

**MANUAL DO
MARKETING
ESTRATÉGICO**

Por Lorena Caldas

PREFÁCIO

Este livro é resultado de um sonho. Um desejo, um projeto antigo que, finalmente, se realiza e sai das margens do papel para estar presente na vida de cada leitor.

Confesso que quando recebi a responsabilidade por minha amiga irmã e sócia Lorena Caldas de prefaciar esta obra, a emoção esteve presente naquele momento. Poder fazer parte deste sonho que se torna realidade é, para mim, honroso demais.

Ter o privilégio de ler em primeira mão e apreciar todo conteúdo apresentado a cada leitor com este livro faz com que eu me coloque na qualidade de precursora das linhas e entrelinhas mais determinantes das mais diversas trajetórias daqui por diante.

O faço na condição de principiante, então, me proponho a apresentar este livro da maneira mais sincera e fiel possível.

Neste atual cenário pós pandêmico, o que mais se vê no universo digital é fórmula pronta e receita completa para se alcançar o sucesso e o recorde de vendas.

Muito conteúdo de marketing circulando, muitas pessoas vendendo conhecimentos frágeis e essa alta repentina fez com que muitos se decepcionassem com o marketing e se tornassem desacreditados do seu real potencial no impulsionamento dos negócios.

Logo, preciso dizer que se você espera métodos mirabolantes, receita de bolo ou fórmula mágica de vendas, este livro não é para você!

Neste livro necessário, Lore Caldas emprega a sua visão sobre o marketing estratégico de uma forma extremamente humana e orgânica. De certo, cada contexto encontrado aqui está muito longe de se enquadrar nos métodos de encantamento por vezes ineficazes que muitos admitem por aí.

E porque eu me referi ao livro como necessário?!
Pela principal, maior, esplêndida e mais

conquistadora característica presente nele: a sensação de estar conversando com Lore, num ambiente extremamente confortável, aprendendo absolutamente tudo sobre marketing estratégico!

A escrita leve, o vocabulário compreensível e cristalino, a sequência em que ela constrói o raciocínio do leitor para melhor entendimento deste provoca uma sensação muitíssimo acolhedora.

Entenda que você vai ler este livro e a sua mente não será mais a mesma quando o assunto for estratégia, marketing, vendas, posicionamento, visão de negócios.

Esta obra é para aquelas pessoas que estão cansadas de mais do mesmo, exaustas do óbvio e querem o frescor de uma renovação para uma técnica, planejamento e aplicabilidade confiável de procedimento.

Eu recomendo a leitura de olhos fechados. Sem dúvidas, será um dos meus livros de cabeceira para consultar sempre que precisar.

Este manual é um convite para uma mudança de história e conseqüentemente de resultados. Sem romantismos e sem mentiras, este livro é repleto de conselhos, técnicas práticas, de zero enrolação e uma teoria humanizada.

Se você quer entender o passo a passo para o desenvolvimento de um marketing estratégico, esta leitura é para você!

Dan Brown (Escritor de - O Símbolo Perdido) disse: “O conhecimento é uma ferramenta e como todas as ferramentas, o seu impacto está nas mãos de quem o usa.”

Se tem algo que você pode fazer por si é investir em aprendizado, afinal (e eu vivo dizendo isso) o conhecimento é uma ferramenta que ninguém tem o poder de retirar de nós.

Por isso, leia quantas vezes for necessário. Realize as atividades empregadas em cada capítulo e também no compilado de tarefas. Faça acontecer!

Apresento a vocês, Manual do Marketing Estratégico! Aproveitem. Boa leitura.

Tatiane Carneiro

AGRADECIMENTOS

Agradecer, para mim, vem fácil... Eu sou muito grata a todas as pessoas que fizeram parte da minha história até aqui. Mas, nesse momento, eu preciso destacar algumas pessoas.

Inicialmente, eu sou extremamente grata a Deus. Minha relação com ele é um pouco difícil de explicar, por isso não vou nem tentar. Mas acredite, sem Ele, esse livro jamais sairia.

Sou grata a minha professora do pré. Por ter me dado meu primeiro livro e ter construído em mim a paixão pela leitura.

