

comércio**digital**

acepi ASSOCIAÇÃO
ECONOMIA
DIGITAL



André Novais de Paula
Marketing & Digital Strategist

WEBINAR

Inbound Marketing

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 Fábrica de Startups
- Formador Lisbon Digital School
- Formador APAN
- Orador em diversos eventos



ANDRÉ NOVAIS DE PAULA

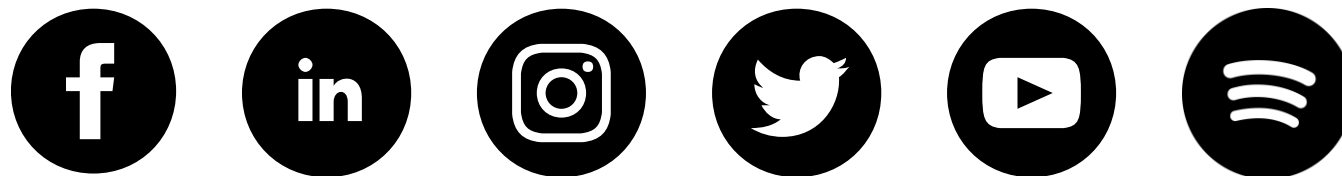


ANDRÉ NOVAIS DE PAULA

Telefone: 966 056 292

Email: andre@andrenovaisdepaula.com

Skype: andre.novais.paula



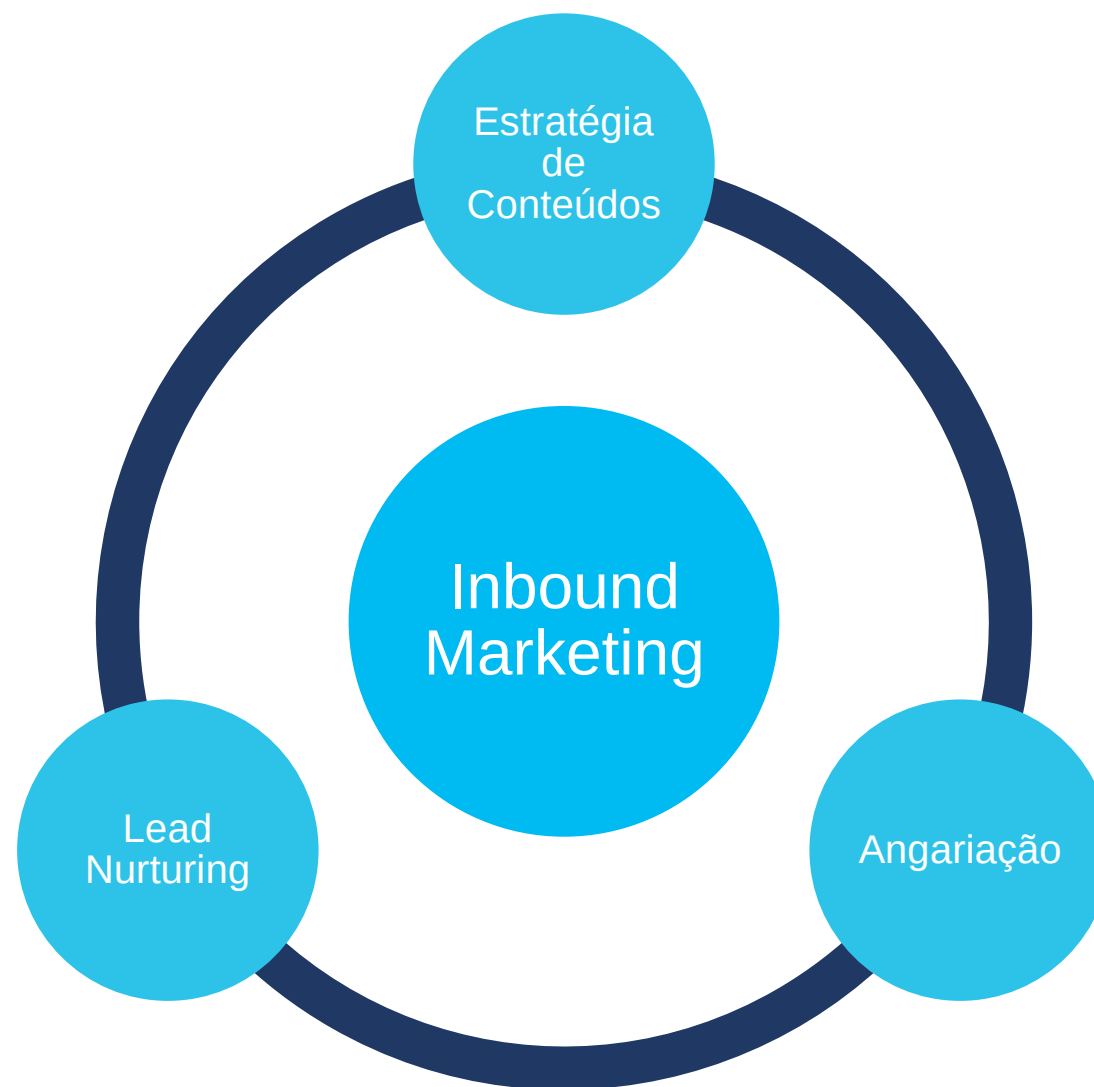
Inbound Marketing

INBOUND MARKETING

- Foco em atrair Clientes através de conteúdos relevantes, que criem valor
- O objectivo é ser encontrado pelos potenciais Clientes através dos conteúdos partilhados



INBOUND MARKETING



Outbound

Push

- Anúncios de Imprensa, Televisão, Rádio
- Email Marketing
- Telemarketing
- Marketing Directo

Inbound

Pull

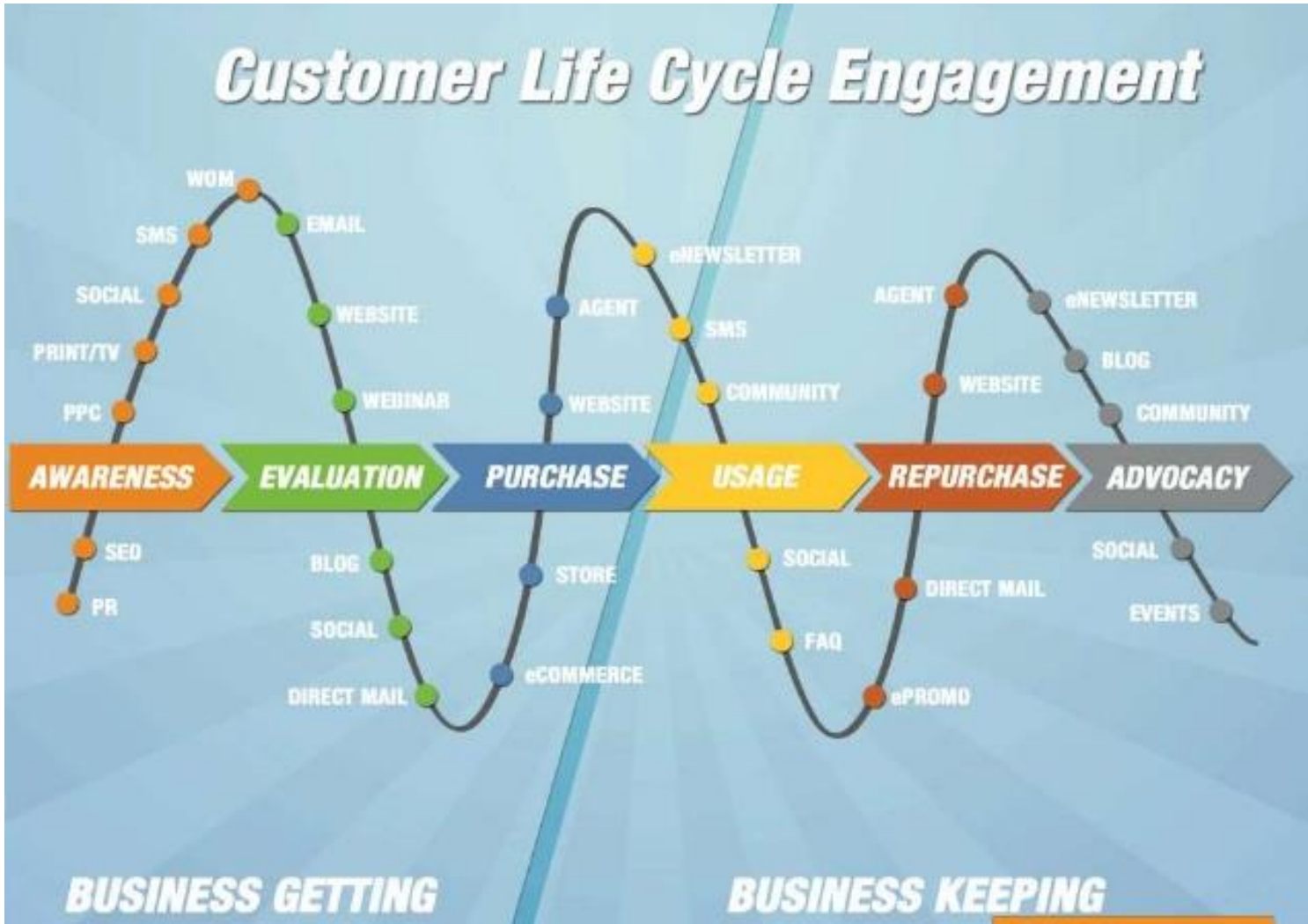
- Estratégia de Conteúdo
- Blog
- Case studies
- Webinars
- SEO

