



Campanhas Inbound

MBA Marketing Digital - ISLA Santarém

Catarina Guerreiro

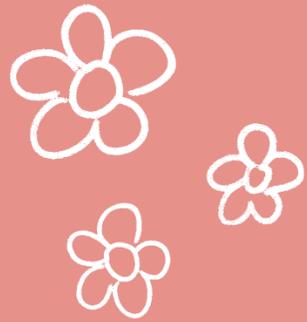


Sobre



A Carmen Frazão - Estética é uma unipessoal, especializada, como o nome indica, em estética. Nasceu da necessidade que a Carmen tinha de ser a sua própria patroa. Os serviços que presta vão desde simples epilações a cera a tratamentos de pele mais complexos.

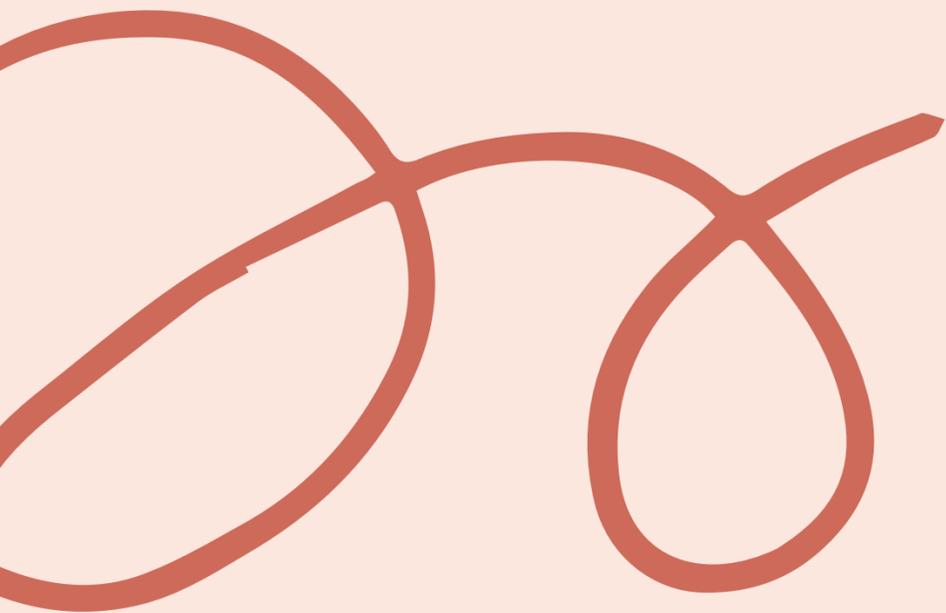




Serviços

- Manicura
- Pedicura
- Epilação
- Tratamentos de rosto
- Tratamentos de corpo
- Laser Diodo
- Massagem corporal
- Reiki





