

comércio**digital**



António Lucena de Faria  
CEO Fábrica de Startups

**WEBINAR**

---

**DOMÍNIOS, CONTAS  
E EMAIL MARKETING**

Fábrica de  
**STARTUPS**

# ANTÓNIO LUCENA DE FARIA

Sócio Fundador e Presidente da Fábrica de Startups, criada 2012.

Liderou a criação e desenvolvimento de mais de **10 empresas**, tendo começado o seu percurso como empreendedor com o lançamento da **Methodus Sistemas** em 1987. Atualmente é o CEO da Fábrica de Startups, fundada em 2012.

Foi o responsável pela organização e realização de 2012 a 2015 do programa **Energia Portugal**. É **professor de empreendedorismo** na Católica Lisbon School of Business and Economics e **membro** do Conselho Nacional para o Empreendedorismo e Inovação (CNEI).

**Licenciado em Economia** pela Universidade Católica de Lisboa e **MBA** pela Carlson School of Management da Universidade de Minnesota, Estados Unidos. Complementou os seus estudos com  **cursos relacionados com empreendedorismo**  na Harvard Business School, London Business School e Babson College.

comércio**digital**

---

# Domínios da Internet

Fábrica de  
**STARTUPS**

# O que é um domínio?

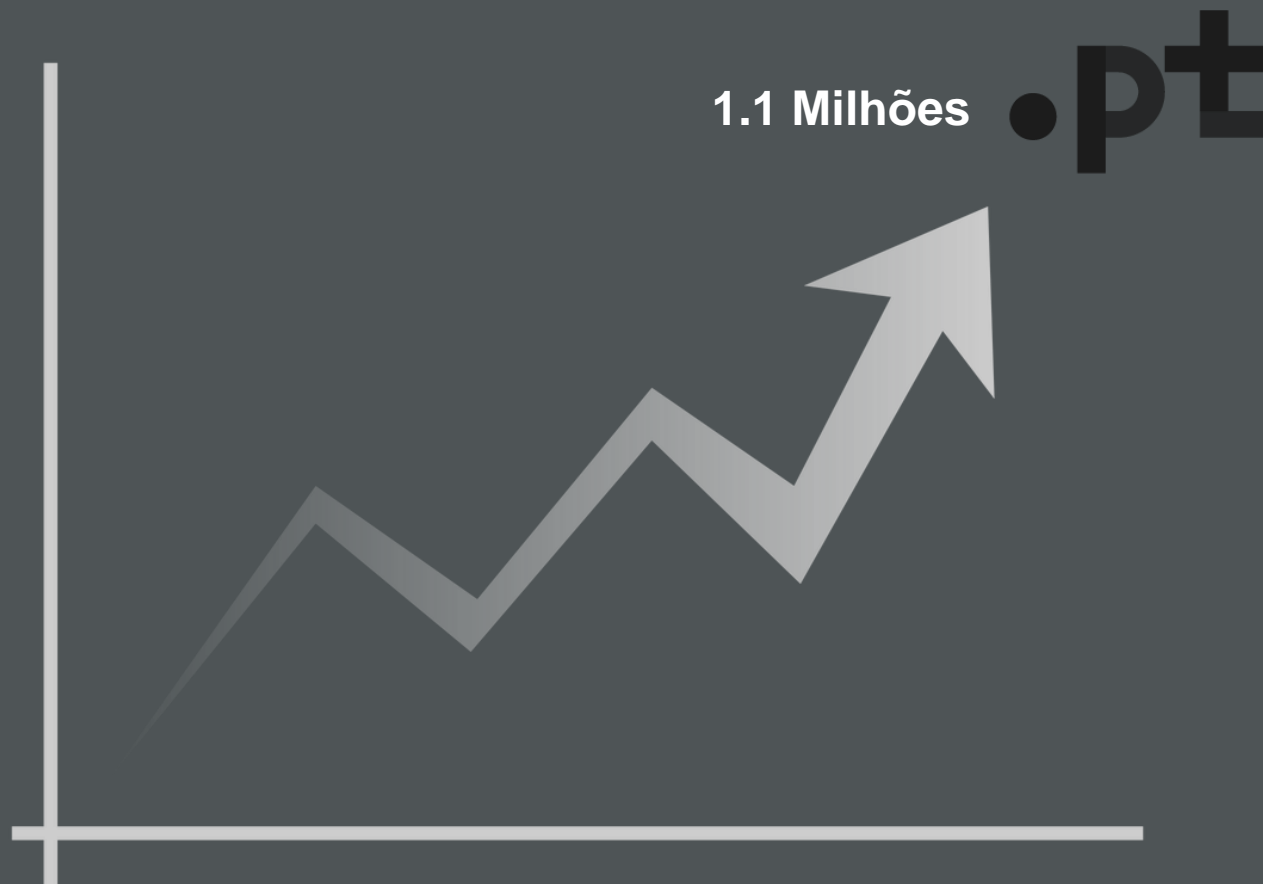
É um nome de fácil memorização e que serve para localizar e identificar páginas na Internet.

