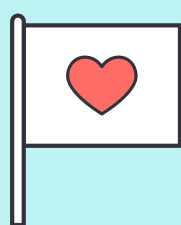


# IMPORTÂNCIA DO PÚBLICO-ALVO



## O que é?

O público-alvo são as pessoas que sua empresa deseja atingir para vender. Essas pessoas possuem características em comum, como por exemplo, idade, sexo, classe social, tipo de emprego que possuem, interesses pessoais, entre outros



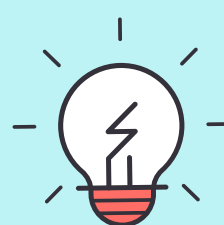
## Como utilizar

Sabendo os principais dados do seu público é possível fazer campanhas de marketing direcionadas para eles. Aumentando assim as chances da sua mensagem chegar ao seu cliente por um custo mais baixo



## Descobrimo quem é meu público

Algumas ferramentas te ajudam a definir qual é o seu melhor público, assim você pode adaptar sua mensagem para eles. Algumas delas são: Google Analytics e os relatórios das próprias rede sociais



## Acesso ao conteúdo

Com as mesmas ferramentas é possível definir como seu público acessa seu conteúdo. Assim você poderá focar apenas nos canais que possuem relação com as pessoas para quem você quer vender



## O que fazer?

Depois de ter os dados do seu público-alvo, chegou a hora de colocar a mão na massa e adaptar suas mensagens e canais de comunicação para aquilo que desperta mais interesse dessas pessoas. Por exemplo, se o seu público está majoritariamente no Instagram, fazer campanhas de LinkedIn pode não gerar o resultado esperado

Visite nosso site e saiba mais!

[www.painelonline.com.br](http://www.painelonline.com.br)