



SEU MODELO DE NEGÓCIOS E REPUTAÇÃO PESSOAL USANDO O WORDPRESS

CHRISTIAN H. MENDES



WORDCAMP2018
PORTO ALEGRE



TENDÊNCIAS

Formação de Clãs

As pessoas se agruparão cada vez mais de acordo com comportamentos e hábitos comuns para enfrentar um mundo caótico. As tribos não se formam a partir de elementos demográficos (idade, gênero, localidade).

O fim do On/Offline

Vivemos na era da comunicação integrada, e não podemos mais separar o que é online de offline. Tudo virou uma coisa só. A mídia mais importante para o negócio será sempre a mesma: aquela onde seu consumidor está.

Eu.com

Os mercados mundiais de Consultoria (U\$ 554 bi), Livros (U\$ 106 bi), e-Learning (U\$ 107 bi), e mercados estadunidenses de ebooks (U\$ 4 bi), Business e Life Coaching (U\$ 14,8 bi) tiveram crescimento desde 2011, mesmo em períodos de crise. Oportunidade para carreiras solo de pessoas altamente capacitadas.

A cauda longa

É possível construir modelos de negócio dentro de super-nichos, altamente sustentáveis e rentáveis. Os nichos tem poder, influência e mais engajamento. Um mundo que vai do macro para o micro.

Formação
de Clãs

As pessoas se agruparão cada vez mais de acordo com comportamentos e hábitos comuns para enfrentar um mundo caótico. As tribos não se formam a partir de elementos demográficos (idade, gênero, localidade).

O fim do
On/Offline

Vivemos na era da comunicação integrada, e não podemos mais separar o que é online de offline. Tudo virou uma coisa só. A mídia mais importante para o negócio será sempre a mesma: aquela onde seu consumidor está.

Eu.com

Os mercados mundiais de Consultoria (U\$ 554 bi), Livros (U\$ 106 bi), e-Learning (U\$ 107 bi), e mercados estadunidenses de ebooks (U\$ 4 bi), Business e Life Coaching (U\$ 14,8 bi) tiveram crescimento desde 2011, mesmo em períodos de crise. Oportunidade para carreiras solo de pessoas altamente capacitadas.

A cauda
longa

É possível construir modelos de negócio dentro de super-nichos, altamente sustentáveis e rentáveis. Os nichos tem poder, influência e mais engajamento. Um mundo que vai do macro para o micro.

Formação
de Clãs

As pessoas se agruparão cada vez mais de acordo com comportamentos e hábitos comuns para enfrentar um mundo caótico. As tribos não se formam a partir de elementos demográficos (idade, gênero, localidade).

O fim do
On/Offline

Vivemos na era da comunicação integrada, e não podemos mais separar o que é online de offline. Tudo virou uma coisa só. A mídia mais importante para o negócio será sempre a mesma: aquela onde seu consumidor está.

Eu.com

Os mercados mundiais de Consultoria (U\$ 554 bi), Livros (U\$ 106 bi), e-Learning (U\$ 107 bi), e mercados estadunidenses de ebooks (U\$ 4 bi), Business e Life Coaching (U\$ 14,8 bi) tiveram crescimento desde 2011, mesmo em períodos de crise. Oportunidade para carreiras solo de pessoas altamente capacitadas.

A cauda
longa

É possível construir modelos de negócio dentro de super-nichos, altamente sustentáveis e rentáveis. Os nichos tem poder, influência e mais engajamento. Um mundo que vai do macro para o micro.

Formação
de Clãs

As pessoas se agruparão cada vez mais de acordo com comportamentos e hábitos comuns para enfrentar um mundo caótico. As tribos não se formam a partir de elementos demográficos (idade, gênero, localidade).

O fim do
On/Offline

Vivemos na era da comunicação integrada, e não podemos mais separar o que é online de offline. Tudo virou uma coisa só. A mídia mais importante para o negócio será sempre a mesma: aquela onde seu consumidor está.

Eu.com

Os mercados mundiais de Consultoria (U\$ 554 bi), Livros (U\$ 106 bi), e-Learning (U\$ 107 bi), e mercados estadunidenses de ebooks (U\$ 4 bi), Business e Life Coaching (U\$ 14,8 bi) tiveram crescimento desde 2011, mesmo em períodos de crise. Oportunidade para carreiras solo de pessoas altamente capacitadas.

