



Marketing e Vendas: parceria para a estratégia de sucesso

VIVER DE BLOG



INTRODUÇÃO

Marketing e Vendas são duas áreas que ou são confundidas como sendo a mesma coisa ou andam completamente separadas.

Porém, nenhuma dessas duas opções é aquilo que seu negócio realmente precisa. No final das contas ambas perseguem o mesmo objetivo, que no caso é a geração de receita para a empresa, mas usando estratégias e táticas diferentes.

Portanto, se você quer mesmo vender mais comece a pensar em Marketing e Vendas como atividades complementares, onde uma não pode existir sem a outra, se você realmente quer ver sua empresa obtendo sucesso.

1



Estudo de Mercado: Estime o tamanho do seu mercado alvo, e qual será a sua participação. Use dados demográficos e crescimento de vendas para estimar essa participação.

2



Segmentação de Mercado: qual grupo de pessoas deseja atingir? Use os critérios de segmentação demográfica, geográfica, psicográfica e comportamental.

3



3.Estratégia de Posicionamento: 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.

4



Quais produtos sua empresa quer oferecer a seu nicho de mercado? Quais os recursos e benefícios desse produto? O que faz seu produto diferente dos demais do mercado?

5



Qual o custo de produção do produto ou serviço? Qual o valor percebido do produto? Uma pequena diminuição de preço pode significar um aumento no número de vendas?

6



Como funciona o seu mix de promoção/comunicação dos seus produtos ou serviços? O que você pode fazer de diferente da sua concorrência?

7



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

8



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

9



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

10



Como você vai alocar o tempo entre clientes potenciais e atuais? Qual critério irá utilizar para classificar leads?

11



Quais serviços extras, como consultoria, assistência técnica, financiamentos e entregas, você oferecerá para seus clientes?

12



Como será feito e quem será o responsável pelo pós-venda?



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



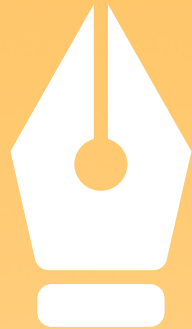
Livro negócios digitais atingiu a quarta posição entre os mais vendidos no ranking da Veja.



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.