CUSTOMER JOURNEY

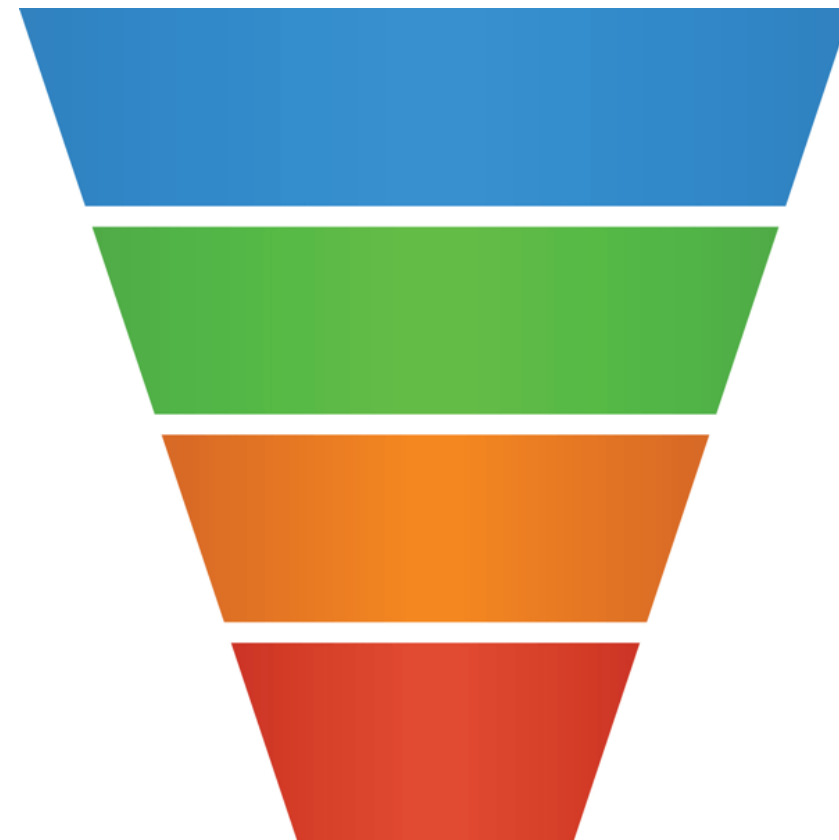
- O Customer Journey é um mapa que descreve a viagem do Cliente através dos diferentes pontos de contacto com a empresa

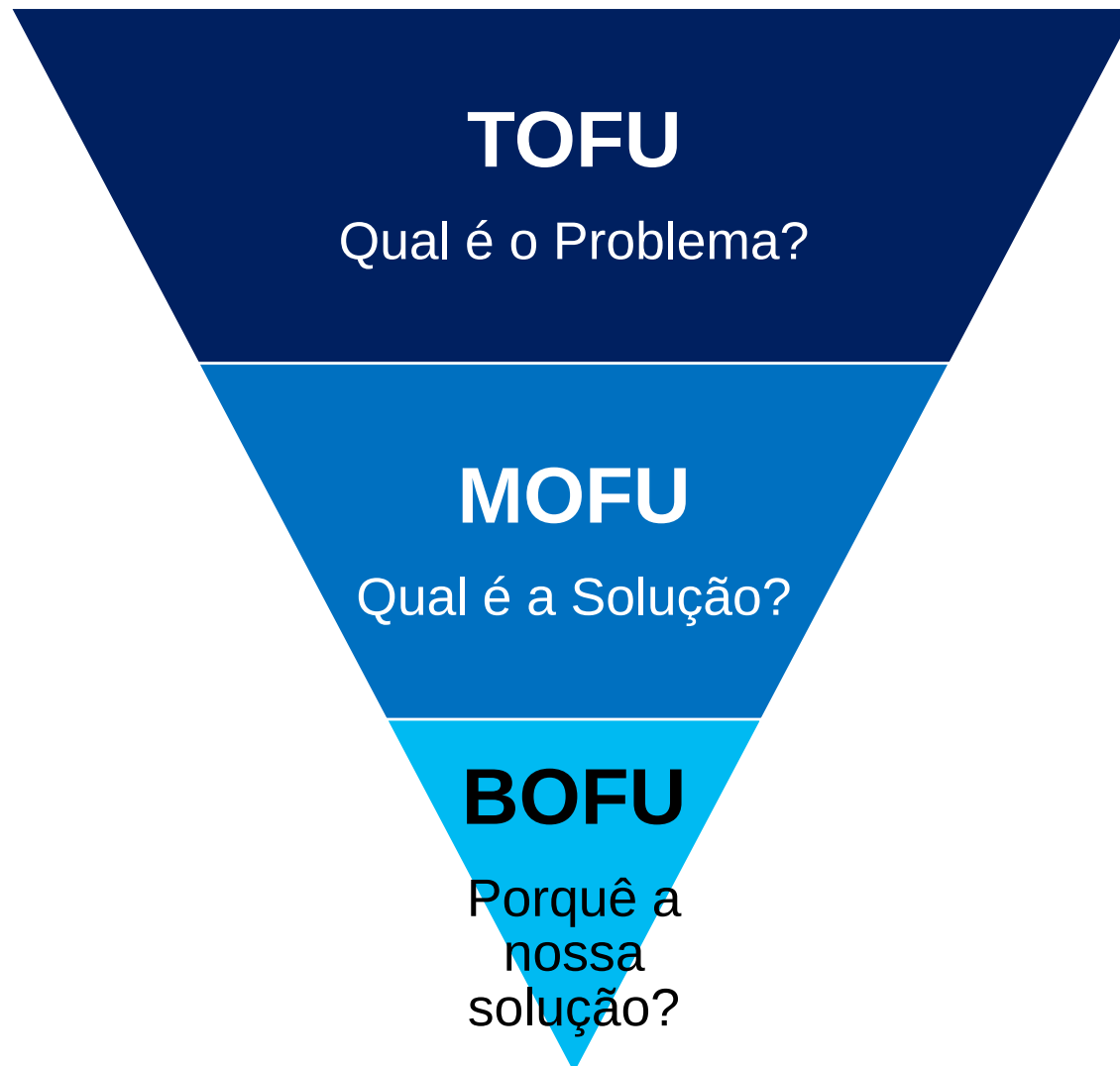


CUSTOMER JOURNEY



- Um Funil de Vendas é a aplicação de um processo de venda ao Customer Journey partindo do reconhecimento da necessidade à acção





Gerar Leads

Aumentar o awareness para a Marca educando o público a respeito de uma questão específica, necessidade ou dor que eles procuram resolver

Gerar Prospects

Continuar a educar e começar a explicar a razão da nossa Marca ser a solução melhor solução no mercado esse o problema

Gerar Clientes

Apresentar conteúdo que mostre os benefícios do produto e vantagens sobre a concorrência. Aplicar processos de venda

FUNIL DE VENDAS

Choose a Campaign Objective

[Learn More](#)

Awareness	Consideration	Conversion
☐ Brand awareness	☐ Traffic	☐ Conversions
☐ Reach	☐ Engagement	☐ Catalog sales
	☐ App installs	☐ Store traffic
	☐ Video views	
	☐ Lead generation	
	☐ Messages	

