



Exemplos de conteúdos para atrair o público



Jornada de Compra do Consumidor

Mais de 90% dos consumidores não estão propensos a fechar negócio no momento em que são abordados por vendedores.

Daí a necessidade de as cooperativas e empresas irem fornecendo conteúdos úteis para eles na medida em que vão amadurecendo a decisão de comprar.

Incentivo

Essas informações precisam ser planejadas com estratégia porque têm a função de incentivar as pessoas a fazer o negócio com segurança.

Criei este e-book para ajudar você a contruir esse conteúdo para que ele dê ao cooperado ou cliente a certeza de que você é o parceiro ideal para guiá-lo na chamada Jornada de Compra.

Veja a seguir as quatro etapas da Jornada de Compra e as mensagens que você deve fornecer em cada um desses momentos.

1 – Aprendizado e descoberta

O objetivo é dar ao consumidor informações que vão ajudá-lo a perceber necessidades ou possibilidades.

O conteúdo deve falar de forma geral sobre problemas que ele pode ter e oportunidades que deseja aproveitar.

PÚBLICO

Consumidores que ainda não têm com precisão consciência do problema que os aflige e nem conhecimento de possíveis oportunidades.

FORMATOS DE CONTEÚDO

- Posts
- Vídeos curtos
- Ebooks
- Bate-papos ou pequenas lives no Instagram ou YouTube
- Infográficos e relatórios de pesquisa

Exemplos de conteúdos

- 5 vantagens da cooperativa de crédito para empreendedores (servidores, médicos, bombeiros etc).
- 5 produtos que a cooperativa oferece e você não sabia.
- Quem pode abrir conta numa cooperativa de crédito?
- Qual é o papel do crédito para a sua empresa?
- Por que é importante fazer um seguro residencial?
- Qual é a importância de fazer investimentos?
- 3 vantagens que os empreendedores têm ao fazer investimentos.
- 7 benefícios do consórcio para servidores públicos.
- 5 benefícios do seguro de vida para bombeiros.
- De que forma a máquina de cartão pode contribuir para a gestão da sua empresa?
- Saiba como a cooperativa de crédito pode ajudar a sua empresa a crescer

2 – Reconhecimento do problema

A finalidade é apresentar o problema ou a oportunidade de forma um pouco mais aprofundada.

O conteúdo deve gerar no consumidor a necessidade de pesquisar em busca de soluções.

PÚBLICO

Consumidores que já têm alguma consciência do problema ou oportunidade.

FORMATOS DE CONTEÚDO

- Posts
- Vídeos curtos
- Ebooks e checklists (para enviar por e-mail e WhatsApp)
- Bate-papos ou pequenas lives no Instagram ou YouTube
- Infográficos e relatórios de pesquisa
- Podcasts
- Consultoria gratuita sobre temas relevantes

Bônus: NUNCA envie apenas panfleto de propaganda para o consumidor.

Exemplos de conteúdos

- O que você não sabia sobre cooperativa de crédito.
- Como abrir sua conta na cooperativa de crédito em 5 passos, pelo celular.
- Por que contratar o seu seguro pela cooperativa de crédito?
- Checklist: Como pegar um empréstimo em 5 passos pelo aplicativo.
- Checklist: 10 melhores investimentos para este ano;
- Veja quanto você pode ganhar se investir R\$ 1 mil no RDC em 1 ano.
- 3 melhores investimentos para quem tem até R\$ 5 mil para aplicar.
- Como planejar a compra da sua casa (ou carro) gastando R\$ 100 por mês.
- Dicas para investir até R\$ 5 mil.
- Saiba qual é a linha de crédito ideal para o seu negócio (ou perfil).
- Aprenda a identificar o seguro ideal para o seu carro.
- O que você não sabia sobre seguro residencial.
- Como organizar as finanças da sua empresa.
- 3 melhores opções de investimento para quem tem até R\$ 10 mil para aplicar.

3 – Consideração da solução

O consumidor já sabe que tem uma necessidade, e cabe ao marketing e ao vendedor tirar as dúvidas, ainda sem fazer a oferta.

O conteúdo deve apresentar soluções e criar senso de urgência para que ele avance na jornada.

PÚBLICO

Consumidores que buscam soluções para um problema.

FORMATOS DE CONTEÚDO

- Posts
- Vídeos com depoimentos de cooperados
- Vídeos explicativos
- Ebooks e checklists (para enviar por e-mail e WhatsApp)
- Bate-papos ou pequenas lives no Instagram ou YouTube
- Infográficos e relatórios de pesquisa
- Podcasts
- Estudo de caso de cooperado

Exemplos de conteúdos

- Como a cooperativa contribuiu para a empresa Fandango expandir sua área de atuação.
- Como a empresa Cantinho Feliz duplicou sua capacidade de produção financiando R\$ 10 mil.
- Como o médico Alexandre Diniz triplicou suas economias investindo em RDC.
- 5 cuidados que você deve ter para investir com segurança.
- 5 opções de investimentos para driblar a inflação.
- Como escolher o investimento ideal para a sua renda.
- Como contratar o seguro ideal para a sua empresa.
- Como contratar o seguro ideal para a sua residência.
- Como investir em LCI e LCA pelo aplicativo.
- Saiba quais são os investimentos ideais para quem tem mais de R\$ 50 mil para aplicar.

4 – Decisão de compra

O objetivo do conteúdo é evidenciar os diferenciais da cooperativa ou empresa e convencer o consumidor de que a organização é a sua parceira ideal.

PÚBLICO

Consumidores conscientes do problema que têm, que já pesquisaram as opções para resolvê-lo e estão inclinados a comprar.

FORMATOS DE CONTEÚDO

- Infográficos
- Vídeos com depoimentos de cooperados
- Casos de sucesso, de vidas e empresas transformadas em função da parceria com a cooperativa
- Materiais comparativos escritos ou em vídeo (banco x cooperativa, CDB x RDC, LCI e LCA)
- Teste gratuito de produto ou serviço

Exemplos de conteúdos

- Por que o seguro auto de cooperativa é a minha melhor opção?
- Comparativo: a diferença entre investir na cooperativa e no banco.
- 15 benefícios exclusivos que somente quem tem conta na cooperativa possui.
- Tutorial: como abrir a sua conta na cooperativa em 5 minutos.
- Tutorial: como acompanhar a rentabilidade do seu LCI pelo app.
- Por que o consórcio cooperativa é o mais vantajoso para você adquirir o seu carro?
- Sofreu algum acidente de carro? O que fazer para acionar seu seguro com rapidez.
- Por que a cooperativa é a minha melhor opção?
- Como funciona o aplicativo da cooperativa?
- Como fazer investimentos pelo aplicativo da cooperativa?
- Como contratar empréstimo pelo aplicativo da cooperativa em 3 passos

SIGA MINHAS REDES!

Ajudo as cooperativas a se conectarem com seus públicos, gerando crescimento e bons resultados para os seus negócios.

Mantenha-se atualizado com conteúdos estratégicos.



[@vera_caser](https://www.instagram.com/vera_caser)



[Vera Caser](https://www.linkedin.com/company/vera-caser)



[Vera Caser](https://www.youtube.com/channel/UC...)

Vamos evoluir juntos!