A cauda
longa

É possível construir modelos de negócio dentro de super-nichos, altamente sustentáveis e rentáveis. Os nichos tem poder, influência e mais engajamento. Um mundo que vai do macro para o micro.

ESTUDOS DE DEZ NICHOS 2016-2020

- *U\$ Receitas
- *% Crescimento
- *Empresas
- *Projeções

oversize.cc/report10

6

Consultoria de Gestão 
Management Consulting

Num mercado em constante crescimento, a consultoria de gestão nunca foi tão necessária para os negócios.

 5,6%

 739.5

7

Publicação de e-book 
E-book publishing

Sem dúvida nenhuma, a publicação de e-books é uma das tendências mais saborosas do mercado digital, e quem discorda disso, provavelmente não conhece o mercado.

 15,4%

 2.313

8

Business Coaching 
Business Coaching

 12 US\$ bilhões (2015)

Grandes oportunidades para quem estiver realmente preparado. O número de coaches cresce todos os dias, porém nem todos são iguais. Avalie a experiência, formação e método necessário antes de mergulhar de cabeça nesse mercado.

2016-2020

APRESENTAÇÃO





CONSULTORIA DE ESTRATÉGIA DE REPUTAÇÃO CORPORATIVA
Diagnóstico. Planejamento. Execução. Acompanhamento.



							
Christian H. Mendes	Tatiane Mizetti	Mauro Sarmento	Graziela Gotardo	Aline Mazzocchi	Claiton Santos	Clarissa Daroit	Peterson Mota
Estratégia de Comunicação	Relações Públicas	Design Estratégico	Conteúdo Corporativo	Conteúdo Publicitário	Marketing Digital	Comunicação Interna	Estratégia de Tráfego

LIDERANÇA DE PENSAMENTO



C'mon son



Trust pound!

CONFIANÇA



"Do not..trust me."



I don't trust polite people, stupid.

VOCÊ USAR SEU CONHECIMENTO
COMO MEIO PARA CONECTAR-SE AS PESSOAS

A lógica.

A lógica do saldo emocional.