Sou grata ao meu pai, que se faz presente apoiando todos os meus projetos, mesmo quando não entende.

Sou grata a minha sócia... Por ser meu freio quando necessário, por ser minha direção quando estou perdida e por ser “meu pé fora do freio” quando eu preciso voar. Obrigada por sempre me incentivar e sempre estar presente.

Eu sou grata a todos os meus alunos. Sem eles eu jamais acreditaria que era capaz de ajudar alguém com o meu conhecimento.

Por fim, eu sou grata a cada um que está lendo esse livro agora. Por acreditarem no meu trabalho e resolverem dividir esse momento comigo.

Muito obrigada!

Sumário

INTRODUÇÃO	8
PARTE I - O INÍCIO DE TUDO.....	18
CAPÍTULO I - A HISTÓRIA DO MARKETING DIGITAL	19
CAPÍTULO II – A REVOLUÇÃO DO MARKETING DIGITAL	27
CAPÍTULO III – MARKETING DE CONTEÚDO, POR QUE VOCÊ?	34
PARTE II – OS PRIMEIROS PASSOS.....	45
CAPÍTULO IV – DEFINIÇÃO DE NICHOS E SUBNICHOS	46
CAPÍTULO V – PÚBLICO-ALVO E PERSONA.....	63
CAPÍTULO VI – BRANDIGN.....	81
CAPÍTULO VII – TRANSMÍDIA	97
CAPÍTULO VIII – LINHA EDITORIAL E CALENDÁRIO EDITORIAL.....	103
CAPÍTULO IX – CONSTRUINDO SEU PERFIL	113
PARTE III – GERENCIAMENTO DO CONTEÚDO	121
CAPÍTULO X – TIPOS DE CONTEÚDO	122
CAPÍTULO XI – FORMAS DE CONTEÚDO	133
CONCLUSÃO	136
REFERÊNCIAS.....	138

INTRODUÇÃO

2020 pandemia da COVID-19 se instalando no mundo todo e várias marcas/lojas/profissionais se viram “desabrigados”. Desabrigados dos seus negócios. NADA podia funcionar de forma presencial. Muito negócios foram fechados. Muitas empresas tiveram prejuízos incalculáveis. E outras empresas tomaram destaque no mercado.

- Mas Lore, por que você está me contando isso?

Antes de responder a sua pergunta eu preciso me apresentar.

LORE CALDAS

Talvez você me conheça, talvez não...

Mas antes de mais nada, você precisa entender com quem você está conversando. Meu nome é Lorena Caldas, mas absolutamente ninguém me chama de

Lorena. Então fique à vontade para me chamar de Lore. *Eu vou adorar.*

Eu tenho 28 anos, sou formada em direito (*com OAB e tudo*) e atuei nessa área durante 5 anos.

Em 2017, eu conheci o marketing digital através do marketing jurídico e foi amor à primeira vista (ou a primeiro curso) e comecei a me dedicar a essa nova profissão que tanto me encanta.

Em 2019 eu efetivamente comecei a me posicionar no marketing digital e lancei meu primeiro infoproduto.

Em 2020, exatamente no dia 18 de julho, eu abri uma empresa, a SMART INFLUENCER (@smart.influencer). E é justamente por isso que eu começo esse livro falando desse ano que foi divisor de águas para tantas empresas e negócios.

Sou do signo de virgem, com vênus em leão. Se você entende ou acredita um pouco em astrologia, deve

saber que eu não nasci para viver nos bastidores. O palco é o lugar onde eu me sobressaio. E o palco que eu mais amo é o do ensino.

Por isso, hoje eu sou empreendedora, empresária, professora, mentora... E agora escritora.

Durante muito tempo eu fiquei confusa diante do meu propósito de vida. Eu achava que meu propósito era ajudar pessoas e por isso, demorei muito para monetizar com o meu conhecimento (vamos falar um pouco mais sobre isso mais tarde).

Até que eu entendi que o meu propósito de vida era ajudar pessoas que tinham um objetivo. E só aí eu afastei várias pessoas, que chamaremos de “sanguessugas das fórmulas mágicas”.

