

Estratégia de marketing: definindo o fator de diferenciação

VIVER DE BLOG



INTRODUÇÃO

Analisar a experiência completa dos clientes com um produto ou serviço possibilita o encontro de oportunidades que os concorrentes ainda não perceberam,

Encontrar oportunidades negligenciadas é a primeira etapa da definição da sua estratégia de posicionamento, afinal, você precisa escolher o lugar que quer ocupar na mente do seu consumidor e fazer com que seu público enxergue sua marca da maneira que você sempre imaginou

1



Como as pessoas percebem que precisam do seu produto ou serviço?

2



Como e onde os consumidores encontram o tipo de produto ou serviço que você vende?

3



Como os consumidores do seu mercado escolhem por uma marca em detrimento de outra? Quais os fatores mais importantes para essa tomada de decisão.

4



O que acontece quando o produto ou serviço é entregue?

5



Como se paga pelo produto ou serviço?

6



Como o produto é estocado e transportado?

7



Para que fim o consumidor está de fato usando o produto ou serviço?

8



Em que os consumidores precisam de ajuda quando usam o produto?

9



Como é feito o suporte ao cliente? E o processo de devoluções e trocas?

10



Por qual desses 3 valores você deseja que seu negócio seja reconhecido (escolha apenas um) e explique brevemente como você irá transformar esse conceito escolhido em prática:

Liderança de produto (o melhor e mais inovador do mercado)
Excelência operacional (rapidez e eficiência)
Proximidade com o cliente. (foco no relacionamento)

11



Defina quais benefícios seu produto ou serviço visa atender em cada um dos critérios abaixo.

Benefício Básico:

Benefício Esperado:

Benefício Desejado:

Benefício Inesperado:



Escreva a sua declaração de posicionamento preenchendo cada item abaixo:

Para: quais necessidades você deseja atender e de qual público-alvo

Nossa: o nome da marca ou da empresa;

Conceito e ponto de diferença: deixe claro qual é o produto e como ele se diferencia dos demais.



O QUE DIZEM SOBRE O HENRIQUE?



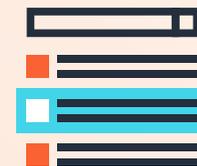
O Henrique é minha referência absoluta no que se diz respeito a criação de audiências e receita através de um blog”. - Érico Rocha



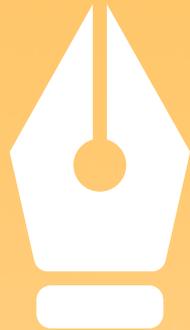
Livro negócios digitais atingiu a quarta posição entre os mais vendidos no ranking da Veja.



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.