CancelContinue

FUNIL DE VENDAS

Choose a Campaign Objective

[Learn More](#)

Awareness	Consideration	Conversion
☐ Brand awareness	☐ Traffic	☐ Conversions
☐ Reach	☐ Engagement	☐ Catalog sales
	☐ App installs	☐ Store traffic
	☐ Video views	
	☐ Lead generation	
	☐ Messages	

FUNIL DE VENDAS

Choose a Campaign Objective
[Learn More](#)

Awareness	Consideration	Conversion
☐ Brand awareness	☐ Traffic	☐ Conversions
☐ Reach	☐ Engagement	☐ Catalog sales
	☐ App installs	☐ Store traffic
	☐ Video views	
	☐ Lead generation	
	☐ Messages	

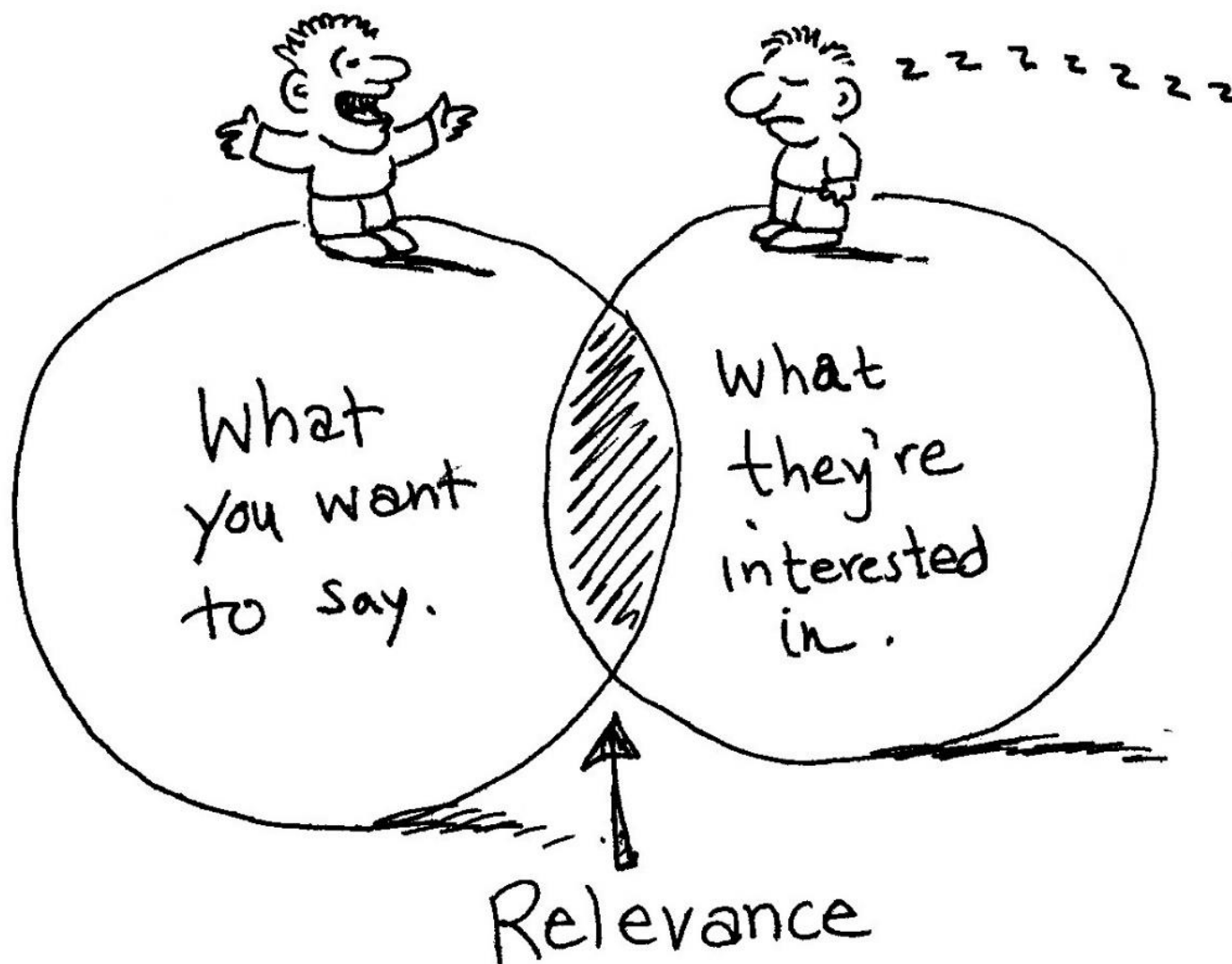
Cancel Continue

Content Marketing

- Planeamento, desenvolvimento e gestão de conteúdos úteis para os nossos públicos
- Mapa dos conteúdos a desenvolver e onde, como e quando deverão ser publicados



RELEVÂNCIA



3 R's DA RELEVÂNCIA

- Reconhecimento
- Resposta Emocional
- Resultados



WIIFM

What's In It For Me?

