



Checklist: 15 perguntas essenciais para definir o mix de marketing do seu negócio



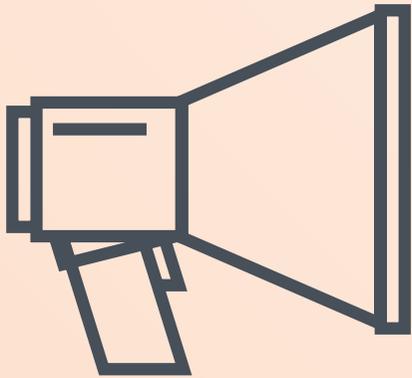
INTRODUÇÃO

Os 4Ps do mix de marketing é um modelo criado há mais de 50 anos mas que ainda se mantém extremamente atual, sempre com o intuito de criar o desejo de compra ao atender necessidades enquanto gera lucros.

Uma vez que você tenha feito a segmentação de mercado, definido a estratégia de posicionamento, criado a persona e a personalidade da sua marca (temos artigos no Viver de Blog ensinando você a fazer tudo isso), chega a hora de definir os 4Ps do seu mix de marketing:

- Produto
- Preço
- Promoção
- Praça

Responda a cada uma das perguntas aqui desse eBook e no final você já terá sua estratégia de marketing pronta para a prática!



1



Quais produtos sua empresa quer oferecer a seu nicho de mercado? Quais os recursos e benefícios desse produto?

2



O que faz seu produto diferente dos demais do mercado?

3



Quais outros produtos/serviços podem ser derivados do original?



4



O que o consumidor deseja obter com esse produto? Como o consumidor irá utilizar esse produto?

5



Quais os recursos que o produto precisa ter para atender à demanda dos clientes? Inclui recursos extras, que não são necessários para atender essa demanda?

6



Qual o nome do produto? Quais os tamanhos e cores e outras características físicas do produto (incluindo embalagem, se houver)?



7



Qual o custo de produção do produto ou serviço? Qual o valor percebido do produto?

8



Uma pequena diminuição de preço pode significar um aumento no número de vendas?

9



O preço atual é competitivo em relação aos produtos e serviços dos concorrentes?



10



Onde a maioria do seu público-alvo se encontra? Nas mídias off ou online? Em ambas?

11



Como é possível fazer a integração de mídias offline e online? Quais os melhores horários e dias para promover seus produtos ou serviços?

12



Como funciona o mix de promoção dos seus concorrentes? Seus esforços para atingir a audiência funcionam? O que você pode fazer de diferente?



13



Onde o público-alvo costuma procurar produtos e serviços similares ao que você oferece?

14



Você usará apenas canais próprios, canais de terceiros ou um pouco dos dois?

15



Você precisará de um time de vendas para alcançar seus clientes em cada



O QUE DIZEM SOBRE O HENRIQUE?



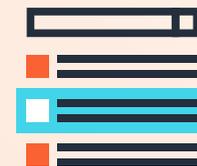
O Henrique é minha referência absoluta no que se diz respeito a criação de audiências e receita através de um blog”. - Érico Rocha



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

Vive exclusivamente de blog desde seus 23 anos e tem como propósito de vida ajudar cada vez mais pessoas a realizar o sonho de Viver de Blog também.

VIVER DE BLOG

Mais que um blog, um estilo de vida.