Veja que faz muita diferença definir uma pessoa com objetivo ou qualquer pessoa (falaremos sobre isso no capítulo de público-alvo e persona). Por isso, hoje em dia eu estou construindo uma comunidade

fortalecida de pessoas realmente interessadas em usar o digital a seu favor.

Mas eu estou falando isso tudo para te dizer que se você adquiriu esse livro, você faz parte da minha comunidade, então seja muito bem-vindo ao universo do marketing estratégico.

Ahhh... Eu sou muito adepta a cultura da transmídia. Então você vai me encontrar no instagram (@LoreCaldas), no Youtube (Lore Caldas), no Tik Tok (@lorealdas2), no Twitter (@LoreCaldas_) e no Pinterest (@LoreCaldas_). Sinta-se à vontade para me encontrar em qualquer um (ou todos esses canais) e bater um papo comigo.

COMO LER ESSE LIVRO?

Eu li uma vez, no livro de Joe Pulizzi (que inclusive é uma das referências para a construção deste livro) que os posts têm o tamanho que precisam ter. Será que isso faz sentido pra você?

Pois se não faz, eu vou te explicar.

Os capítulos desse livro têm o tamanho que eles precisam ter. Ou seja, vão existir capítulos grandes e capítulos menores. Mas todos os capítulos estarão recheados de ensinamentos e espero que você retire insights de cada página.

Eu escrevi esse livro como forma de diálogo mesmo. Primeiro porque eu quero me relacionar com você, só assim você efetivamente vai entender que estamos criando algo juntos. E em segundo lugar porque eu quero que os ensinamentos que eu traga aqui sejam de fácil entendimento e APLICAÇÃO.

De nada vai adiantar você ler esse livro e não colocar nada em prática. Ou pior, não ler este livro!

Além disso, como sou professora (e sou conhecida por isso), não poderia deixar que esse livro terminasse sem passar uma atividade para você.

Então faça as atividades. Você vai perceber que a cada atividade o seu negócio e o mundo digital

ficarão mais claros para você, o que proporcionará melhores resultados (\$\$).

Mas assim, esse livro é um manual. Então irei apresentar conceitos, talvez, até mesmo estratégias que já sejam do seu conhecimento, então sinta-se livre para pular as partes que não lhe interessarem.

Antes de mais nada, esse livro é para te ajudar a crescer e aplicar estratégias para o seu negócio.

A REPOSTA

Lembra que no início desse capítulo você me perguntou por que eu estava falando da pandemia e o reflexo nas empresas? Pois bem. Vim trazer essa resposta agora para você.

O grande diferencial foi: O MARKETING DIGITAL.

Exatamente, as empresas, o comércio, os profissionais, precisaram fechar as portas. Foi decretado lockdown por diversas vezes. Depois

determinado atendimento reduzido e querendo ou não isso gera impacto no seu faturamento. Mas sabe o que estava aberto e disponível para todo mundo?

A INTERNET.

O mundo digital estava apto a receber todos esses negócios e promover uma mudança na forma de consumo.

E foi exatamente isso que determinou quem saiu ganhando e quem saiu perdendo durante a pandemia.

E, também é o que vai determinar quem vai continuar colhendo os frutos ou vai estagnar no mercado.

CALMA! Eu não estou dizendo que o marketing digital é o salvador da pátria e vai fazer o seu negócio deslanchar da noite para o dia. O que eu estou dizendo é que com a pandemia a importância e o impacto do mundo digital foi exposto em escalas épicas. Por isso, se você não está no digital, você já

está perdendo. Se você está no digital, mas sem estratégia, você está perdendo.

Por isso, não basta você abrir uma conta em qualquer uma das mídias sociais e achar que pronto, você venceu. Estará faturando milhões.

E é por isso que esse livro fala sobre **MARKETING DE CONTEÚDO ESTRATÉGICO!**

POR QUE MANUAL?

Primeiro, você precisa entender o que é um manual. Manual é uma obra que reúne os principais procedimentos e/ou orientações a serem observadas.

O “Dicio” – dicionário da língua portuguesa online (<https://www.dicio.com.br/manual/>) traz como definição de Manual:

Compêndio, livro pequeno que encerra os conhecimentos básicos de uma ciência, uma técnica.