

PORQUÊ O NOSSO BLOG?

1. Porque é que estamos a começar este blog?

É importante ter em conta 2 grandes objectivos para construir um negócio: querer genuinamente entreter/educar/inspirar a nossa comunidade e, pelo caminho, ganhar dinheiro. Quais são as nossas razões para começar este blog?

2. Que problemas é que o nosso blog vai resolver, ou que necessidades vai satisfazer?

Como qualquer negócio de sucesso, o blog terá de resolver um problema ou preencher uma necessidade.

3. Qual é o leitor ideal do blog?

Devemos descrever o leitor ideal do blog de uma forma ultra específica - nada de “mulheres dos 18 aos 35”. Devemos visualizar “a” pessoa. O que faz no seu dia-a-dia? Qual é a sua profissão? Que hobbies tem? Onde costuma passar o tempo quando está online? A que comunidades pertence?

4. Porque é que o nosso blog é diferente dos outros que existem sobre este tópico?

Diferenciação é super importante no Marketing. Qual é a razão que vamos dar para lerem o nosso blog? Como é que o nosso vai ser diferente? Porque é que as pessoas deverão ler o nosso blog em vez das alternativas?

5. Que tipo de competição é que já existe nesta indústria?

Competição não é necessariamente um problema - comprova que existe procura. Até que ponto é uma indústria competitiva?

6. Qual será a identidade da marca, para comunicar esta diferenciação? Que valores e voz deve suportar?

Que adjectivos utilizarías para descrever a marca? É importante que toda a comunicação seja consistente - o design, o tom, a assinatura, os valores, o conteúdo.

CONTEÚDO

7. Que tipos de conteúdo vão ser criados?

Artigos, vídeos, áudio, e-books, software... qual é o plano de conteúdos? Quais são os conteúdos que a nossa audiência mais gosta, e quais temos maior facilidade e habilidade em produzir?

8. Com que frequência serão publicados?

9. Como é que nos vamos certificar que o nosso conteúdo é diferente da concorrência?

A diferenciação terá de ir para além da marca ou do design. Como é que o nosso conteúdo nos vai diferenciar da multidão?

10. O plano passa por entreter, educar ou inspirar os leitores?

O conteúdo tem de, no mínimo, preencher um destes 3 requisitos - idealmente, os 3 em simultâneo.

11. Como iremos transformar leitores em clientes?

Quando o leitor chega ao nosso blog, que estratégia temos para garantir que o visitante passa bastante tempo no nosso site, fala dele aos seus amigos e se converte num cliente?

DIVULGAÇÃO

12. Como é que as pessoas vão ficar a conhecer o nosso site?

Ter bom conteúdo é o primeiro passo importante, mas não chega. Que estratégias serão usadas para garantir que as pessoas tomam conhecimento do nosso blog?

13. Existe algum “trunfo” para atrair mais pessoas ao site?

Para além das táticas mais frequentes (social media, SEO), que ideias se poderão explorar?

14. Enumera 5–10 pessoas que sejam consideradas influentes na tua indústria.

Estas pessoas poderão ajudar-nos a crescer, criando algum tipo de parcerias connosco ou até divulgando os nossos conteúdos.

MONETIZAÇÃO

15. Como é que vamos fazer dinheiro?

Existem muitas formas de fazer dinheiro online - algumas das mais populares são marketing de afiliados, venda de produtos, serviços de consultoria e publicidade. É perfeitamente natural optar por uma combinação de vários.