- Evergreen
- Longtail
- Long-form



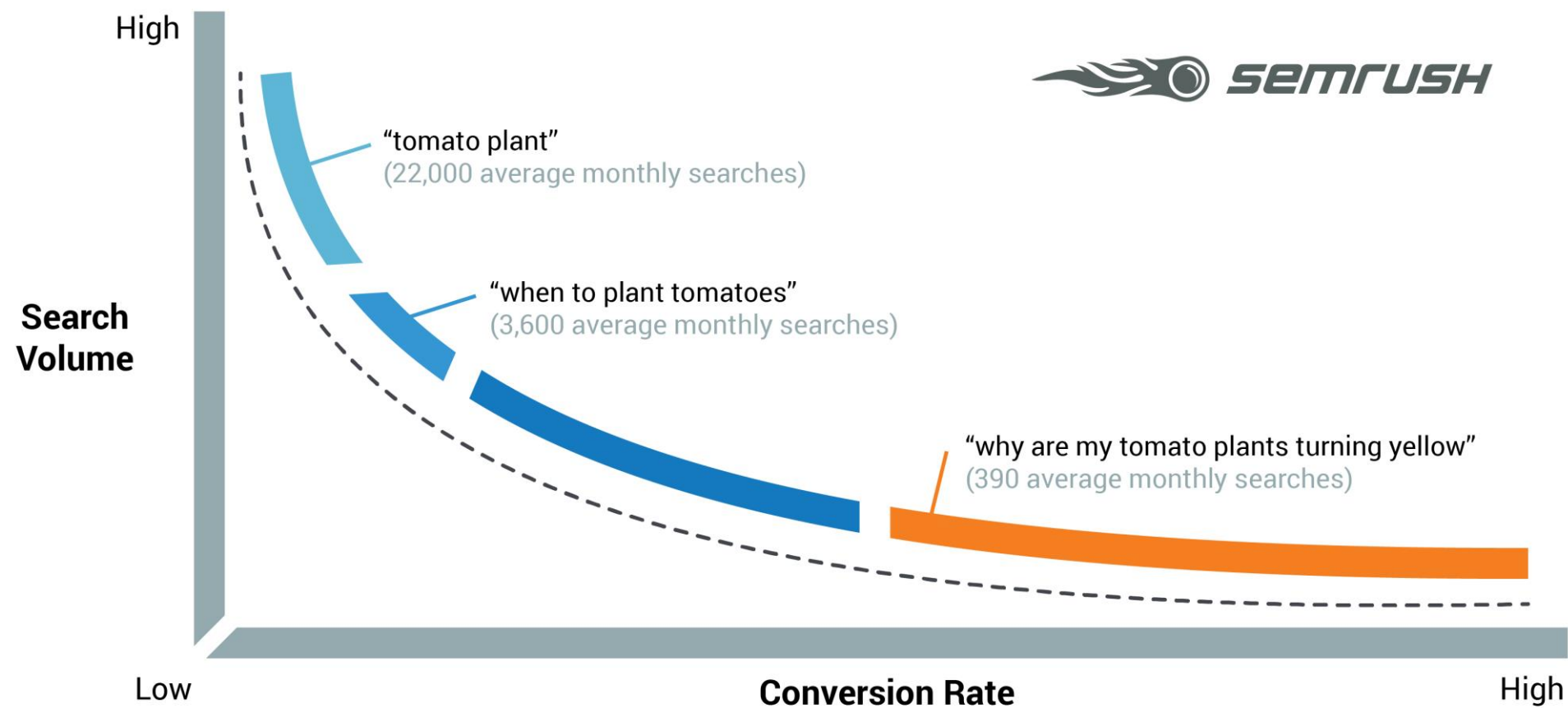
Evergreen Content



Other Content

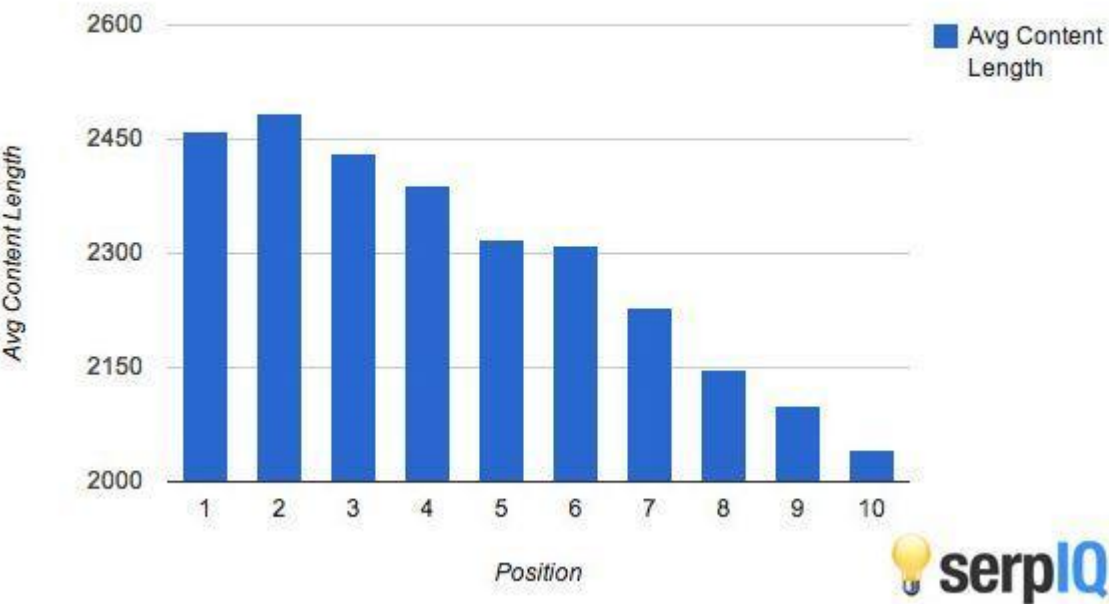


LONGTAIL

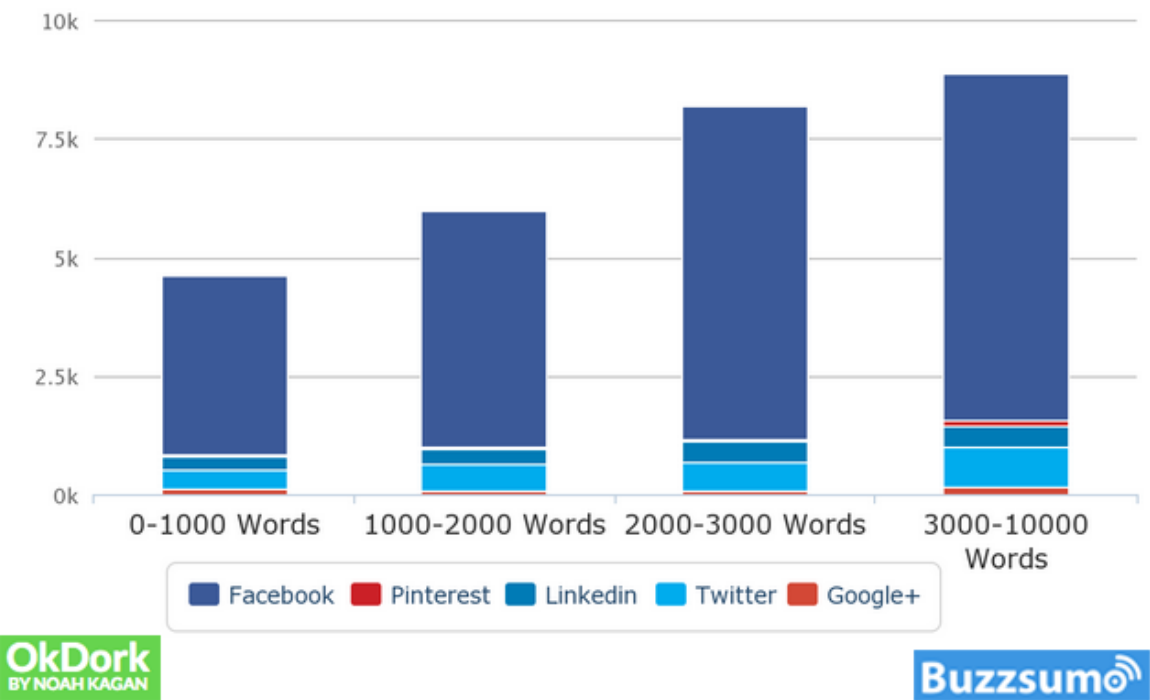


LONG-FORM

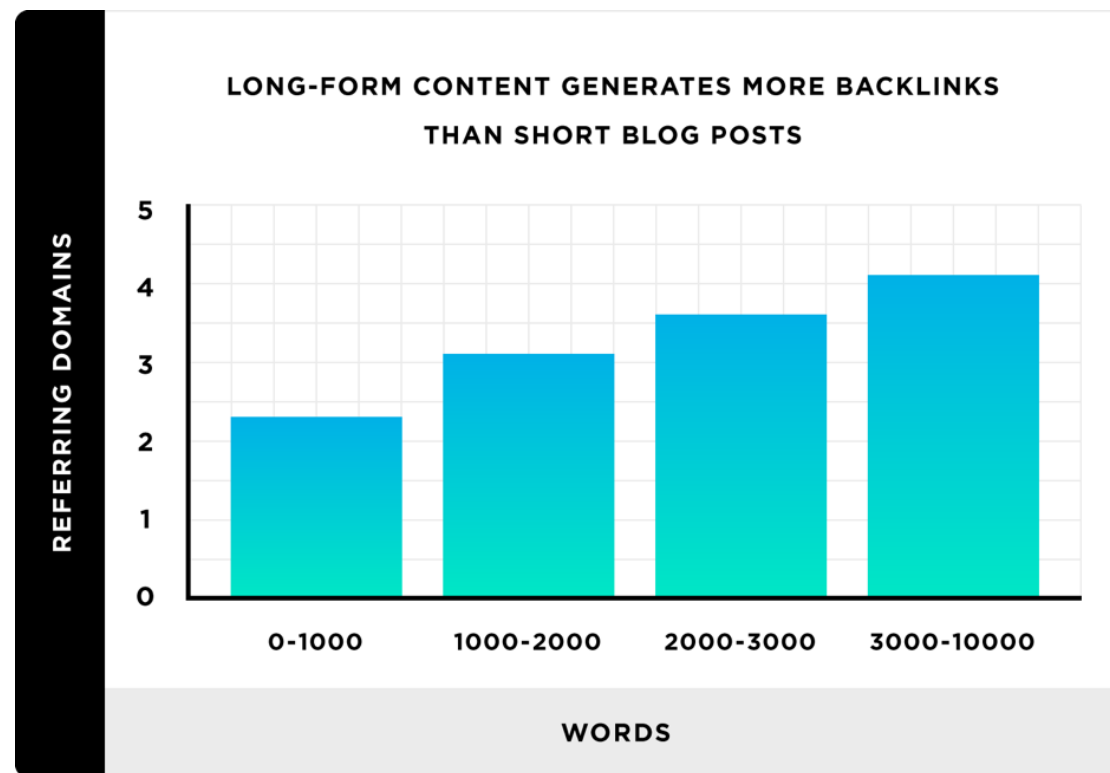
Avg. Content Length of Top 10 Results



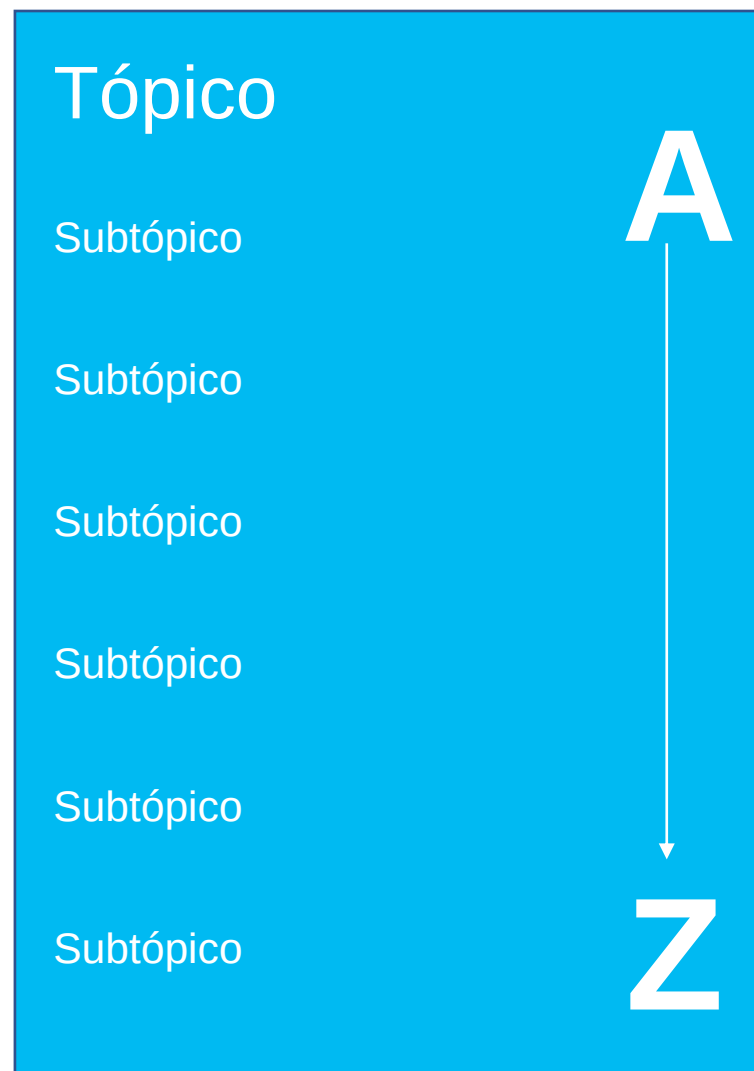