VOCÊ

Desconhecido

Coachee

Fã

Espectador

Cliente

Parceiro

Professor

Mentor

Leitor

Ouvinte

Porta-Voz

Aluno



EXEMPLOS PRÁTICOS

HISTÓRIAS DE COMO A
LIDERANÇA DE
PENSAMENTO
FUNCIONA NA PRÁTICA

Érica

Christian


David


Rafa e Bá

Aline

Fred









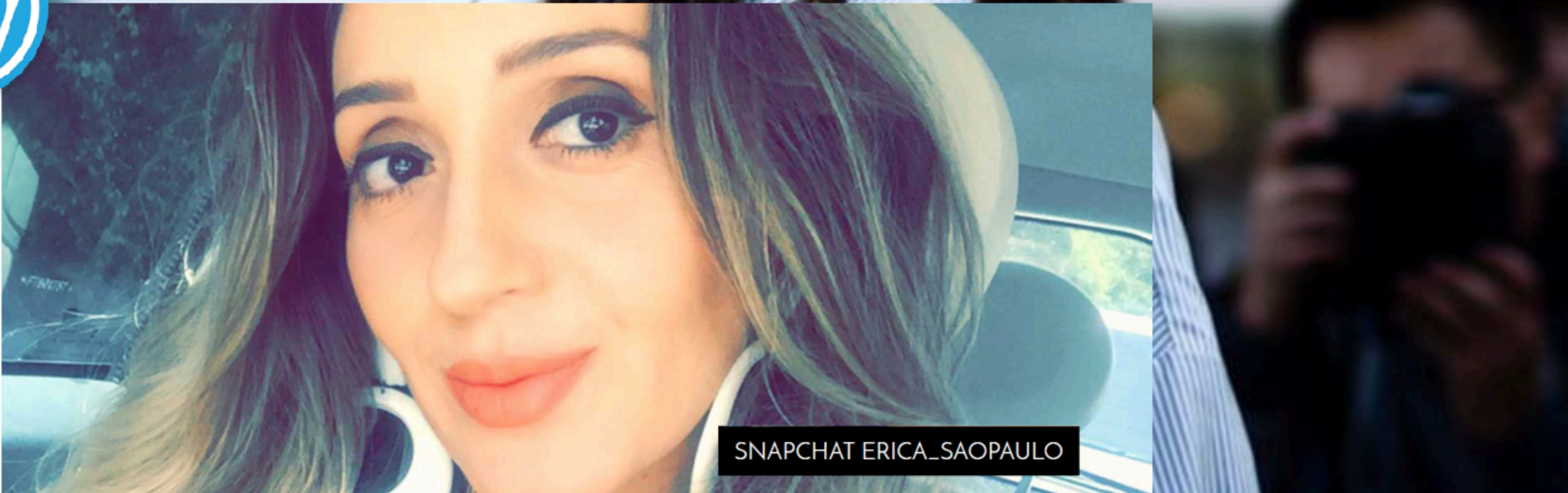
CARAS *blogs* 



Selecione o idioma 

ERICA *Bourguignon*

HOME CATEGORIAS BIO SERVIÇOS FALE COMIGO

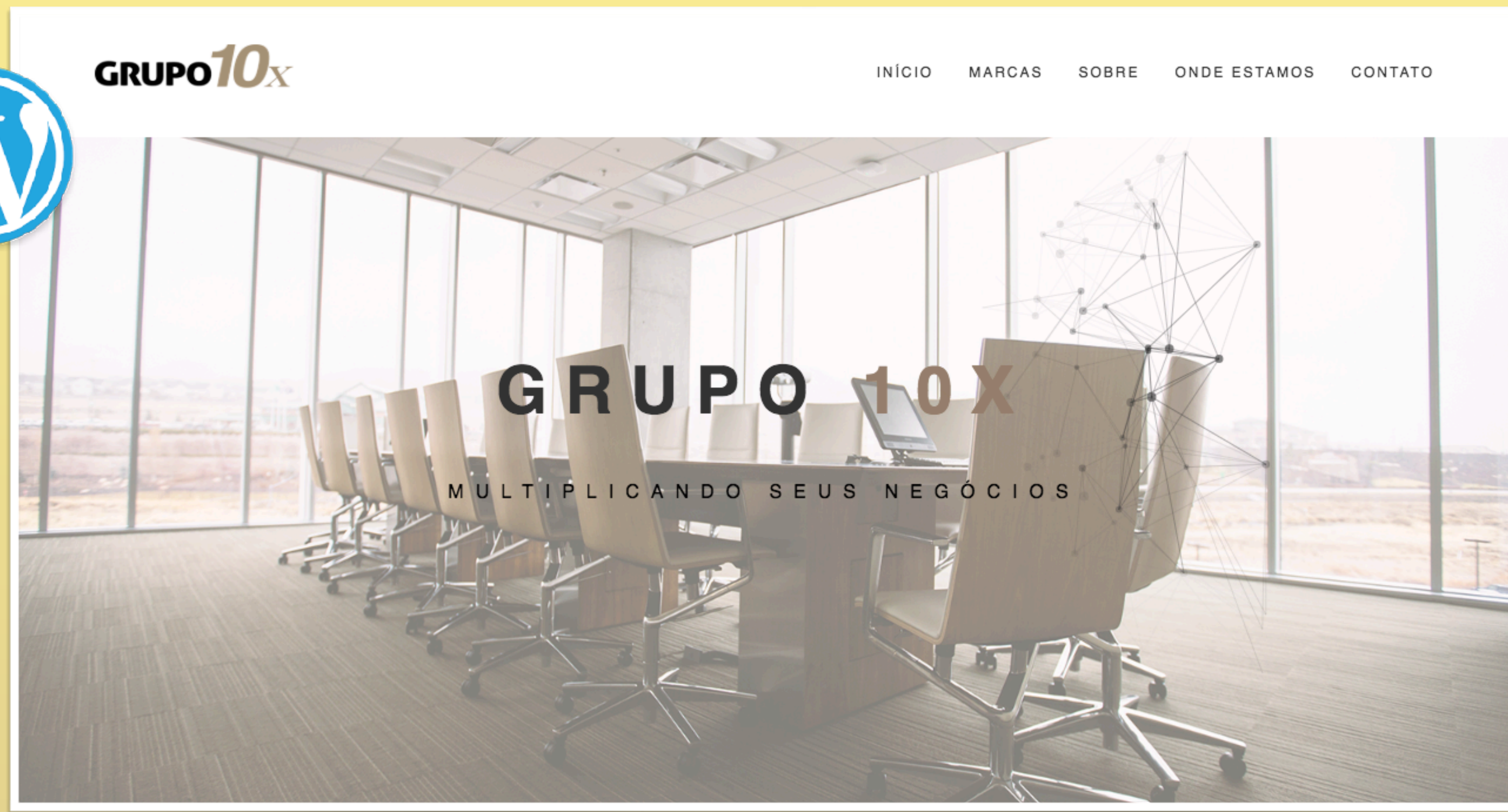


 FIQUE SEMPRE ATUALIZADO(A)! 

