

**ALAVANQUE
O SEU BLOG EM
6
PASSOS**



APRESENTAÇÃO

Chamo-me Mafalda Martins. Sou Graduada em Ciências Contábeis, pela PUC/RS. Trabalhei vinte e oito anos como Profissional Liberal e fui muito bem sucedida. Faltava, porém, tempo para gozar a vida o que me trouxe até aqui. Gosto de estar em sintonia com tudo que se refere à evolução das pessoas e dos negócios. Este conteúdo, assim como diversos outros, foi criado com o objetivo de te auxiliar, alavancando os seus negócios.

A black and white portrait of Mafalda Martins, a woman with shoulder-length hair, wearing a dark top, set against a brick wall background. The portrait is partially framed by a yellow border on the right side.

**MAFALDA
MARTINS**



ÍNDICE

	Introdução	04
1.	Defina/conheça o seu público	05
2.	Seja claro e objetivo	06
3.	Conte com aplicativos e possibilidades ao seu favor	07
4.	Invista na parte visual	08
5.	Promova o seu espaço	09
6.	Entregue sempre um bônus	10



Introdução

Eu sei, passamos a vida toda pensando em como fazer para, cada vez mais, evoluirmos no sentido negócios, certo?

Ainda mais quando o assunto é o mundo digital. Porém, nem sempre as coisas são tão difíceis assim. Nós é que costumamos complicá-las.

E hoje, o meu objetivo é te mostrar que, o blog de seu site pode ser uma das maneiras mais fáceis e concretas de você ganhar dinheiro.

Basta que alguns detalhes sejam levados em conta.



1.

DEFINA/CONHEÇA O SEU PÚBLICO

Antes de qualquer coisa, algumas definições devem ser feitas. Do tipo: quem é o meu público? Caso você já tenha um blog, esquece tudo o que planejou até aqui e me responde uma pergunta: quem visita o seu blog hoje?



Porque é justamente nessas pessoas que você precisa se basear ao escrever os seus conteúdos. O que elas buscam?

Agora, se você está começando agora, isso é mais relevante ainda. Quem será seu público-alvo? Qual será o seu nicho e o quanto de interesse eles terão naquele conteúdo? Essas definições são fundamentais e dizem muito sobre o sucesso.

2.

SEJA CLARO E OBJETIVO

*Ter um blog significa ter que ser claro e objetivo.
Sabe por que, apesar dos vídeos serem conhecidos
e bem vistos, muitas pessoas ainda buscam
informações em blogs?*



*Porque no blog, as pessoas costumam ir direto ao ponto, não enrolam.
Diferente do que acontece nos vídeos.
Quando as pessoas entram no seu espaço para fazerem pesquisas, elas
querem, precisam, encontrar naquele espaço, as informações que
procuram de forma direta, simples.*

Então, proporcione isso ao seu leitor!

3.

CONTE COM APLICATIVOS E POSSIBILIDADES AO SEU FAVOR

Hoje, a quantidade de aplicativos disponíveis, inclusive de forma gratuita, é enorme. E, eles podem te ajudar muito no sentido de organização e para alavancar os seus negócios.

Uma das opções que você não pode perder envolve a postagem dos seus conteúdos. E, para isso, já existem opções específicas. Inclusive, que já façam alertas em suas redes sociais, de que há conteúdos novos no seu blog.

O Evernote e o LastPass são apenas duas entre as tantas opções disponíveis. No primeiro, é possível adicionar diversos lembretes, enquanto no segundo, senhas que talvez você nunca lembrasse caso não contasse com essa opção, podem ser armazenadas.



4.

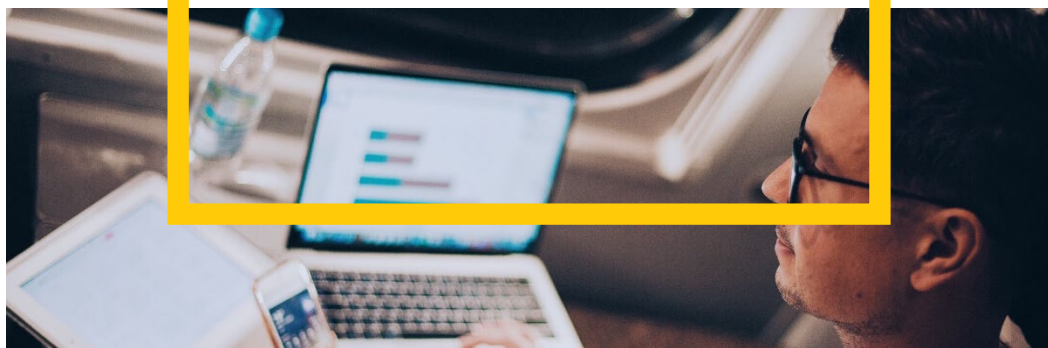
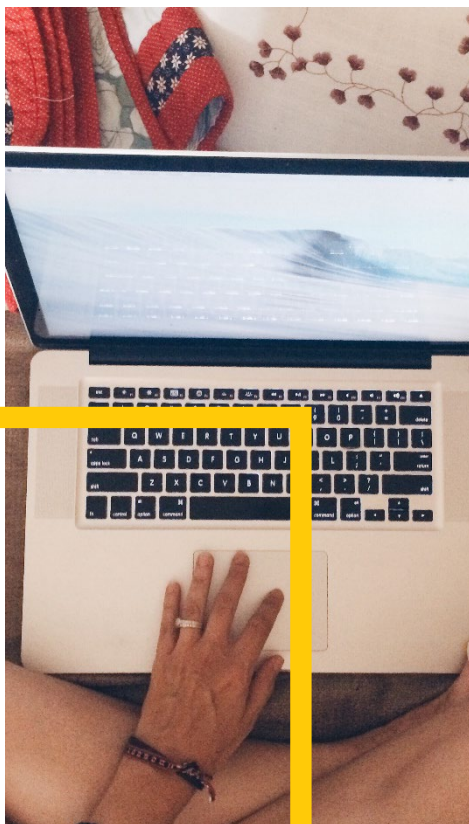
INVISTA NA PARTE VISUAL



Muitas vezes, quando queremos começar um negócio digital, acreditamos que coletar algumas fotos da internet é suficiente. Mas, saiba que não é assim que as coisas funcionam.

Então, invista na parte visual do seu negócio. Contrate um designer especialista, que realmente entenda a sua necessidade e consiga representá-la através de imagens.

E mais do que isso, que crie a sua logomarca com o conceito que você espera. Lembre-se de que isso será a sua porta de entrada. A partir disso, seus clientes te darão credibilidade ou não.



5.

PROMOVA O SEU ESPAÇO

Principalmente no começo, investir em anúncios se fará essencial para o sucesso do seu espaço virtual.

Então, não veja isso como uma despesa e sim, um investimento.

Invista em link's patrocinados, em algum produto que você acredite que seja a cara do seu negócio.

E o mais importante: gereencie. Analise suas campanhas, publicações.

Descubra o que dá mais certo, o que nem tanto. E assim, faça a diferença em seu meio.



6. ENTREGUE SEMPRE UM BÔNUS

*Todos os outros lugares já entregam o básico para o seu cliente.
Então, você precisa entregar mais do que isso.*

Dê um bônus, um diferencial. Isso fará com que você mostre o quanto disponível está para fazer a diferença por ele.

E tenha certeza: ele te reconhecerá por isso.

E voltará a te procurar, porque você se tornou referência para ele.

Espero que tenha gostado e aproveite cada uma das dicas aqui trazidas.

Um abraço,

Mafalda Martins!

OBRIGADA

fluxoconstantededinheiro.com.br