Average Shares by Content Length



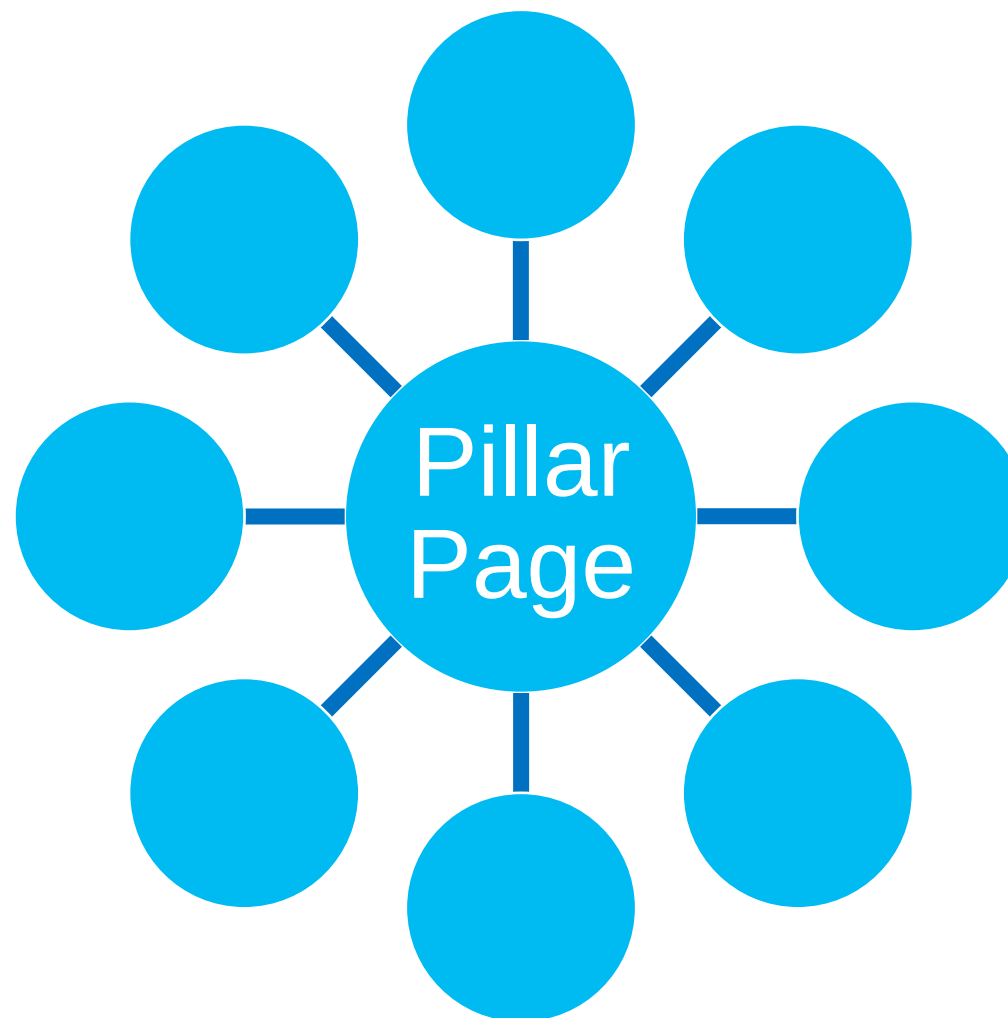
LONG-FORM



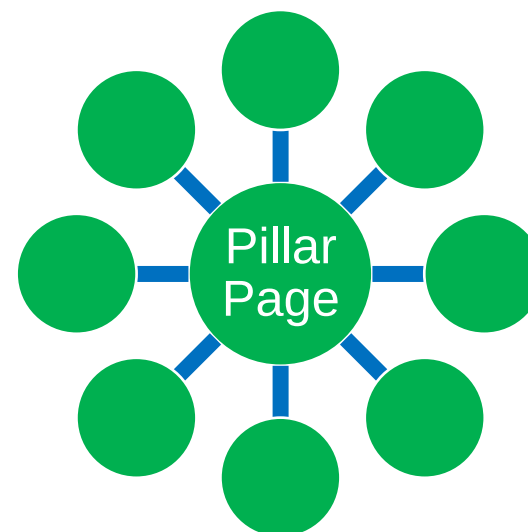
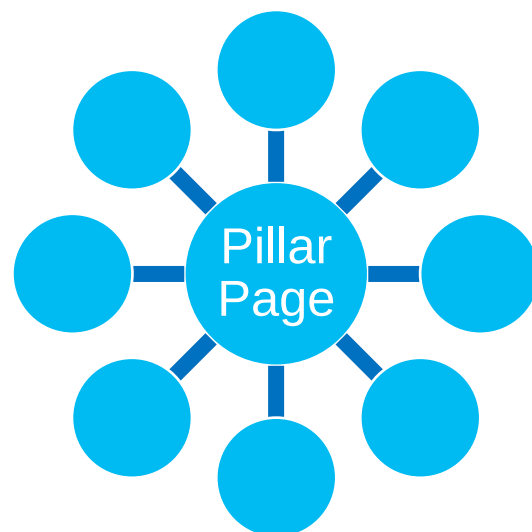
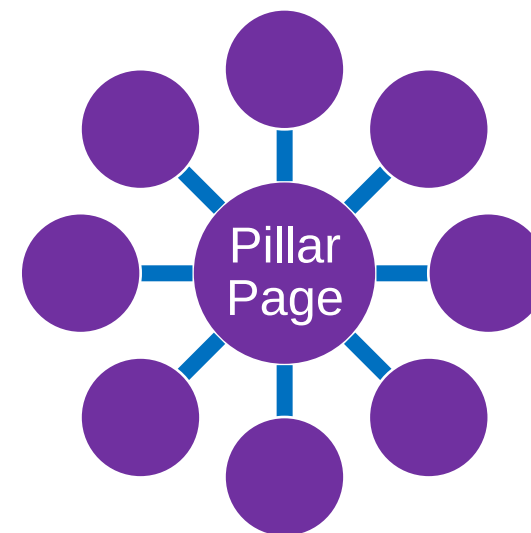
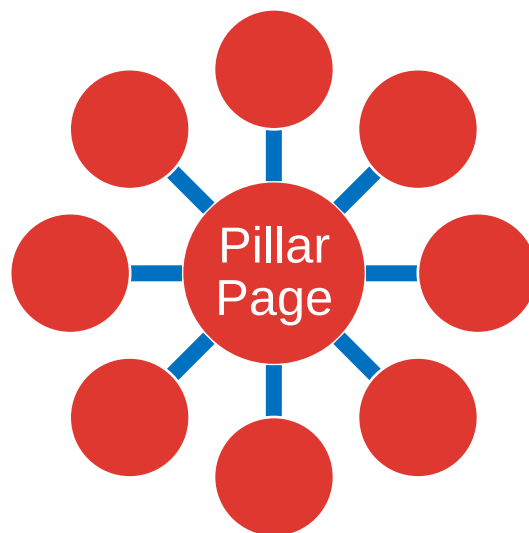
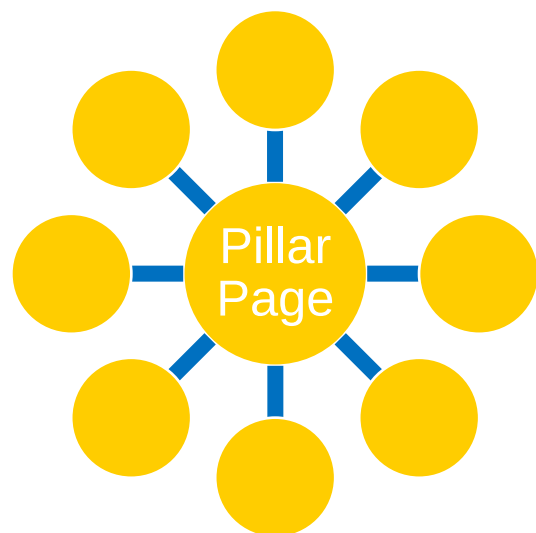
- Página que cobre todos os aspectos de um tópico



