

# POSICIONAMENTO

**1.**

Você não precisa virar um blogueiro, mas o posicionamento nas mídias sociais facilita muito a prospecção de clientes. Entenda que é normal que outras pessoas além do seu público-alvo se interessem pelo seu conteúdo.

**2.**

Lembre-se que o seu conteúdo não é para gerar likes, mas o intuito dessa produção é ser uma vitrine para o seu cliente ideal. Na hora de atrair clientes é necessário estratégias como “*como criar campanhas para lotar sua agenda?*”

**3.**

Dessa forma, o tráfego pago não é um fim, mas um meio para o seu cliente. Tenha em mente que a finalidade do seu conteúdo deve se debruçar sobre os desejos e as necessidades do cliente.

**4.**

Seus conteúdos também devem explorar as dores e os desejos específicos do negócio. Exemplo: se o seu cliente é um dentista, você precisa pensar: quais são as maiores dificuldades desse dentista?

**5.**

Evite explicações muito técnicas na hora de produzir conteúdo. Não se esqueça de falar sobre os seus entregáveis, sobre o seu serviço e de fazer posts “*como eu faria*”.

**6.**

Não se canse de ser repetitivo: você vai ter que fazer conteúdos sobre o mesmo assunto de muitas maneiras diferentes. Poste sua rotina de trabalho e divulgue depoimentos sempre.

**7.**

Você também precisa de boas referências, então, esteja sempre atrás delas. Uma dica de leitura que eu sempre dou: “Roube como um artista” é um livro que pode mudar sua percepção sobre as referências.

**8.**

Seja médio com consistência para sair da média. Comece com um post por semana e aumente gradativamente a frequência. Crie uma lista de 52 conteúdos e comece já.