



22 Princípios de Marketing para Sucesso do seu Conteúdo



Escolha seu nicho, é mais fácil ser grande em um mercado mais bem definido.



Diferenciação: como você irá fazer algo que outras marcas não fazem?



Entregue conteúdo de qualidade, resolva as necessidades da sua audiência.



Tenha em mente como você irá gerar leads para o seu negócio.



Trabalhe na sua presença online, como você desenvolve sua autoridade?



Organize um calendário editorial, de eventos e lançamentos baseados na sua estratégia.



Conheça bem seu público alvo, qual é a persona para quem você fala?



Preço: baixo demais desvaloriza seu produto, alto demais pode atrapalhar as vendas.



Desenvolva um produto que realmente faça sentido para a sua audiência.



Construa confiança com seu público através de serviços de qualidade e honestidade.



Resolva um problema real: porque sua audiência procura você? O que desejam?



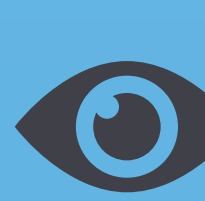
Seja consistente: no seu comportamento e na forma de produzir seu conteúdo.



Seja humano: encontre uma voz que chegue às pessoas de forma mais pessoal.



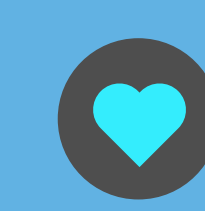
Tenha um ponto de vista: expresse como você pensa.



Crie títulos matadores, eles serão o primeiro contato com seu conteúdo.



Tenha uma proposta de valor bem estruturada para guiar seu negócio.



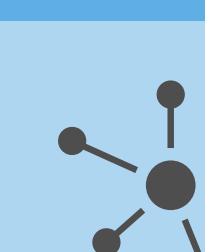
Sempre entregue mais do que foi prometido.



Seja engajado com seu público, como você interage com a sua audiência?



Inove, traga produtos, serviços, conteúdos e ideias que não foram feitos antes.



Crie uma rede de contatos, mais do que concorrência você pode encontrar parcerias.



Invista em tráfego orgânico e anúncios pagos, os dois trazem resultados.



Invista em um design diferenciado que traz uma melhor experiência para o usuário.