TOPIC CLUSTER



TOPIC CLUSTER

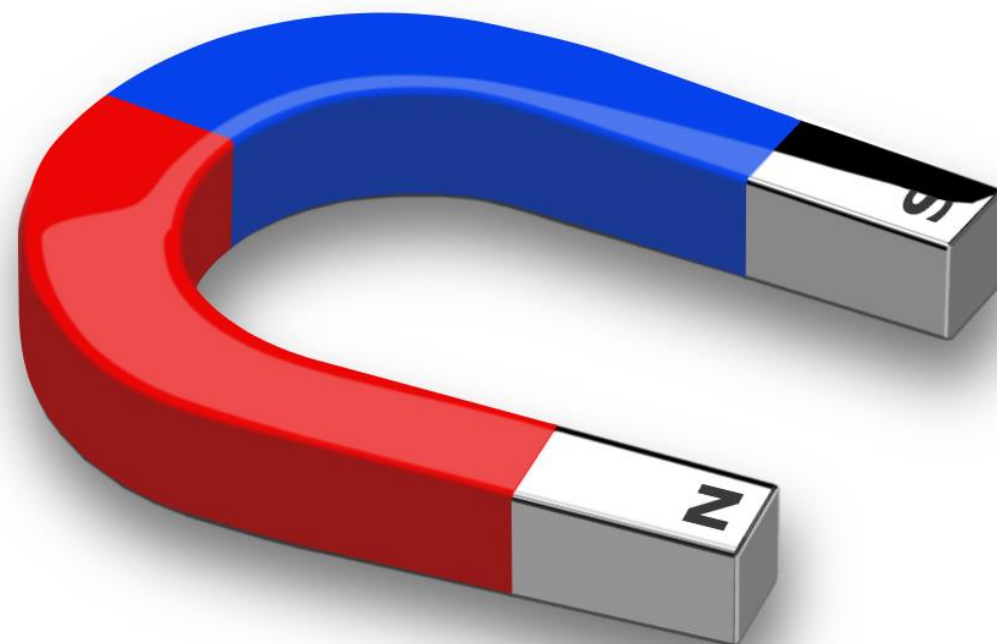


IDEIAS DE CONTEÚDOS

- Problemas
- Dúvidas
- Perguntas
- Comentários
- Dores a resolver
- Ganhos esperados

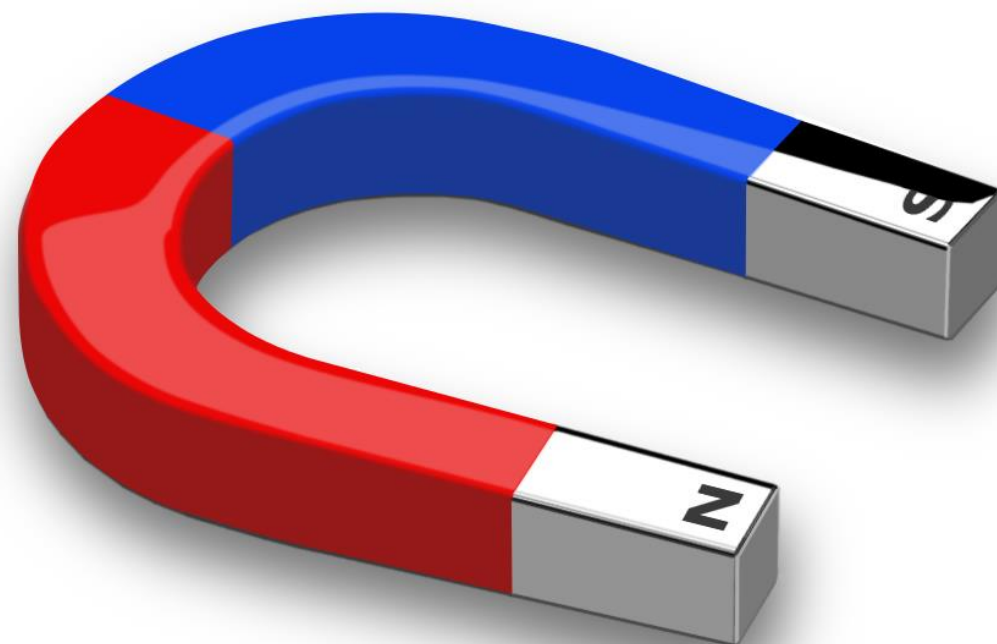


- Um conteúdo orientado para um determinado público que é oferecido em troca de um registo