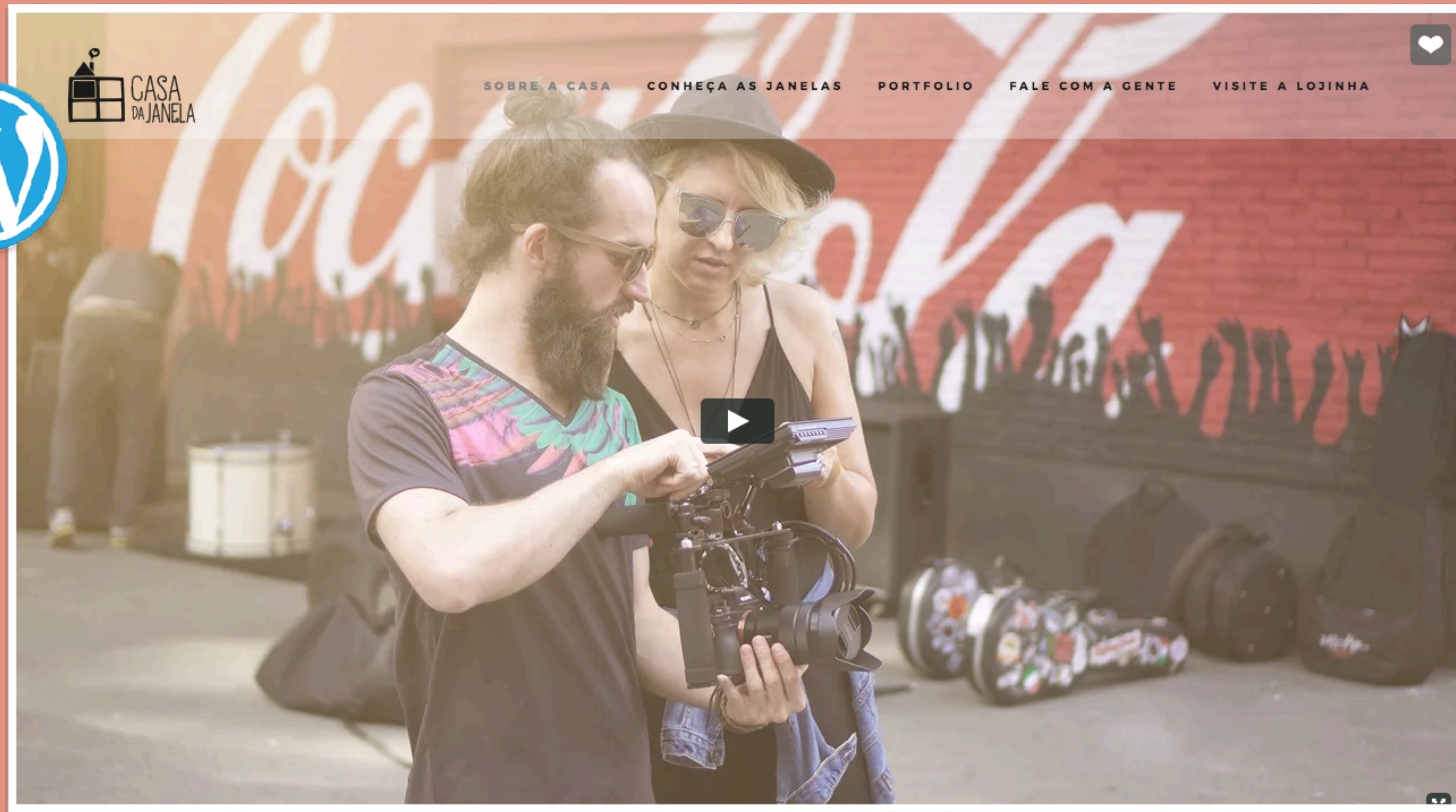
Érica | Blog, Eventos, Fotografia | **Facebook, Site** | Consultoria, Coach



Christian | Checklists, Estudos | **LinkedIn, Site/E-mail** | Consultoria, Mentoria



David | Vídeos, ebook | **Facebook, Site** | Franquias, Cursos Online, Mentoring



Rafa e Bá | Vídeos, Animações | **Face/Insta, Youtube, Site** | Produtora



Antônia no Divã

Confissões e devaneios em formato de blog.

