

1- Planejamento

“Falhar em se preparar é se preparar para falhar.” (Benjamin Franklin).

Planejamento é uma etapa administrativa que auxilia o administrador a perceber a realidade, avaliar ações e definir pontos de referência para futuras avaliações.

Sempre que um projeto vai ser criado, ele deve primeiro ser planejado, para que as chances de sucesso possam ser maiores. Ele não é garantia de sucesso, mas sim garantia de que as chances de fracasso serão reduzidas e as de sucesso, aumentadas.

O nosso planejamento, pra ser real e virar um conhecimento pra você, será feito baseado em um projeto real, que estou lançando juntamente com o curso. Será criado um blog seguindo as dicas que estão sendo passadas e no final ele será apresentado juntamente com o curso.

1.1 Qual o objetivo do blog?

Por que criar um blog? Faça essa pergunta logo na primeira etapa do planejamento, pois da resposta dependerá todo o restante.

Se a resposta for por hobby, passatempo, diversão o planejamento deverá levar em conta que o objetivo não é ter uma recompensa financeira, mas sim um prazer pessoal, um bem estar próprio, um reconhecimento profissional. Essa será a meta a ser alcançada.

O planejamento feito no curso será para os que responderem que o objetivo é criar um blog pra ganhar dinheiro. Mas os

passos poderão ser adaptados facilmente para um blog “sem fins lucrativos”.

1.2 Qual será o público-alvo?

Essa deve ser a segunda pergunta a ser respondida. Se você entende muito de tênis e não entende nada de tecnologia você não poderá criar um blog que fale de tecnologia, pois é impossível conseguir enganar os leitores que visitarão seu blog. Seja sincero com você mesmo. Falar do que entende e gosta é muito mais fácil e prazeroso.

Então a maneira correta de responder essa pergunta é: Qual assunto eu entendo o suficiente pra escrever e conquistar meu espaço na internet? A partir dessa resposta você define seu público alvo utilizando as técnicas que vou ensinar ainda nesse capítulo.

Assim que você responder essas duas perguntas de forma convincente (não pra mim, pra você!) você já está pronto a começar a colocar em prática o que vou lhe ensinar a seguir.

Agora se prepare, pois vamos começar a colocar o conhecimento em prática, pois é na prática que você vai alcançar a excelência e o sucesso com um blog de nicho.

1.3 Definindo o nicho do blog

O que é um nicho?

“Nichos de mercado são segmentos ou públicos cujas necessidades particulares são pouco exploradas ou inexistentes. A estratégia de aproveitamento de nichos está justamente na identificação das bases de segmentação que, quando explorados, representam o

diferencial ou vantagem competitiva à empresa (ou pessoa).” (Wikipédia³)

Quando falamos em blog de nicho, estamos falando de um blog que trata de um assunto muito específico, para um determinado público, que é chamado de *nicho de mercado*.

Um *blog de nicho* é um blog que explora um público com necessidades específicas, e que são pouco explorados por outros blogs.

Não quer dizer que o assunto tem que ser uma novidade, mas ele precisa ser pouco explorado por outros blogs e ter um público-alvo (nicho de mercado) identificado e quantificado.

Vou deixar um exemplo prático. Um blog sobre carros explora uma das paixões do ser humano. Mas falar sobre carros é um assunto muito genérico, é como falar sobre *futebol*. Mas se você identifica um carro em especial e começa a falar somente sobre ele, aí você tem um blog de nicho.

Nesse e-book você aprenderá a identificar nichos de mercado que podem ser explorados, de acordo com o conhecimento que você, ou algum parceiro no negócio, tem no assunto.

1.3.1 Como encontrar um nicho

Aqui começamos a utilizar os conhecimentos na prática. O primeiro passo pra se chegar a um nicho em que você pode criar um blog pra ganhar dinheiro e ter sucesso é o conhecimento que você tem sobre o assunto.

³ http://pt.wikipedia.org/wiki/Nichos_de_mercado

Comece sempre pelo seu conhecimento e pelo quanto você está disposto a estudar e se aprofundar ainda mais nesse nicho de mercado.

O prazer em lidar com os assuntos relacionados ao nicho também conta positivamente para o sucesso do projeto, pois tudo que fazemos com prazer se torna mais agradável de ser realizado.

Para encontrar o nicho de mercado dentro do assunto que você domina existem ferramentas online. Algumas são pagas (não iremos utilizar nenhuma paga) e outras são gratuitas. Vamos conhecer algumas.

1.4 Ferramentas para encontrar nichos de mercado

O Google nos fornece, gratuitamente, duas ferramentas que irão lhe ajudar a encontrar o nicho de mercado dentro de sua área de conhecimento. Vamos utilizar o Google Adwords e o Google Trends.

Caso prático:

Pra ser um verdadeiro curso prático de como criar um blog de nicho e ganhar dinheiro na internet, todos os passos aqui relatados vão ser aplicados em um projeto real, que está sendo desenvolvido em conjunto com o curso.

Nesse caso vou tomar por base o conhecimento e a paixão que tenho pelos Anos 80 (para os curiosos nasci em 1973, então minha infância, para minha sorte, foi nessa época mágica). Vou criar um blog de nicho que vai abordar os Anos 80, a ideia inicial é essa, vamos ver aonde chegamos seguindo os passos para criação de um blog de nicho de sucesso.

O primeiro passo já foi dado, eu encontrei um assunto do qual gosto muito e não terei dificuldades em buscar ainda mais informações e

aprender muito antes de escrever. Mas só isso não é o suficiente hoje em dia para ter um blog de nicho de sucesso. A concorrência será grande com outros blogs e preciso encontrar o nicho dentro desse nicho maior para poder explorar o assunto e ter sucesso.

Mas como fazer isso? Existem ferramentas online que nos ajudam nessa tarefa, e vou abordar aqui algumas gratuitas que podem lhe dar uma bela noção do que o está esperando nesse assunto.

1.4.1 Google Adwords

Vamos começar pelo Google Adwords. Segundo a Wikipédia⁴,

AdWords é o principal serviço de publicidade da Google e principal fonte de receita desta empresa representando 96% dos quase 37,9 Bilhões de dolares que a empresa faturou em 2011.

Dentro do Google Adwords existe uma ferramenta chamada “Ferramentas de palavra-chave”. Essa ferramenta irá ajudar a entender como funciona esse nicho em que estamos entrando e também se ele tem potencial. Ela é utilizada para os anunciantes do Google Adwords ter a ideia do tamanho do volume de pesquisas para determinadas palavras-chave e nos ajudará também a criar nosso blog e sugestão para alguns artigos.

Como utilizar a ferramenta

1. Acesse <https://adwords.google.com.br/>
2. Clique, no menu superior, em Ferramentas e análise e depois em Ferramentas de palavras-chave, como mostrado na figura abaixo

⁴ http://pt.wikipedia.org/wiki/Google_Adwords