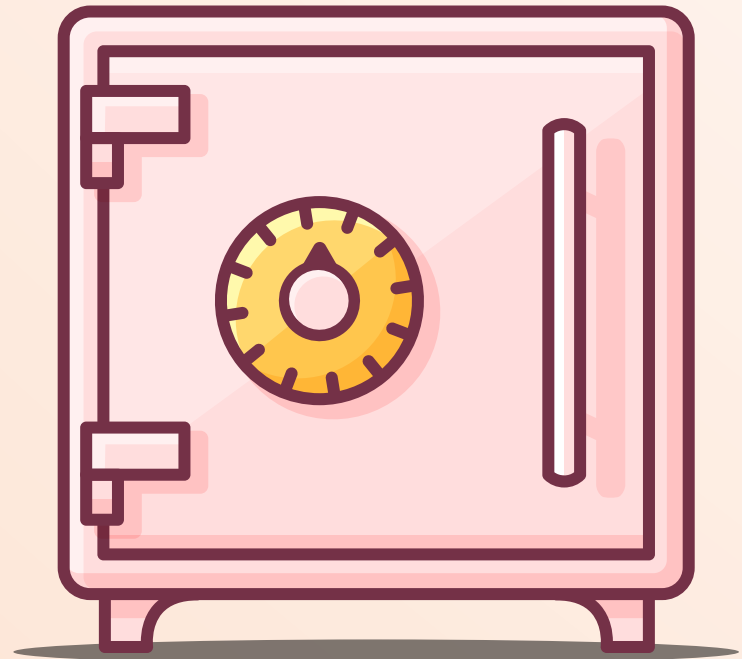
1.Confirme o interesse da audiência na sua ideia: pesquise por palavras-chave relacionadas ao tema e veja se há volume de buscas que justifique a produção de um conteúdo.

2

Dedique um bom tempo para analisar o que já foi produzido sobre o assunto: identifique pontos fortes e fracos do que já foi feito e veja como pode fazer melhor.

3

Aplique a proposta única de valor em tudo que fizer: sempre responda, ainda que nas entrelinhas “por que a pessoa deve comprar de você e não do concorrente”?



4

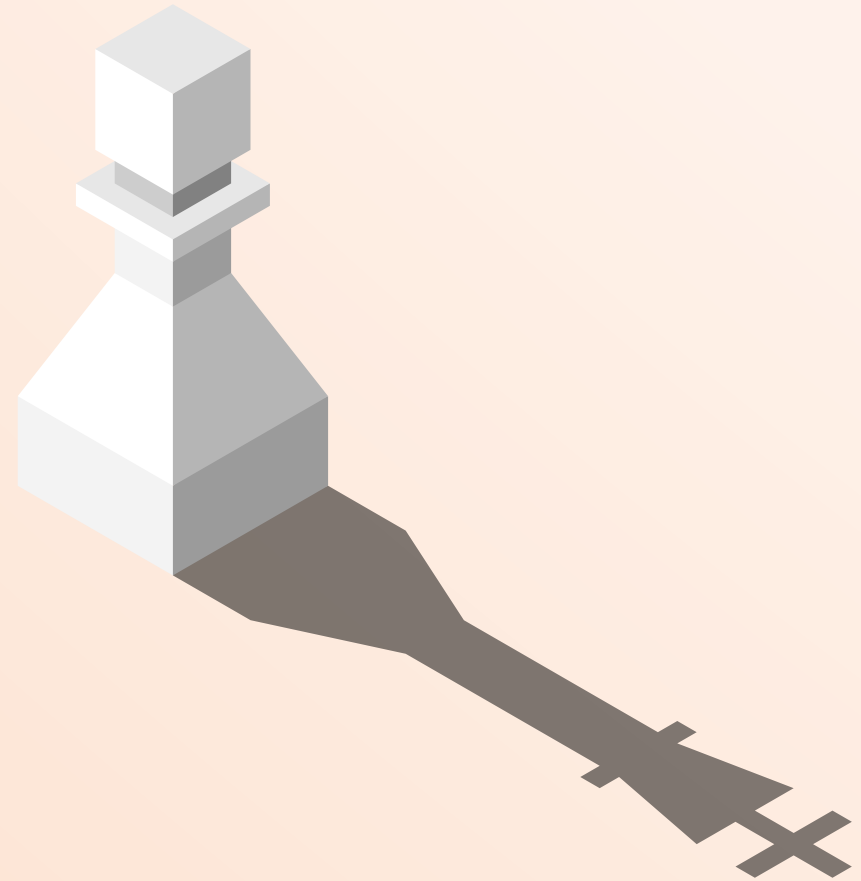
» Lembre-se sempre do seu funil de vendas: nem todos os conteúdos devem vender, mas todos precisam conduzir seu lead pelo funil de vendas, para, no final da jornada, fechar negócio.

5

» Foco nos benefícios: faça uma lista dos recursos mais importantes do seu produto ou serviço e transforme-os em benefícios, seja positivos ou para resolver problemas.

6

» Especifique o valor, não o preço: o valor é o quanto o lead enxerga seu produto ou serviço como algo desejado. E quanto maior o número de benefícios, mais valor você gera.



7

» Mate objeções: Será que funciona? Isso não é para mim! Será que posso confiar? O preço está muito caro! Procure acabar com essas e outras objeções em seu conteúdo.

8

» Revisão com foco na persuasão: mais do que procurar erros, você precisa entender como melhorar a persuasão. Faça uma revisão com os olhos do leitor e veja se você é persuadido.

9

» CTA em primeiro lugar: O que exatamente você quer que seu visitante faça? Deixe isso muito claro para ele(a). Se possível, escreva o conteúdo em torno da call to action.





O QUE DIZEM SOBRE O HENRIQUE?



O Henrique é minha referência absoluta no que se diz respeito a criação de audiências e receita através de um blog”. - Érico Rocha



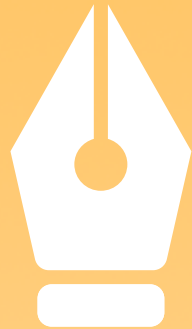
Livro negócios digitais atingiu a quarta posição entre os mais vendidos no ranking da Veja.



Viver de Blog é um dos 1.000 sites mais influentes do Brasil segundo ranking Alexa.



Eleito um dos melhores blogs de marketing digital do Brasil pela Hubspot.



Produção de Conteúdos Memoráveis

**Viralize seus conteúdos.
Aumente suas vendas.**

QUERO SABER MAIS! >



Fique de olho nas atualizações de conteúdo memorável do Viver de Blog



Dicas rápidas e práticas de Marketing Digital



Palestras, entrevistas e conteúdos em vídeo sobre Marketing Digital



@viverdeblog
Acompanhe o meu dia a dia na rede social do momento



Espírito Viver de Blog traduzido em imagens inspiradoras



Publicações relevantes e atualizadas do mercado de Marketing Digital



HENRIQUE CARVALHO

Eu sou o Henrique Carvalho e minha missão é ajudar pessoas, empresas e agências digitais a usar todo o potencial de conteúdos para gerar mais resultados, vender mais e a cumprir sua missão.

VIVER DE BLOG

Marketing de Conteúdo Para Construir
Sua Autoridade Online Memorável