- ANTÔNIA
- DIVÃ
- É PRECISO IR EMBORA
- PALESTRAS
- CONTATO
- MÍDIA


É PRECISO IR EMBORA

Ano passado, na festa de despedida de uma amiga, ouvia calada e com atenção seu dolorido discurso sobre o quanto ela se preocupava com a decisão de ir embora. Dizia se preocupar com a saudade antecipada da família, com a tristeza em deixar um amor pra trás e com a dor de se afastar dos amigos. Leia mais... »

Aline | Blog, Colunas Guest | **Facebook, Site** | Palestras, Assessoria, Livro




Quer aprender a correr de um jeito fácil? [CLIQUE AQUI](#)



[Início](#) [Sobre](#) [Congresso](#) [Vídeos](#) [Agenda](#) [Contato](#) |

FAÇA DA CORRIDA SEU ESTILO DE VIDA



Junte-se a maior comunidade de corredores VIP do BRASIL e receba dicas imperdíveis que vão mudar a sua experiência com a corrida

Respeitamos sua privacidade. Você está 100% seguro.

[INSCREVA-SE AQUI!](#)

Fred | Lives, Palestras, Corridas | **E-mail, Facebook, Site** | Patrocínio, Coach



TUDO O ESFORÇO PRECISA LEVAR PARA O SITE WORDPRESS

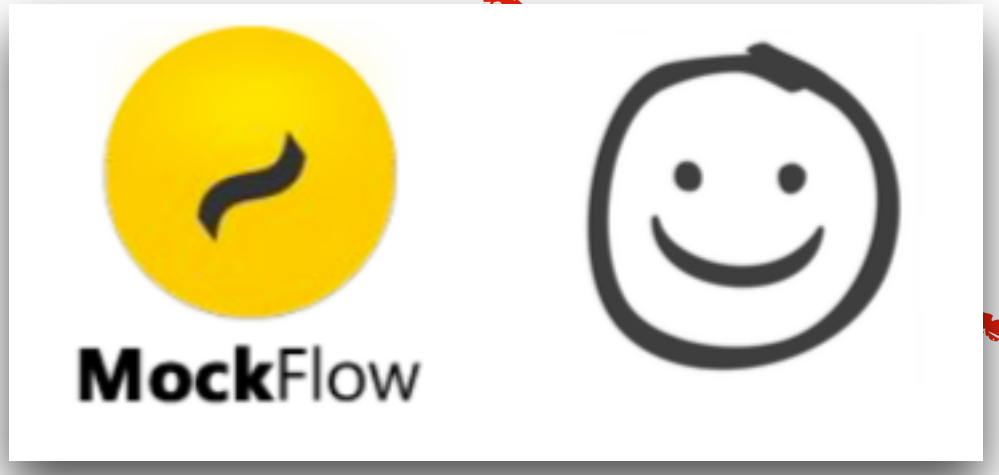
E-mail Marketing



Landing Pages



Mockups



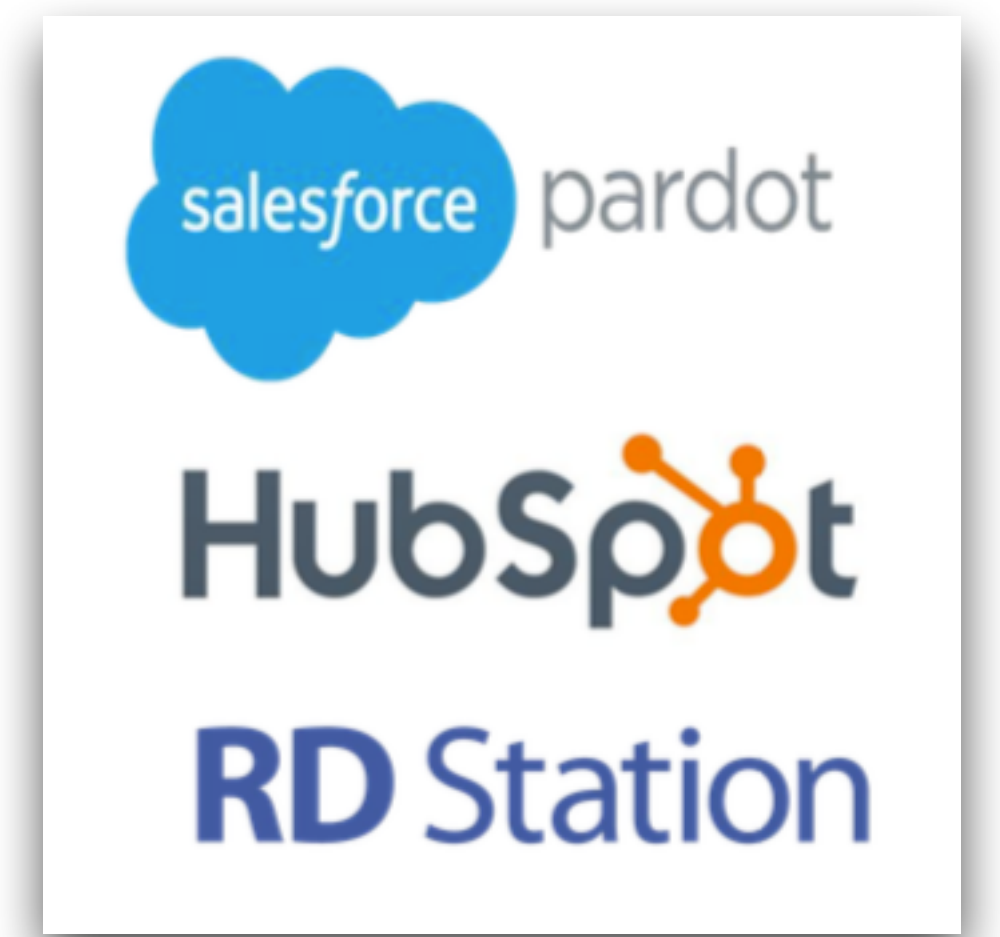
Analytics



Organizaçao



Marketing Digital



Tráfego



BOAS PRÁTICAS PARA LÍDERES DE PENSAMENTO

