

Marketing de conteúdo baseado em dados Aula 2





Passo a passo do planejamento de conteúdo:

- Definir o público a ser alcançado
- As redes sociais a usar
- Os temas
- Os Formatos e o tom de voz da marca
- A frequência de cada rede social
- Criar conteúdo:
 - Crie, mas busque uma sequência lógica entre os posts
 - Diversifique os temas e formatos



Creativity



Exemplo PH



- Rede prioritária
- Postagens Seg, Qua e Sex
- Estratégia de comentários
- Conexão ativa

- Alunos
- Profissionais de mkt (seguidores)
- Profissionais de mkt (CEOs, Head...)



- Rede secundária
- Postagens quando relevante

- Alunos
- Bastidores
- Teasers



Vendas

Educação









O que é storytelling?

Resumidamente, é contar uma história de forma que seja relevante e atraente ao seu público.

- Técnicas narrativas
- Conteúdo narrativo
- Fluidez



Técnicas narrativas

- Contraste (expectativa x realidade)
- In media res (dentro do contexto atual)
- Efeito Rashomon (diferentes pontos de vista)
- Simbolismo (imagens x texto)
- Loop (Caminhos diferentes de algo)
- Arma de Tchekhov (plantar e colher)
- Plot twist (final surpreendente)
- Multiplot (Rashomon + plot twist)
- Abismo (encadear diferentes técnicas)
- MacGuffin (tirar o foco central)





O que é Copywriting?

Copywriting é o ato de produzir textos (sejam eles slogans, sites, posts, eBooks ou emails) com o objetivo de guiar sua audiência na tomada de uma decisão.



Gatilhos mentais:

- Reciprocidade
- Prova social
- Afeição
- Autoridade
- Compromisso
- Escassez





Tarefa

 Cada aluno deve escolher um relatório do GoogleDrive como fonte de seu conteúdo.

 Vocês precisam criar um texto com 1.400 caracteres, usando técnicas de storytelling e copywriting