*Exemplo:* [www.comerciodigital.pt](http://www.comerciodigital.pt) ou [www.academiacomerciodigital.pt](http://www.academiacomerciodigital.pt)

# Domínio .pt

“Com 30 anos de história, o domínio de topo de Portugal continua a crescer acima da média.”

Luísa Gueifão, presidente da DNS.pt



# Como registar o domínio?

**Passo 1:** Definir as palavras-chave



**Passo 2:** Selecionar nome e validar critérios de qualidade



**Passo 3:** Verificar disponibilidade nas redes sociais



**Passo 4:** Verificar disponibilidade e escolher o domínio



**Passo 5:** Registrar o domínio

# Passo 1: Definir as palavras-chave

## DESAFIO

1. Defina um conjunto de 10 palavras que melhor descrevem o negócio da empresa

2. Utilize um gerador de combinações

*Exemplo: [www.namecombiner.com](http://www.namecombiner.com) ou [www.bustaname.com](http://www.bustaname.com)*

3. Selecione as mais originais e relevantes



# Passo 2: Selecionar nome e validar critérios

## CRITÉRIOS DE QUALIDADE

1. Único
2. Memorável
3. Positivo
4. Intuitivo





# Passo 3: Verificar disponibilidade nas redes sociais

## DICAS

- Verificar nas **redes sociais** se os nomes estão disponíveis.
- Verifique ainda **Copyright e Trademark**
  - Instituto dos Registos e Notariado - Marcas e Patentes OnLine: [www.irn.mj.pt](http://www.irn.mj.pt).
  - Instituto Nacional da Propriedade Industrial: <https://servicosonline.inpi.pt>



# Passo 4: Verificar disponibilidade e escolher domínio

## EXEMPLO

- Aceda ao link <https://www.dns.pt/pt/dominios>
- A plataforma vai indicar se o domínio já está em utilização ou se está disponível



# Passo 5: Registrar o domínio



# Voucher 3 em 1




comércio**digital**

---

# Contas de Email

Fábrica de  
**STARTUPS**



# A importância das contas de email

- Comunicar com os amigos, clientes, fornecedores e parceiros;
- Subscrever newsletters, notícias e vídeos;
- Criar contas em plataformas e software online;
- Comprar e vender online

# Emails corporativos

fabstart@gmail.com



apoio@fabstart.pt

- Notoriedade da marca
- Filtragem de spam e maior taxa de abertura
- Privacidade e segurança
- Controlo interno

# Como criar conta?

## FACTORES IMPORTANTES

- Terminação do email deve ser idêntica ao domínio criado
- Escolher o número de utilizadores / contas a criar
  - Nome do funcionário
  - Título da função
- *Exemplo:* [atendimento@nomedonegocio.pt](mailto:atendimento@nomedonegocio.pt)



# Como criar conta?

## PASSO A PASSO


1. Entrar na Área de Cliente
2. Selecionar a opção “Personaliza o teu Webmail”
3. Preencher com os dados de acesso à sua conta
  - Nome da conta
  - Password
  - Associar ao domínio criado

comércio**digital**

---

# Email Marketing

Fábrica de  
**STARTUPS**



# O que é o Email Marketing?

É um canal de comunicação e relacionamento com clientes que oferece diversas opções para a estratégia de Marketing Digital.

Estas **CAMPANHAS** permitem fazer uma gestão de bases de dados de clientes atuais e/ou potenciais.

# As vantagens do Email Marketing

- Maior compromisso dos utilizadores;
- A segmentação da base dados de clientes;
- Os emails são mais lidos porque são os subscritores que nos cedem os emails;
- Ferramenta muito eficiente e de baixo custo.

# Os desafios do Email Marketing

- Emails são classificados como SPAM;
- Muitos emails não chegam a ser abertos nem lidos;
- Nem sempre faz parte da estratégia de comunicação ou vendas para clientes ou potenciais clientes;
- Novo Regulamento Geral sobre a Proteção de Dados (RGPD).

# Ferramentas de Email Marketing

## FACTORES CRÍTICOS

- Segmentar bases de dados de contactos;
- Criar Layouts e designs eficientes;
- Automatizar o envio de Emails;
- Acompanhar o desempenho dos envios.

# Planeamento

## PLANEAR = SEGMENTAR

- Qual é o público-alvo?
- Quais as características do seu cliente?
- Qual é o objetivo da sua campanha?
- Qual é a meta que estabeleceu para a campanha?

---

**Mais informações em:**

[www.AcademiaComercioDigital.pt](http://www.AcademiaComercioDigital.pt)

[www.3em1.pt](http://www.3em1.pt)







# Porque queremos ajudá-lo a promover o seu negócio

Oferta de 1 pacote com 3 serviços:



site em .pt



ferramenta para site  
e alojamento



caixas de correio  
eletrónico

## gratuito por 1 ano!

Comece já! >>

comércio**digital**

---

**Obrigado**

Fábrica de  
**STARTUPS**