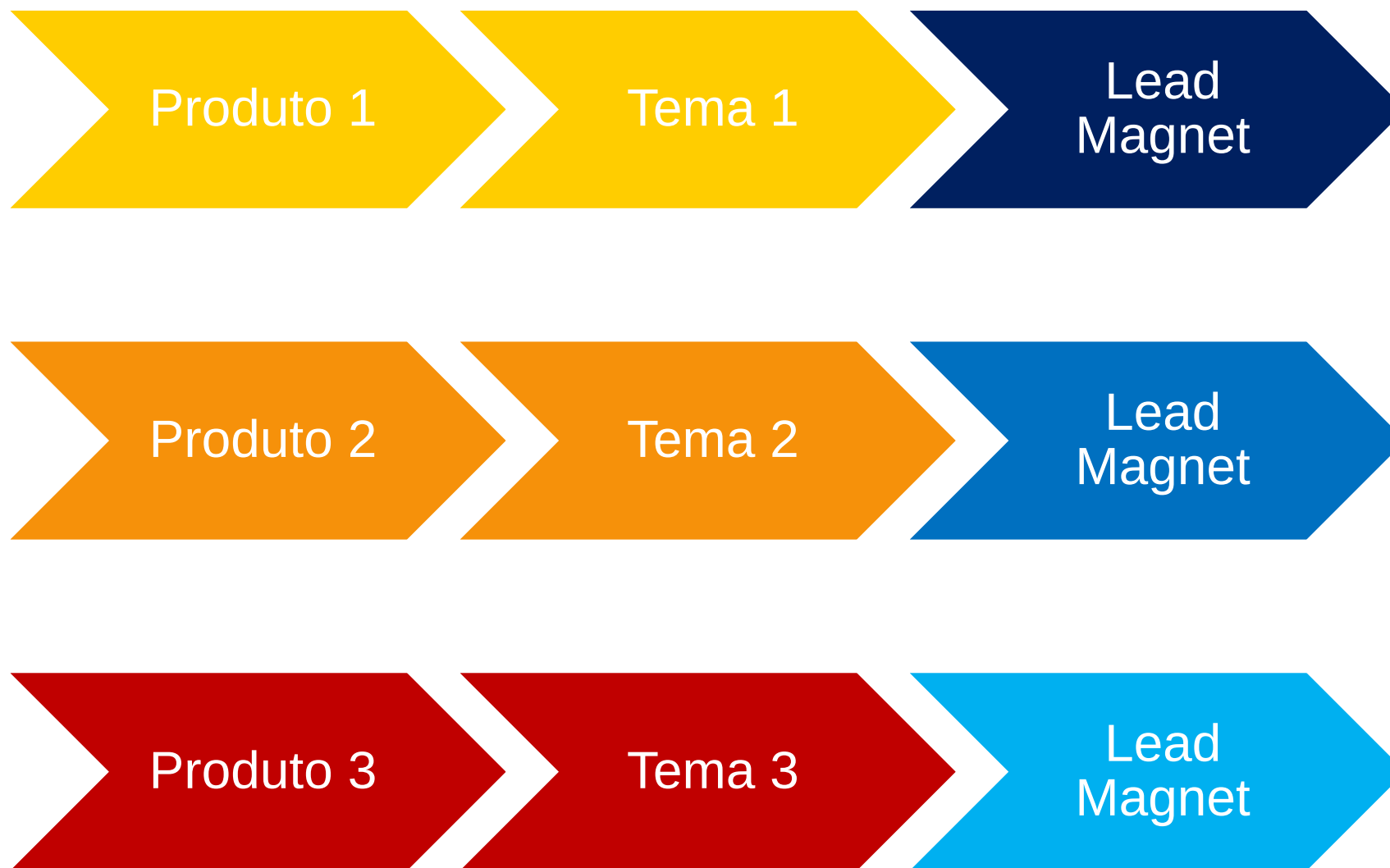


LEAD MAGNETS

- Ebook
- Checklist
- Webinar
- Voucher
- To-do List
- Guia
- Tutorial
- Report
- Infografia
- Curso



LEAD MAGNET





Google Trends

Ubersuggest



 **KWFinder**
by Mangools

 **AlsoAsked** ^{Beta}

Angariação de Registos

ANGARIAÇÃO DE REGISTOS

- Identificar todos os touchpoints
- Avaliar o potencial para a angariação de registos
- Criar mecânicas de angariação para cada momento

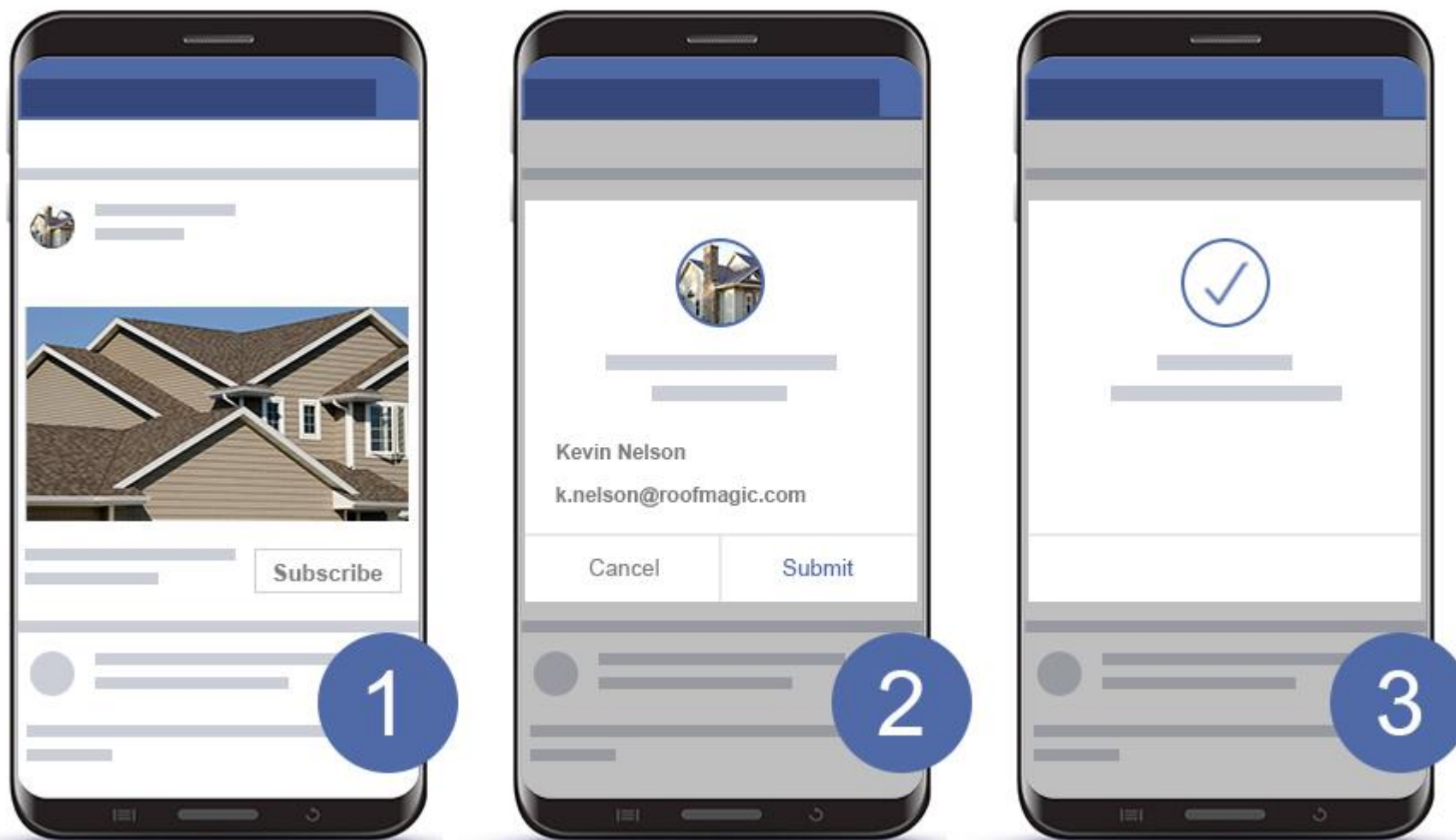


ANGARIAÇÃO DE REGISTOS

- Website
- Blog
- Landing pages
- Redes sociais
- Passatempos e concursos
- Acções físicas/online
- Lead magnets
- Listas externas



