

comércio**digital**



Rita Frade
Coordenadora de Marketing
da Fábrica de Startups

WEBINAR

Marketing Digital e Redes Sociais

Fábrica de
STARTUPS

comércio**digital**

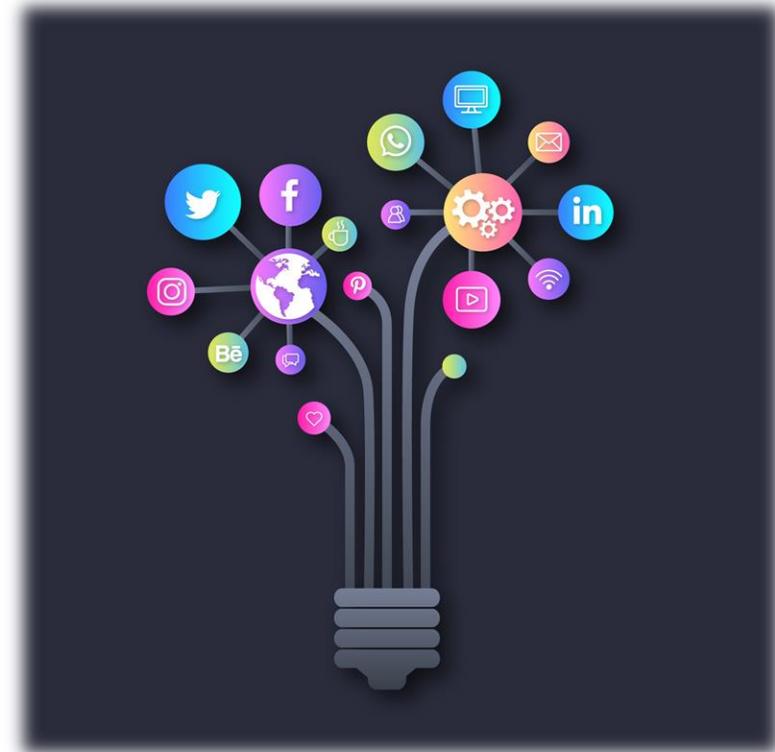
Marketing Digital

Fábrica de
STARTUPS



O que é Marketing Digital?

Implementação de **estratégias de comunicação e marketing**, que têm como objetivo de **promover produtos e/ou serviços**, através de **canais digitais** (por exemplo, *websites*, blogues, *newsletters*, redes sociais, etc.).



Algumas vantagens do Marketing Digital

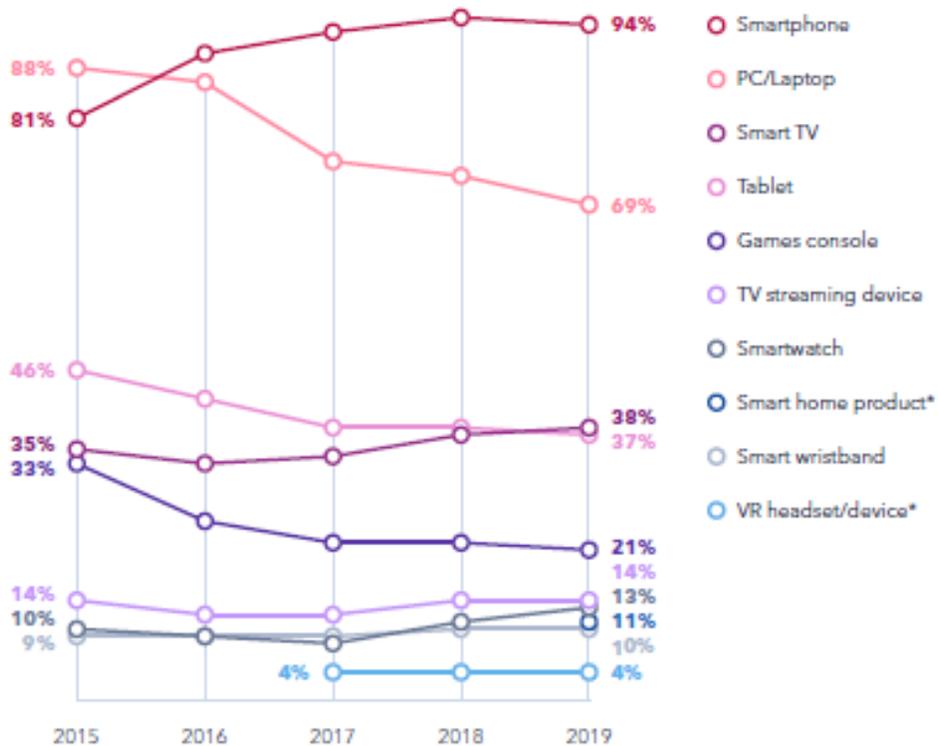
1. **Segmentação** do público-alvo;
2. **Análise de dados** em tempo real;
3. **Custo** menor;
4. **Interação** com os utilizadores;
5. **Agilidade** na implementação de campanhas.



O mobile é presente e futuro

DEVICE OWNERSHIP OVER TIME

% of internet users who own the following devices



These devices were added to our research after 2016

Os **smartphones** transformaram a forma como nós usamos a **Internet!**



Question: Which of the following devices do you own? **Source:** GlobalWebIndex 2015-2019 (Average of waves conducted between Q1 2015 - Q4 2019)
Base: 197,734 (2015), 211,023 (2016), 370,051 (2017), 474,573 (2018), 598,185 (2019) internet users aged 16-64

in “GlobalWebIndex Device Flagship 2020”, GlobalWebIndex

comércio**digital**

Redes Sociais

Fábrica de
STARTUPS

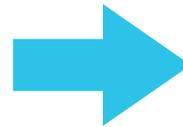
Sabia que...

- Em Portugal, o **Facebook** é considerado a rede social **mais interessante** e o **Instagram** a **mais atual**?
- **83%** visita sites de redes sociais **várias vezes por dia**?
- **44%** também **ouve música** quando acede às redes sociais?
- **59%** aderiu às redes sociais para **manter o contacto** com pessoas que estão longe?
- **Conhecer as promoções** foi a razão apontada por um quarto dos inquiridos para **seguir marcas**?

in “Os Portugueses e as Redes Sociais 2019”, Marktest Consulting

Em que redes sociais a empresa deve estar presente?

1. Onde está o público-alvo?



2. Testar

Exemplos e vantagens das redes sociais:



FACEBOOK

- Rede social mais popular do mundo, com mais de 2,6 mil milhões de utilizadores;
- Em Portugal, 95,3% dos utilizadores das redes sociais está no Facebook.
- Cada utilizador recebe um tipo de conteúdo, de acordo com os seus interesses (algoritmo);
- Qualidade supera a quantidade.



INSTAGRAM

- Tem cerca de mil milhões de utilizadores ativos, por mês;
- Em Portugal, 67,9% dos utilizadores das redes sociais está no Instagram.;
- Pelas suas características (plataforma de partilha de fotografias), pode ser uma importante rede social para empresas relacionadas com o turismo, gastronomia, moda, etc.

Exemplos e vantagens das redes sociais



LINKEDIN

- Maior rede profissional do mundo;
- Tem cerca de 675 milhões de utilizadores por mês;
- É utilizada por muitas empresas para partilharem, por exemplo, ofertas de trabalho, entre outras atividades relacionadas com o mundo empresarial;
- Os utilizadores apenas estão ligados a esta rede social por motivos profissionais.



TWITTER

- Ficou conhecido pelos seus 140 caracteres;
- Tem cerca de 330 milhões de utilizadores ativos, por mês;
- É uma rede social de cariz imediato, onde são feitas atualizações sobre os últimos acontecimentos, em tempo real;
- É utilizado, por muitos, como um segundo ecrã, para comentar o que está a dar na TV.

Exemplos e vantagens das redes sociais



TIKTOK

- Tem mais de mil milhões de utilizadores;
- Tem cerca de 800 milhões de utilizadores por mês;
- Permite aceder a um público mais jovem;
- Permite captar facilmente a atenção;
- Apenas alguns (nem todos) estão a utilizá-la.



YOUTUBE

- 2 mil milhões de utilizadores ativos, por mês;
- Em Portugal, 53,9% dos utilizadores das redes sociais está no YouTube.
- É possível navegar no YouTube num total de 80 idiomas (o que abrange 95% do universo de utilizadores da Internet);
- É uma das ferramentas de pesquisa mais utilizadas em todo o mundo e um dos sites com maior número de acessos.

Exemplos e vantagens das redes sociais



WHATSAPP

- Aplicação de mensagens mais popular;
- Tem cerca de 2 mil milhões de utilizadores por mês;
- Em Portugal, 74,2% dos utilizadores das redes sociais está no Whatsapp;
- Permite melhorar a visibilidade de uma empresa;
- Diminuir o tempo de resposta.



MESSANGER

- Tem cerca de 1 milhão e 300 mil utilizadores por mês;
- São trocadas mais de 20 mil milhões de mensagens entre empresas e utilizadores, por mês;
- Em Portugal, 70,8% dos utilizadores das redes sociais está no Messenger;
- Oferece um atendimento de qualidade ao cliente;
- Aumenta a intenção de compra.

Por que deve estar presente nas redes sociais?

EXEMPLOS DE OBJETIVOS:

1. **Atrair tráfego** para o site e/ou blog;
2. **Divulgar e fortalecer** a marca;
3. Ser um **canal de comunicação** com os clientes;
4. **Educar** (por meio de divulgação de conteúdos);
5. **Vender** produtos e/ou serviços.

O que se deve partilhar?

EXEMPLOS:

1. Vídeos;
2. Publicações relacionadas com **datas comemorativas** (por exemplo, Carnaval);
3. Imagens e **GIFs** que possibilitem a **interação** com os seguidores;
4. Promoções de **eventos**.

Com que frequência?

A **publicação de conteúdos** num site ou blogue **varia** de empresa para empresa.



O importante é ter em conta a **frequência!**



Qual a melhor hora?

- **Não há uma fórmula exata** que diga qual a melhor hora para se publicar nas redes sociais.
- O ideal é mesmo **consultar as ferramentas de análise** que cada uma das redes sociais disponibiliza, como o **“Facebook Insights”**.



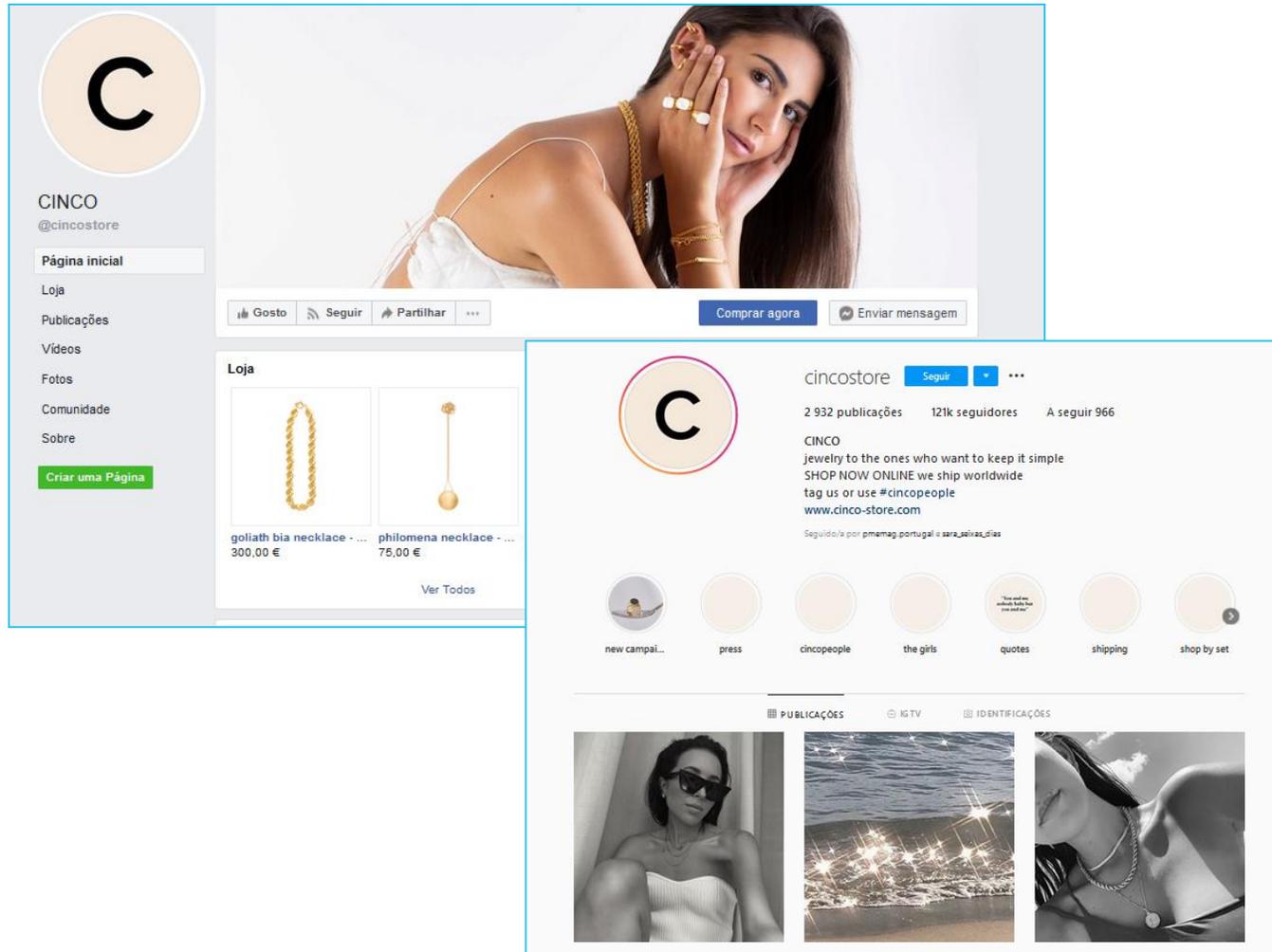
Como medir a presença nas redes sociais?

É fundamental **medir os resultados** obtidos:

- Só assim será possível **avaliar** se todo o **esforço** que está a ser feito está a ser ou não em vão;
- Também vai ajudar a **conhecer** melhor o nosso **público-alvo**.

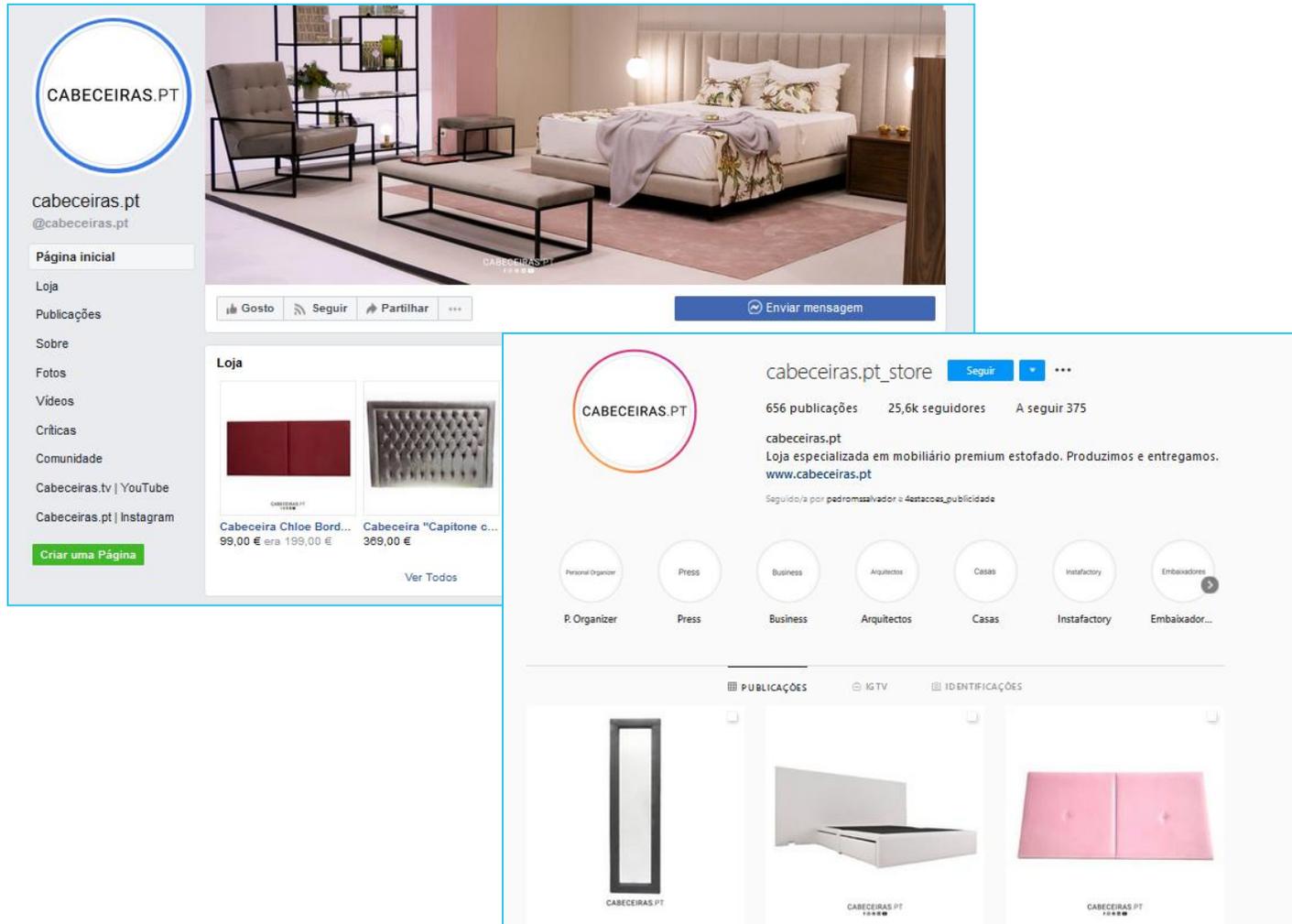


Casos de Sucesso #1 – CINCO



- Marca de **jóias**;
- Tem **20.436 gostos** no Facebook e mais de **120 mil seguidores** no Instagram;
- Aposta em curadoria de conteúdos criado por terceiros (**influenciadores**);
- Criou um **#hashtag**, permitindo que os seus clientes e seguidores divulguem a marca;
- Faz **ligação entre os produtos** mencionados nas histórias e a **página do produto no site**.

Casos de Sucesso #2 – cabeceiras.pt



- Loja especializada em **mobiliário premium estofado**;
- Tem **160.761 gostos** no Facebook e mais de **25 mil seguidores** no Instagram;
- Recebe, em média, **500 mensagens mensais** com pedidos de informação;
- Colaboração com **influenciadores**;
- **Partilha de notícias** que saem nos media;
- **Investimento**, por parte da marca, em **publicidade**.

comércio**digital**

Mais informações em academiacomerciodigital.pt ou
envie-nos um e-mail para info@academiacomerciodigital.pt!

Obrigada!

Fábrica de
STARTUPS