Método da Oversize de Posicionamento como Líderes do seu Segmento de Mercado

Método da Oversize de Posicionamento como Líderes do seu Segmento de Mercado

1) DEFENDER UMA CAUSA



PROPÓSITO

Método da Oversize de Posicionamento como Líderes do seu Segmento de Mercado

1) DEFENDER UMA CAUSA

2) FORMAR UMA REDE



RELACIONAMENTO

Método da Oversize de Posicionamento como Líderes do seu Segmento de Mercado

1) DEFENDER UMA CAUSA

2) FORMAR UMA REDE

3) PRODUZIR VALOR



RELEVÂNCIA

Método da Oversize de Posicionamento como Líderes do seu Segmento de Mercado

1) DEFENDER UMA CAUSA

2) FORMAR UMA REDE

3) PRODUZIR VALOR

4) LEVAR SUA MENSAGEM



ORGANIZAÇÃO

Método da Oversize de Posicionamento como Líderes do seu Segmento de Mercado

1) DEFENDER UMA CAUSA

2) FORMAR UMA REDE

3) PRODUZIR VALOR

4) LEVAR SUA MENSAGEM

5) TER SUA PRÓPRIA MÍDIA



AUTONOMIA

Método da Oversize de Posicionamento como Líderes do seu Segmento de Mercado

1) DEFENDER UMA CAUSA

2) FORMAR UMA REDE

3) PRODUZIR VALOR

4) LEVAR SUA MENSAGEM

5) TER SUA PRÓPRIA MÍDIA

6) CRIAR UMA ESTRATÉGIA



CLAREZA

**ESTUDO DE CASO:
DA VINCI + DRUCKER
+ TESLA**



LEONARDO DA VINCI

PETER DRUCKER

NIKOLA TESLA

oversize.cc/estudo



Christian H. Mendes

chris@oversize.cc