FACEBOOK LEAD ADS

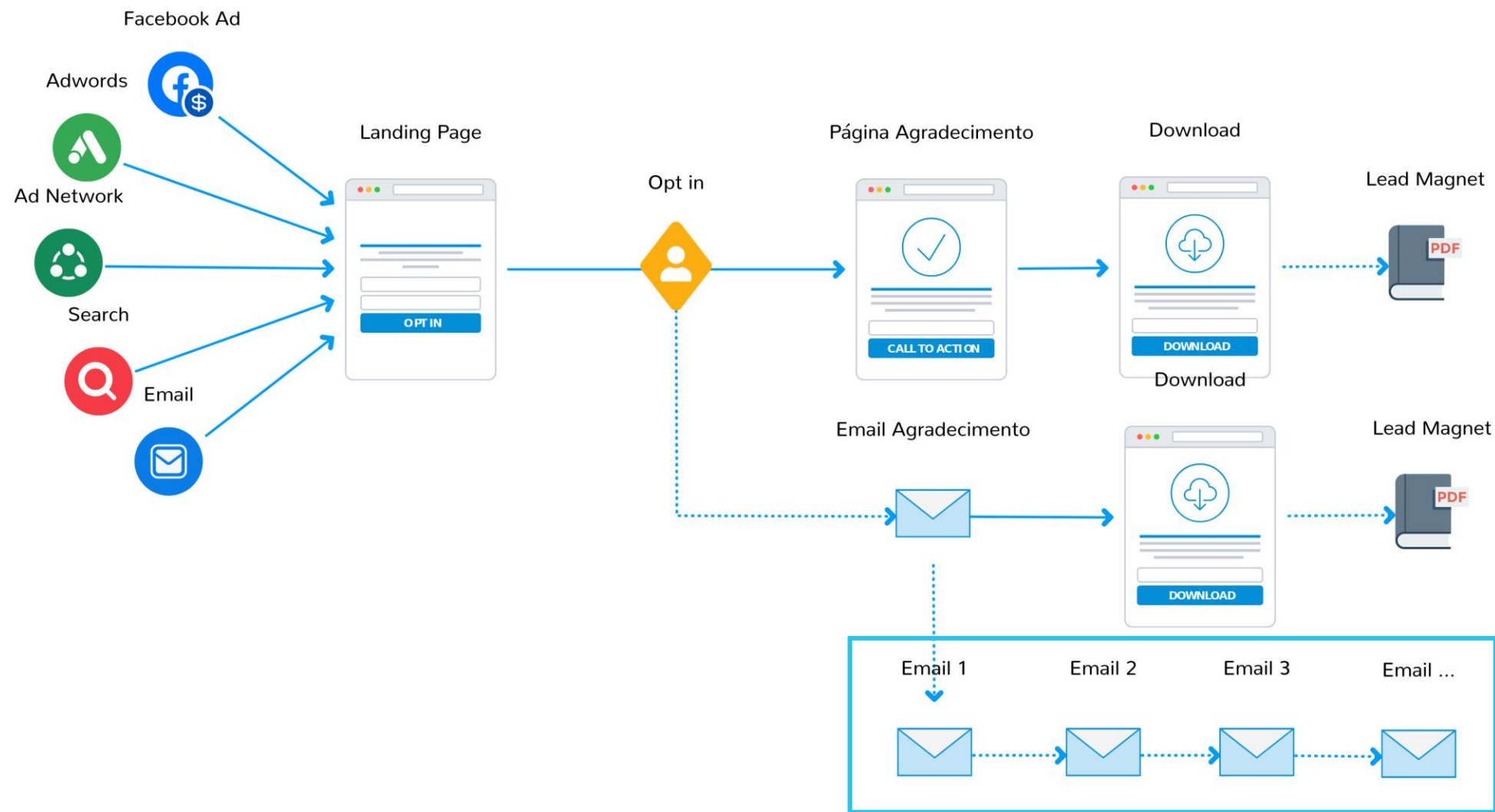


- Premiar quem Angaria novos Leads/Clientes
- Prêmios Directos
- Cumulativos
- Leaderboard
- Passatempos





FUNIL DE ANGARIAÇÃO



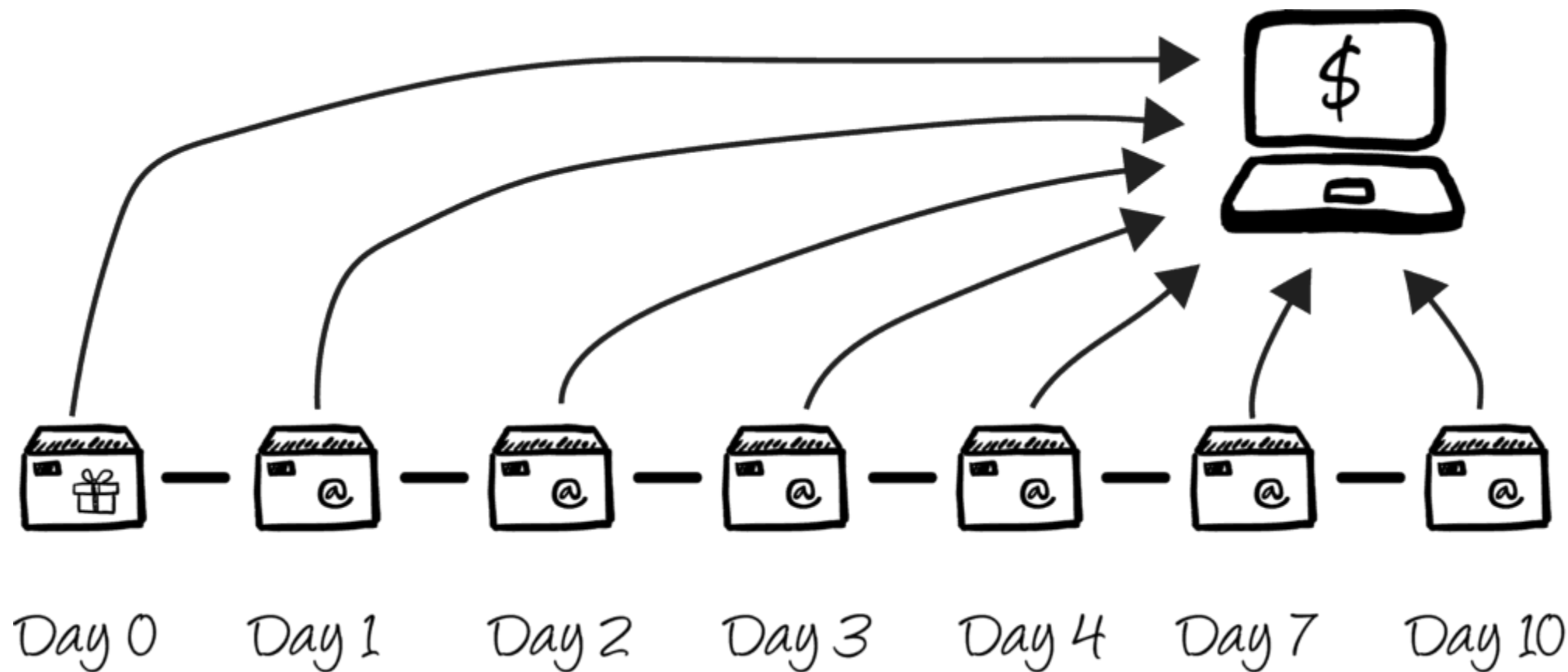
Lead Nurturing

- É o processo de desenvolver e reforçar relações com potenciais Cliente em todos os níveis do funil de vendas
- Uma série de Actividades e Mensagens de Marketing enviadas para um potencial Cliente durante um período de tempo

LEAD NURTURING



LEAD NURTURING





AUTOMATIZAÇÃO



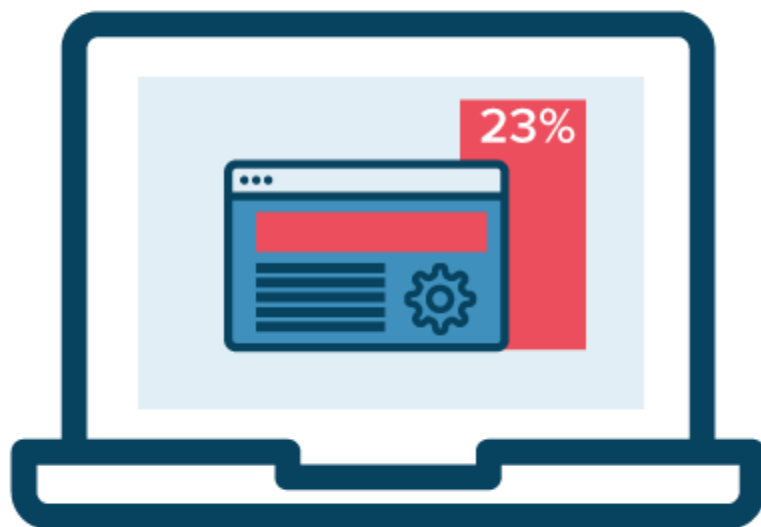
Medição de Resultados

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



A



CONTROL

B



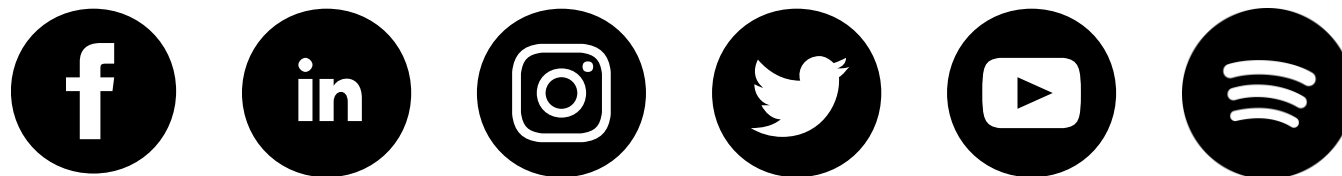
VARIATION

ANDRÉ NOVAIS DE PAULA

Telefone: 966 056 292

Email: andre@andrenovaisdepaula.com

Skype: andre.novais.paula



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

Obrigado!

Fábrica de
STARTUPS