

— PLANO DE CONTEÚDO PARA AUTOMAÇÃO DE MARKETING —

Explore ao máximo as personas dos seus clientes ideais. Pense nas objeções, segmentação demográfica e até mesmo nos objetivos pessoais de cada perfil.

DEFINIÇÃO DE PERSONA

Nome:	<input type="text"/>	Cargo:	<input type="text"/>
Idade:	<input type="text"/>	Tempo na função:	<input type="text"/>
Educação:	<input type="text"/>	Segmento:	<input type="text"/>



DESCRIÇÃO DO TRABALHO

OBJETIVOS

PROBLEMAS ENFRENTADOS

COMO NOSSA EMPRESA PODE AJUDAR

produzido por:

PLANO DE CONTEÚDO PARA AUTOMAÇÃO DE MARKETING

Imprima este modelo e preencha em 3 etapas:

- 1) Defina os estágios do seu funil de compras (coluna 1)
- 2) Defina as personas dos seus clientes ideais (coluna 2)
- 3) Mapeie os conteúdos entregues para cada persona em cada momento da sua estratégia de automação de marketing.

ESTÁGIOS DO CICLO DE VENDAS

Definir cada estágio do seu funil de vendas é crucial para ajustar suas campanhas na jornada do cliente.

ESTÁGIO (podem ser mais ou menos que 6)

#01

- - - - -

#02

- - - - -

#03

- - - - -

#04

- - - - -

#05

- - - - -

#06

- - - - -

PERSONAS

Quem são e quais os papéis de cada um dos seus potenciais clientes?

PERSONA (podem ser mais ou menos que 6)

#01

- - - - -

#02

- - - - -

#03

- - - - -

#04

- - - - -

#05

- - - - -

#06

- - - - -

produzido por:

— PLANO DE CONTEÚDO PARA AUTOMAÇÃO DE MARKETING —

MAPEIE SEU CONTEÚDO POR ESTÁGIO DO FUNIL DE COMPRAS

Em cada estágio, você deve entregar o conteúdo mais adequado para cada persona. Seu objetivo é entregar a mensagem certa na hora certa para cada potencial cliente! Preencha os quadrados brancos com a mensagem e o canal utilizado.

1	01	02	03	04

2	01	02	03	04

3	01	02	03	04

4	01	02	03	04

5	01	02	03	04

6	01	02	03	04

produzido por: