

comérciodigital



Marketing & Digital Strategist

WEBINAR

Internacionalização com a Ajuda do Digital

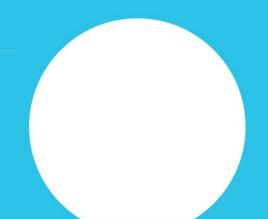
Fábrica de **STARTUPS**





André Novais de Paula

Fábrica de **STARTUPS**



ANDRÉ NOVAIS DE PAULA

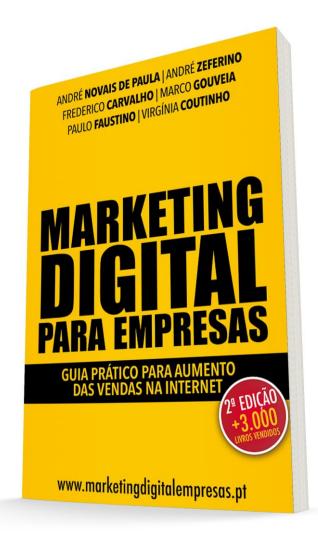


- Director de Estratégia Criativa na Directimedia
- Docente IPAM, IADE, Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra e Universidade Católica
- Formador Atelier Digital Google
- Formador Lisbon Digital School
- Formador APAN
- Orador em diversos eventos



ANDRÉ NOVAIS DE PAULA







ANDRÉ NOVAIS DE PAULA



Telefone: 966 056 292

Email: andre@andrenovaisdepaula.com

Skype: andre.novais.paula













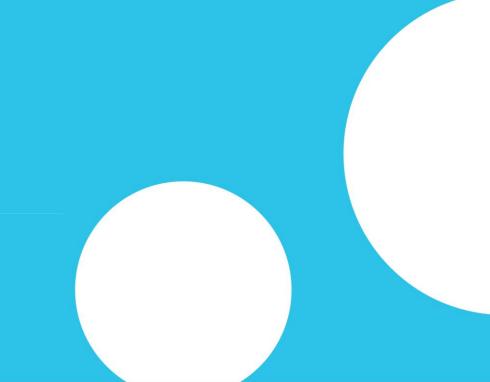






Dados

Fábrica de **STARTUPS**

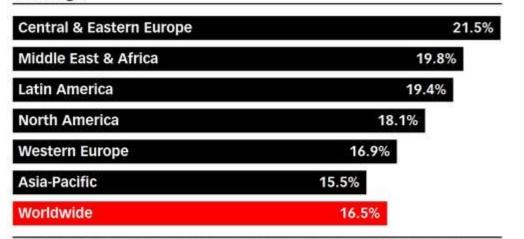


CRESCIMENTO RETALHO ONLINE



Retail Ecommerce Sales Growth Worldwide, by Region, 2020

% change



Note: includes products or services ordered using the internet via any device, regardless of the method of payment or fulfillment; excludes travel and event tickets, payments such as bill pay, taxes or money transfers, food services and drinking place sales, gambling and other vice goods sales Source: eMarketer, May 2020

T11091 www.eMarketer.com

CRESCIMENTO UTILIZADORES

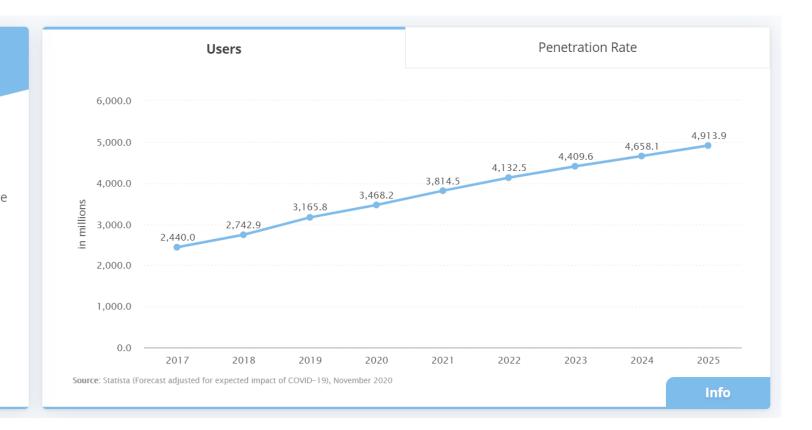


Users

Reading Support

In the eCommerce market, the number of users is expected to amount to 4,913.9m by 2025.

PNG





PENETRAÇÃO UTILIZADORES

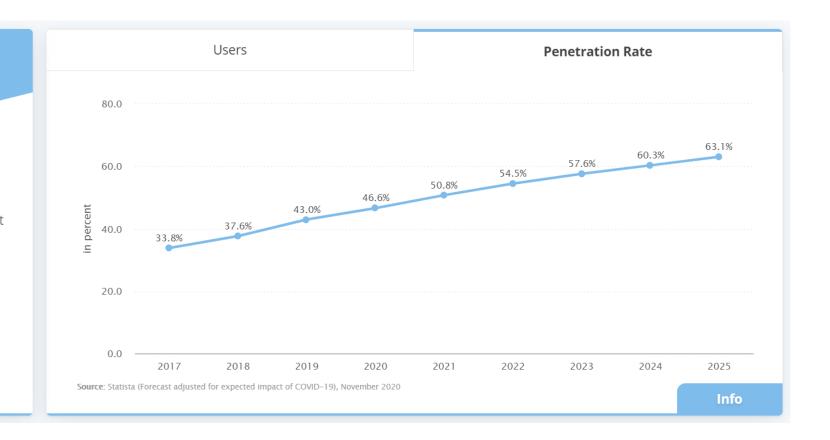


Penetration Rate in percent

Reading Support

User penetration in the eCommerce market will be at 50.8% in 2021.

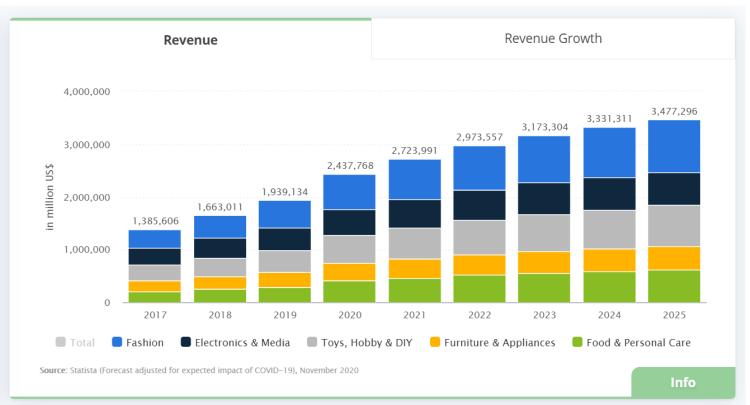




RESULTADOS







CRESCIMENTO RESULTADOS



Revenue Growth in percent **Reading Support** The eCommerce market is expected to show a revenue growth of 9.2% in 2022. PNG

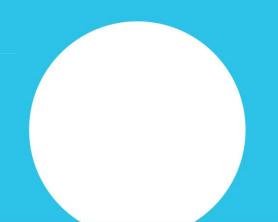






Internacionalização

Fábrica de **STARTUPS**



RAZÕES PARA A INTERNACIONALIZAÇÃO



- Conquista de novas oportunidades
- Aumentar das receitas
- Aumentar a valorização da empresa
- Aumentar a competitividade
- Ganhar espaço à concorrência
- Ampliação do reconhecimento da marca
- Crescimento da base de clientes



AUTO-ANÁLISE À EMPRESA



- Fazer uma auto-análise à empresa
- Análise aos pontos fortes e pontos fracos
- Capacidade de investimento
- Perceber quais os produtos que fazem sentido internacionalizar
- Capacidade de produção

ANÁLISE AOS MERCADOS



- Análise às oportunidades e ameaças
- Factores críticos de sucesso
- Concorrência
- Barreiras administrativas e legais
- Prática fiscal
- Modos de pagamento



ESCOLHA DO MERCADO EXTERNO



- Procura pelo nosso produto
- Valor e evolução do mercado
- Avaliar a concorrência e o seu posicionamento
- Diferenças culturais
- Hábitos de consumo
- Lifestyle

ADAPTAR OS PRODUTOS E SERVIÇOS



 Os produtos e serviços devem ser adaptados às Leis, realidades e desejos dos clientes internacionais e dos seus mercados



PLANEAR A INTERNACIONALIZAÇÃO

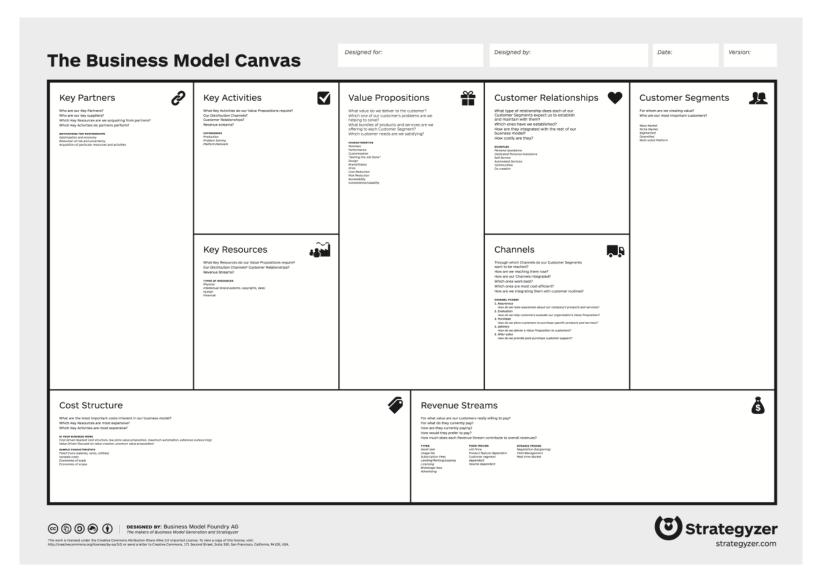


- Registo da Marca
- Confirmar se o modelo de negócio atual funciona no novo mercado
- Considerar a hipótese de adquirir um negócio no novo mercado
- Acordos de representação ou de distribuição, parcerias, fornecedores e logística
- Plano de marketing



PLANO DE NEGÓCIOS



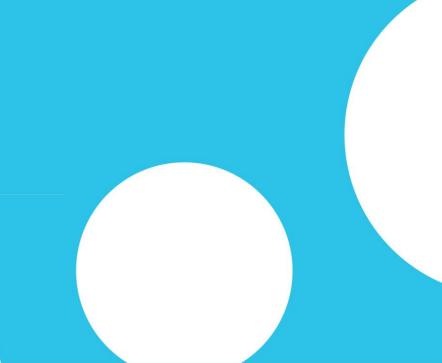






Marketing

Fábrica de **STARTUPS**



OBJECTIVOS SMART





DIFERENCIAÇÃO



- Espaço que não esteja ocupado
- Algo que nos torne únicos
 - Personalidade
 - Generalização
 - Especialização
 - Originalidade



POSICIONAMENTO



- O lugar que a empresa ocupa na mente do Cliente
- A forma como a empresa deseja que o mercado a veja
- Todas as acções e interacções concorrem para o posicionamento

UNIQUE VALUE PROPOSITION



- Diferenciadora
- Específica
- Verdadeira
- Reconhecível
- Foco no Cliente

PÚBLICO ALVO



- Conjunto de pessoas a que se destina um produto
- Massa crítica
- Procura
- Acessibilidade



SEGMENTAÇÃO



- Agrupar conjunto de Clientes de acordo com características idênticas
 - Critérios demográficos, geográficos, sociais e económicos
 - Critérios de personalidade e de estilo de vida
 - Critérios de comportamento
 - Critérios de atitudes psicológicas relativas ao produto



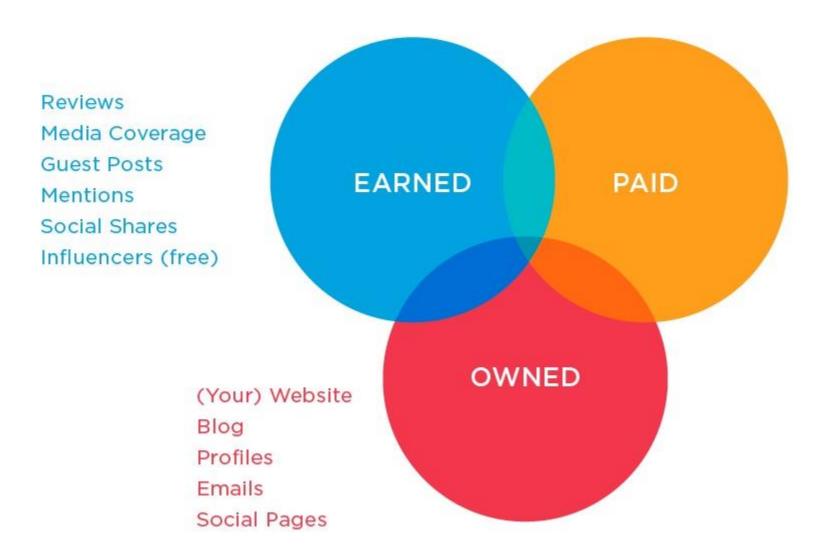
ANÁLISE SWOT





PAID, OWNED AND EARNED MEDIA

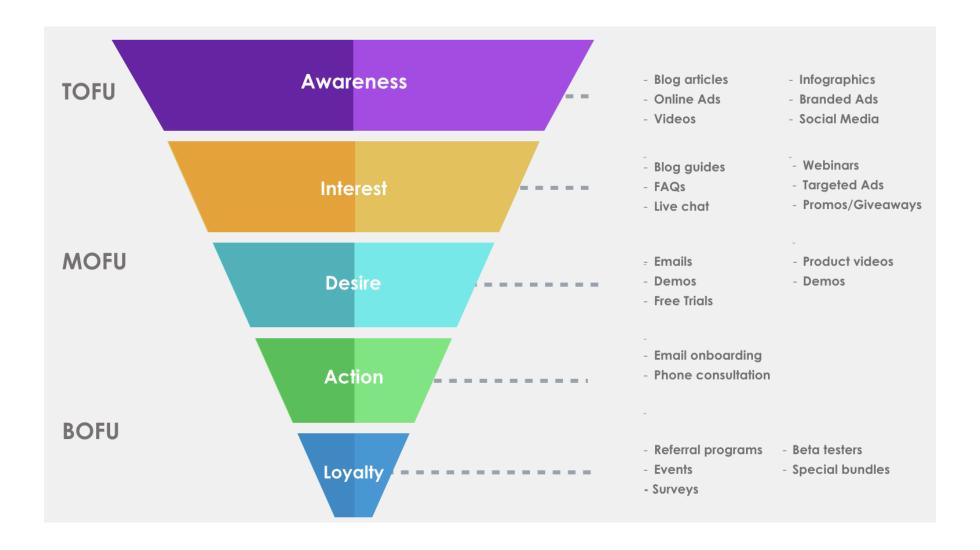




Pay Per Click
Display Ads
Remarketing
Retargeting
Paid social
Native Ads
Influencers (paid)

FUNIL DE VENDAS





WEBSITE E ECOMMERCE



- Domínio
- SEO e identificação de palavras-chave
- Tradução do website
- Descrição dos produtos
- Questões legais relacionadas com ecommerce
- Formas de pagamento



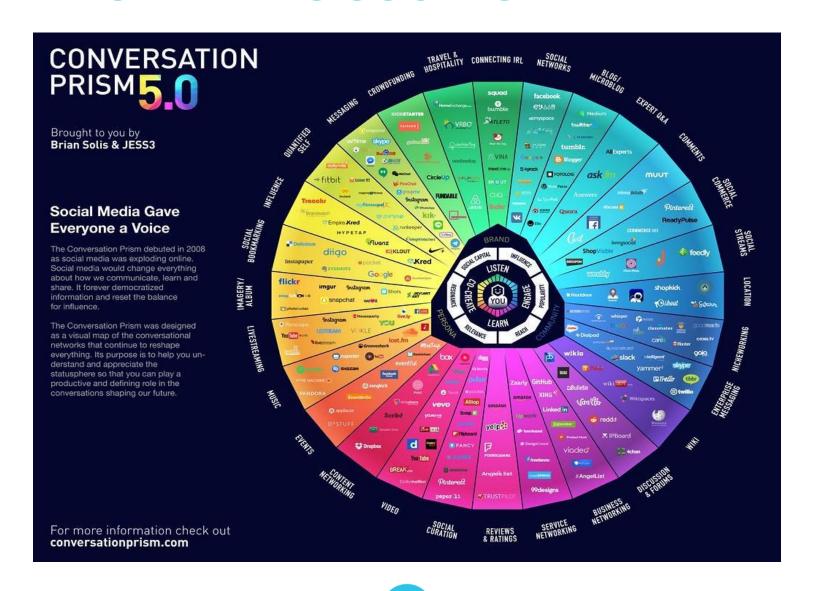






PLATAFORMAS E REDES SOCIAIS





REDES SOCIAIS



- Contas globais ou para cada país
- Publicação de conteúdos em inglês ou nas línguas nativas
- Tratar cada país como único



INBOUND MARKETING





MARKETING DE CONTEÚDOS



- Planeamento, desenvolvimento e gestão de conteúdos úteis para os nossos públicos
- Mapa dos conteúdos a desenvolver e onde, como e quando deverão ser publicados
- SEO
- Blog
- Artigos
- Conteúdos redes sociais



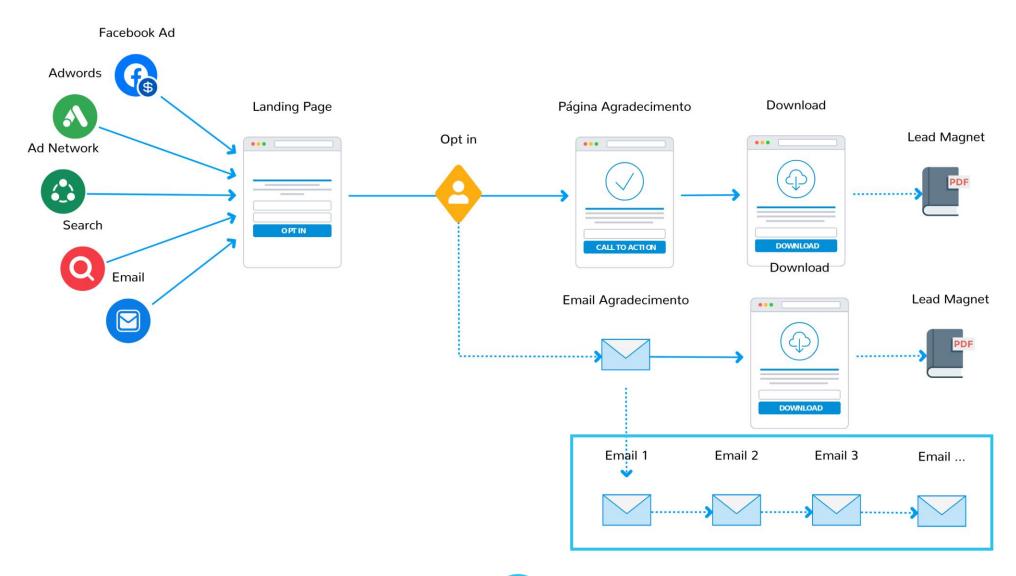
ANGARIAÇÃO DE REGISTOS



- Subscrição no website
- Plataformas
- Landing pages
- Redes sociais
- Passatempos e concursos
- Acções físicas/online
- Lead magnets
- Listas externas

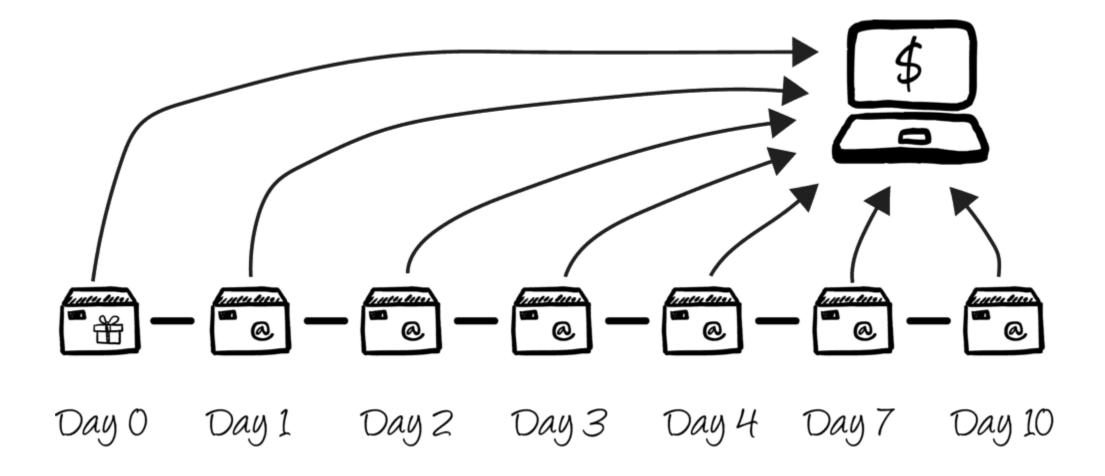
FUNIL DE ANGARIAÇÃO





LEAD NURTURING





CAMPANHAS















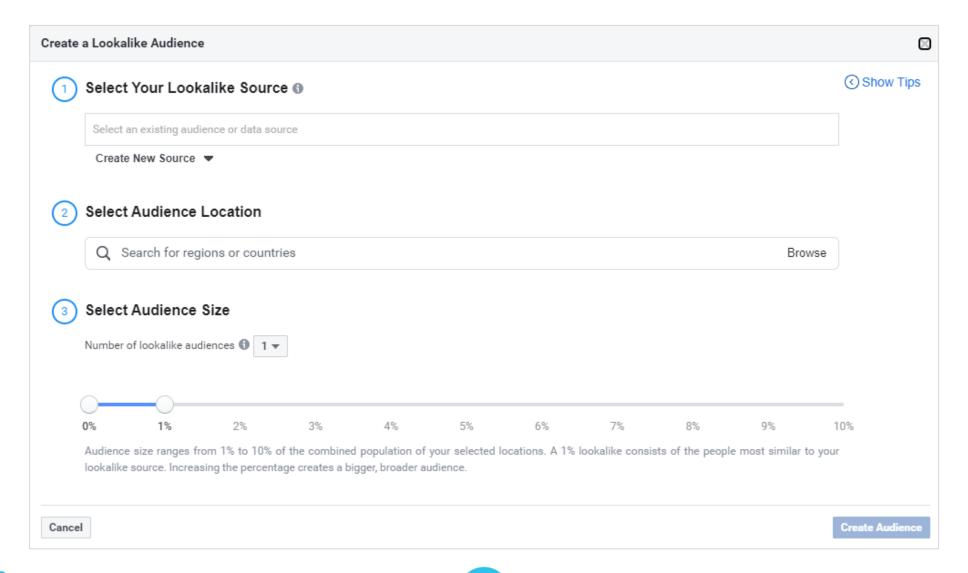
FACEBOOK CUSTOM AUDIENCE



Choose a Custom Audience Source Connect with people who have already shown an interest in your business or product.	
Your Sources	
● Website	○ Customer list
App activity	Offline activity
Facebook Sources	
○ Video	Instagram account
☐ Lead form	○ ◇ Events
	Facebook Page
☐ ☐ Shopping	On-Facebook Listings
②	Cancel

FACEBOOK LOOKALIKE AUDIENCE





BASE DE DADOS





EMAIL MARKETING



- Acesso fácil
- · Credibilidade e autoridade
- Gerar tráfego
- Segmentação e personalização
- Fidelização
- ROI



AUTOMATIZAÇÃO





APOIO AO CLIENTE











MEDIÇÃO DE RESULTADOS



- Identificar as métricas e KPIs a analisar
- As campanhas só terminam com resultados
- Sem resultados não há sucesso
- Sem resultados não há aprendizagem
- Os resultados justificam os investimentos

MEDIÇÃO DE RESULTADOS









Plataformas e Ferramentas

Fábrica de **STARTUPS**



WEBSITE











ECOMMERCE















LANDING PAGES











POP-UPS























REFERRALS







INBOUND MARKETING



















EMAIL MARKETING













ActiveCampaign >>















pipedrive







Nutshell



GESTÃO DE REDES SOCIAIS











ANALYTICS DE REDES SOCIAIS





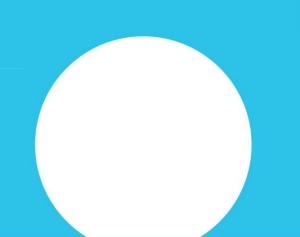






Apoios e Entidades

Fábrica de **STARTUPS**



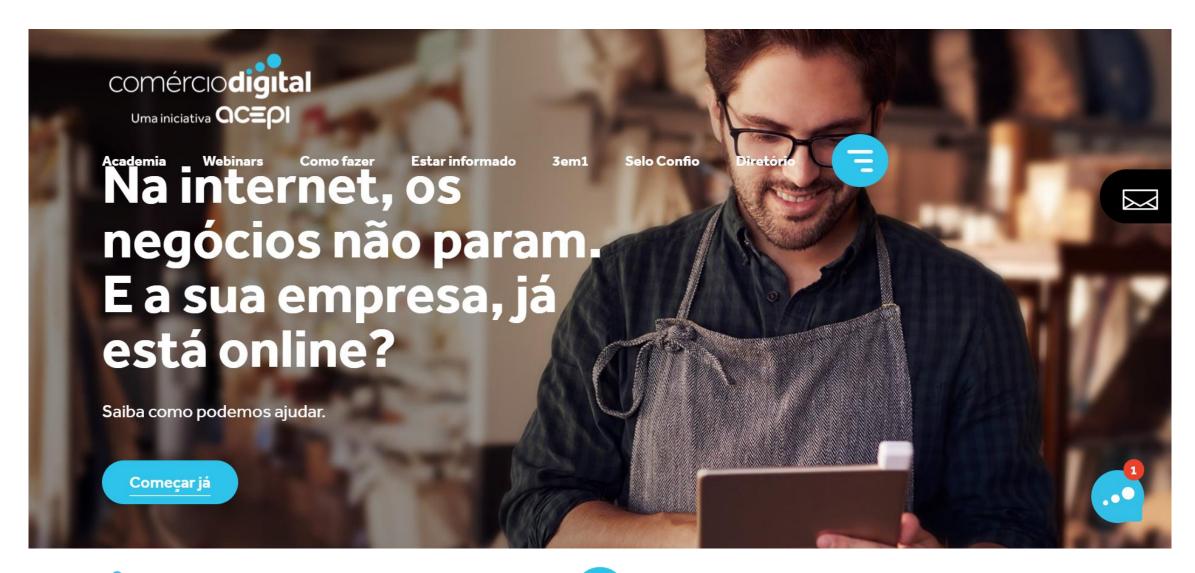
APOIOS E PROGRAMAS DE INCENTIVO



- Portugal 2020
- Linhas de Crédito
- Seguros de Créditos
- Garantia Mútua
- Capital de Risco
- Financiamentos, Garantias e Capital de Risco SOFID
- Financiamentos Multilaterais
- Protocolos de Colaboração com Bancos

COMÉRCIO DIGITAL





FÁBRICA DE STARTUPS





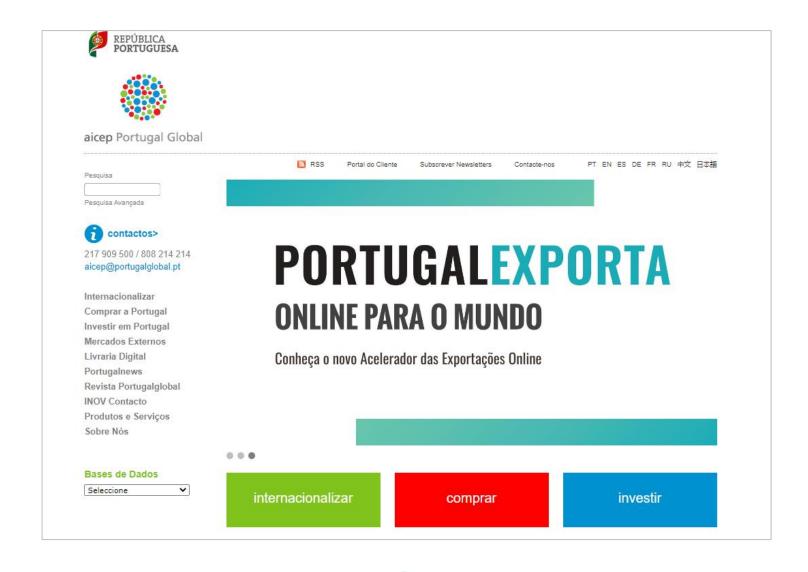
A nossa missão consiste em ajudar as pessoas a serem empreendedores de sucesso. Utilizando a nossa metodologia ajudamos na identificação de ideias de negócio, na criação de equipas, no desenho do modelo de negócio, na descoberta de clientes e no lançamento da empresa.











PORTAL DA COMPETITIVIDADE









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

Obrigada!

Fábrica de **STARTUPS**

