





## O QUE É RNA?

Citando a nomenclatura que o grande Erico Rocha utiliza em seus cursos e métodos, estamos falando aqui sobre: Roma, Nicho e Audiência. Três elementos fundamentais para você definir quando for gerar conteúdo.

Diferente do que muitos acham, audiência não é formada pelo total de seguidores que você tem. Audiência é formada pelas pessoas que tem interesse no que você está falando. São números BEM diferentes.

Neste breve e-book vamos te falar um pouquinho sobre cada um desses elementos e como usá-los para construir uma audiência que possa eventualmente te trazer resultados e gerar conteúdos de valor, sem atirar para todos os lados.

# COMO ATRAIR A ATENÇÃO DAS PESSOAS



Existem três formas para atrair a atenção das pessoas no digital, são elas: entretenimento, conexão e informação. É importante conseguir mesclar esses 3 tipos de conteúdos, e é fundamental dedicar uma atenção especial ao conteúdo de informação.

Para você atrair a atenção do público, você precisa se destacar do restante, do mainstream. Por isso, busque fornecer informações que sejam escassas e relevantes, que a pessoa consiga "somente com você".

Quando você se posiciona como autoridade num assunto, e aborda temas que são relevantes para a sua audiência, ela mesma vai começar a buscar por você para dicas, informações sobre o mercado, recomendações e explicações.

# O QUE PENSAR QUANDO FOR PRODUZIR UM CONTEÚDO



Para desenvolver um conteúdo de valor, que agregue algo, você precisa saber o que falar, com quem falar e como falar. Certo? Então vamos lá!

## ROMA

O nome é simbólico. Aqui vamos definir a promessa, a cura da dor que você pode resolver com o seu serviço/produto.  
**Qual a transformação prometida?**

## AVATAR

Também conhecido como "persona", o avatar é aquele que simboliza a personificação do seu cliente ideal.  
**Quem e como é o seu cliente ideal?**

## NICHO

Aqui é realmente o que parece ser. Você precisa ter definido o nicho que você quer trabalhar/abordar/exercer a sua atividade.  
**Qual o segmento a ser trabalhado?**

# O QUE PENSAR QUANDO FOR PRODUZIR UM CONTEÚDO



## ROMA

Metáfora criada pelo Érico Rocha para definir o destino, a transformação que você, com o seu produto ou serviço, prometem ao cliente.

- Precisa ser simples
- Precisa ser atrativa
- Foque no destino e não no veículo

Exemplos:

Eu ajudo você a fazer a reforma dos seus sonhos, sem ter dor de cabeça.

Te ensino a fazer massas do zero para você ter uma renda extra, trabalhando em casa.

Ajudando você a posicionar o seu negócio no digital de forma prática e rápida.

Esses são alguns exemplos de destino, de promessas que profissionais podem fazer ao seu público.

A partir disso conseguimos desenvolver diversos conteúdos de valor, com informação e trabalhar alguns gatilhos mentais que podem conversar diretamente com a sua audiência.

# O QUE PENSAR QUANDO FOR PRODUZIR UM CONTEÚDO



## AVATAR

É a personificação do seu cliente ideal, você basicamente precisa listar algumas informações sobre essa pessoa, como:

- Dados demográficos (idade, sexo, classe social/salário, profissão, religião, orientação política - avalie se todas as informações acima são relevantes, nem sempre todas são).
- 10 dores (podem ser pessoais, profissionais, físicas, emocionais e de relacionamentos).
- 10 aspirações (podem ser pessoais, profissionais, físicas, emocionais e de relacionamentos).

**Com quem eu vou falar?**

**Quem vai se beneficiar com o que eu estou falando?**

# O QUE PENSAR QUANDO FOR PRODUZIR UM CONTEÚDO



## NICHO

É a fatia do mercado onde você pretende atuar, pode ser nicho ou subnicho. Quando você define um subnicho, cria a oportunidade de se destacar mais, pois está falando com um público mais definido e não "atirando para todos os lados".

Exemplo:

Nicho - Arquitetura

Subnicho - Projetos para apartamentos residenciais pequenos

Nicho - Marketing Digital

Subnicho - Marketing digital para pequenas empresas e profissionais autônomos

Pondere e defina qual o seu nicho ou subnicho para que o seu conteúdo seja direcionado para essa audiência de forma coerente.

# TEMAS PARA DESENVOLVER CONTEÚDOS DE VALOR



Aqui temos algumas sugestões de temas que podem ser abordados para criarmos conteúdos de valor para a sua audiência (segundo a BASE RNA que precisa ter sido definida anteriormente).

## #1

**Defina a sua linha editorial.** Selecione de 3 a 4 temas principais para abordar nos conteúdos do seu perfil. Exemplo: Se você ensina maquiagem, pode falar de: técnicas, equipamentos e produtos e sobre a profissão.

Com isso definido, liste 10 possíveis temas dentro de cada uma das áreas que você deseja abordar.

## #2

Liste 10 dores e 10 aspirações do seu Avatar.

# TEMAS PARA DESENVOLVER CONTEÚDOS DE VALOR



**#3**

Liste 10 objeções que o seu Avatar pode encontrar para chegar até Roma.

**#4**

Liste 10 atalhos e 10 oportunidades para chegar até Roma (atalhos são atalhos, não o trajeto todo).

**BÔNUS**

Se possível, selecione feedbacks de clientes para validar o seu produto/serviço, fortalecer sua autoridade e ajudar a remover as possíveis objeções que o Avatar pode ter

# E AGORA NA PRÁTICA



Defina o seu: NICHOS / AVATAR / ROMA

Faça a lista completa de temas para desenvolver conteúdos de valor

Envie para a nossa equipe aplicar tudo isso no seu planejamento

Invista tempo em nutrir o relacionamento com a sua audiência. Bote a cara pra jogo!

**Pessoas se relacionam com pessoas.**  
Não espere um resultado diferente se você não está fazendo por onde. É **NECESSÁRIO** criar conexão, se aproximar do público para eventualmente ter um posicionamento forte e autoridade construída.

# FATOS #VERDADES



Você precisa estar ciente que este relacionamento, assim como qualquer outro, requer tempo, dedicação diária, confiança, troca, conexão e identificação.

Para que possamos enxergar resultados monetários através do Instagram, de forma orgânica (e até mesmo considerando tráfego pago), é fundamental ter um trabalho muito bem feito para sustentar esse posicionamento e fazer com que o seu Avatar compre de você ou contrate você, ao invés do seu concorrente.

Cabe a você causar essa transformação na forma como as pessoas enxergam o seu negócio, enxergam você com autoridade.

Nós fornecemos todo suporte de design e estratégia, mas a execução desse relacionamento jamais será substituída, precisa vir da autoridade por trás do perfil.



**DÚVIDAS?  
ESTAMOS A DISPOSIÇÃO!**

