



**9 etapas indispensáveis para aproveitar o potencial do seu Mercado Consumidor**

**VIVER | DE | BLOG**



## INTRODUÇÃO

Atender às necessidades do mercado consumidor é requisito essencial para um negócio de sucesso. No entanto, não basta criar um produto ou serviço e colocá-lo no mercado para alcançar um número impressionante de vendas.

É preciso planejar e passar por algumas etapas que são fundamentais, tanto para grandes empresas, quanto pequenos negócios.

São 9 etapas que irão conduzir você pela jornada cheia de desafios que é começar, ou reposicionar um negócio, seja ele digital ou não.

Então, vamos a elas!



1



Segmentação baseada nas necessidades: agrupe os clientes de acordo com a semelhança de suas necessidades e nos benefícios que buscam para resolver esses problemas.

2



Identificação do segmento: para cada segmento baseado nas necessidades, determine características demográficas, psicográficas e comportamento.

3



Quem é o consumidor e quem é o comprador? A mesma pessoa? Analise o comportamento de compra e a influência de estímulos econômicos, sociais e de marketing em ambos.



4



Desenhe a jornada de compra dos consumidores do segmento escolhido, desde a identificação da necessidade de compra até o comportamento pós-venda.

5



Atratividade do segmento: observe crescimento de mercado, intensidade competitiva e acesso ao mercado para determinar a atratividade. Use a [matriz BCG](#) e a [análise SWOT](#).

6



**Posicionamento** do segmento: para cada segmento que você escolher, crie uma proposta de valor única e uma estratégia de posicionamento com base nas necessidades de seus clientes.



7



Estratégia de **mix de marketing**: expanda a estratégia se posicionamento do mercado consumidor alvo a fim de incluir todos os aspectos dos 4Cs ou dos 7Ps.

8



Faça o planejamento de toda a sua estratégia de **Marketing Digital** e aposte no Marketing de Conteúdo para divulgar seus produtos e serviços.

9



Mantenha-se sempre atualizado(a) sobre as tendências do mercado e acompanhe principalmente as mudanças de comportamento do consumidor na era digital.



## 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



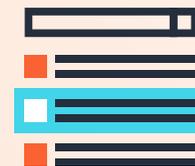
---

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.