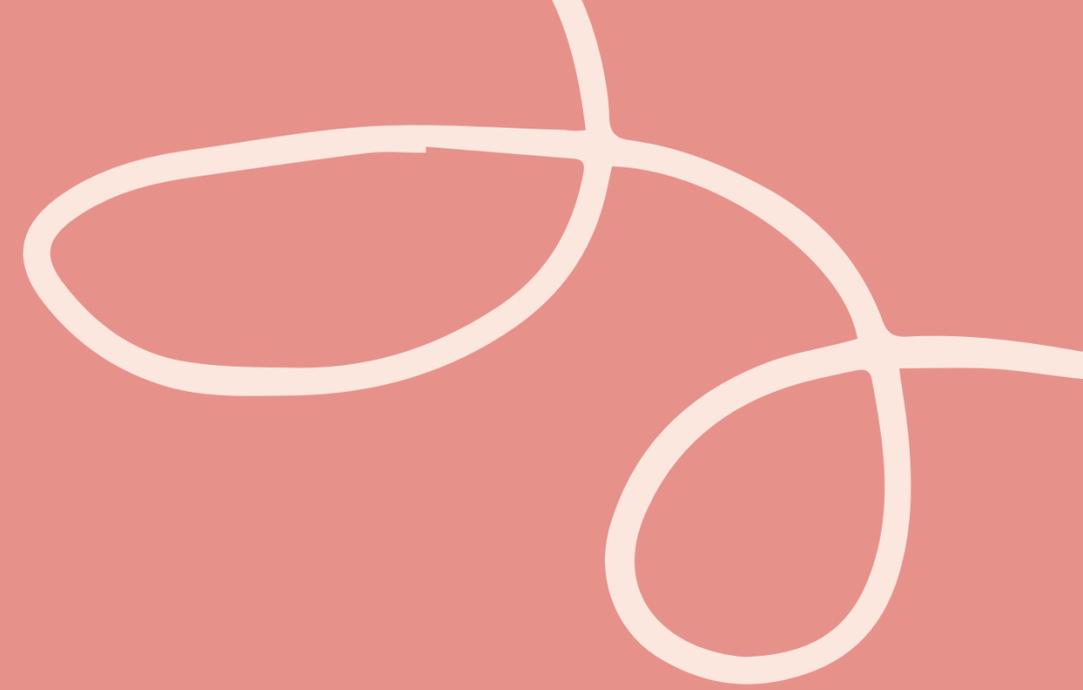
Objectivos da campanha



Os propósitos da campanha são atrair e fidelizar novos clientes, bem como manter os clientes atuais.

Ideal Customer Profile - ICP

Pessoas de todos os géneros, com idades superiores a 13 anos, localizadas em Santarém e Sesimbra, que gostam de se mimar, que percebem o valor dos serviços de estética e que recorram a estes serviços pelo menos uma vez por mês com um ticket de 70€.



Persona



Mafalda

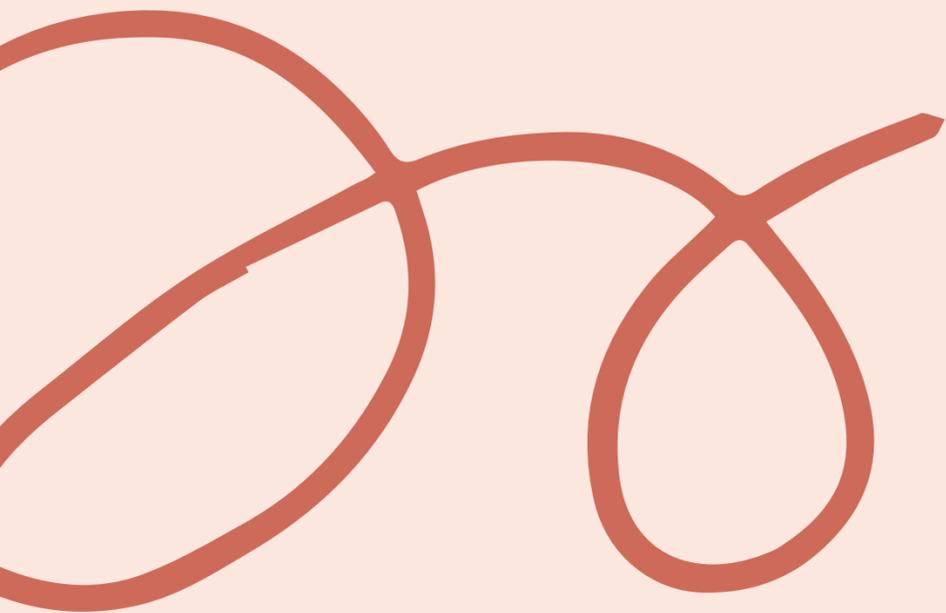
A Mafalda tem 25 anos e trabalha como Web Designer. Vive em Santarém com os pais e o irmão mais novo. Gosta muito de animais e de passar tempo com os amigos. É uma pessoa bastante extrovertida e espontânea, que não gosta de estar fechada em casa. Faz voluntariado no canil municipal e no hospital, ou seja, entre trabalho, voluntariado e conseguir passar tempo com os que mais ama, acaba por ter pouco tempo para si própria.





Customer Journey





Consciência

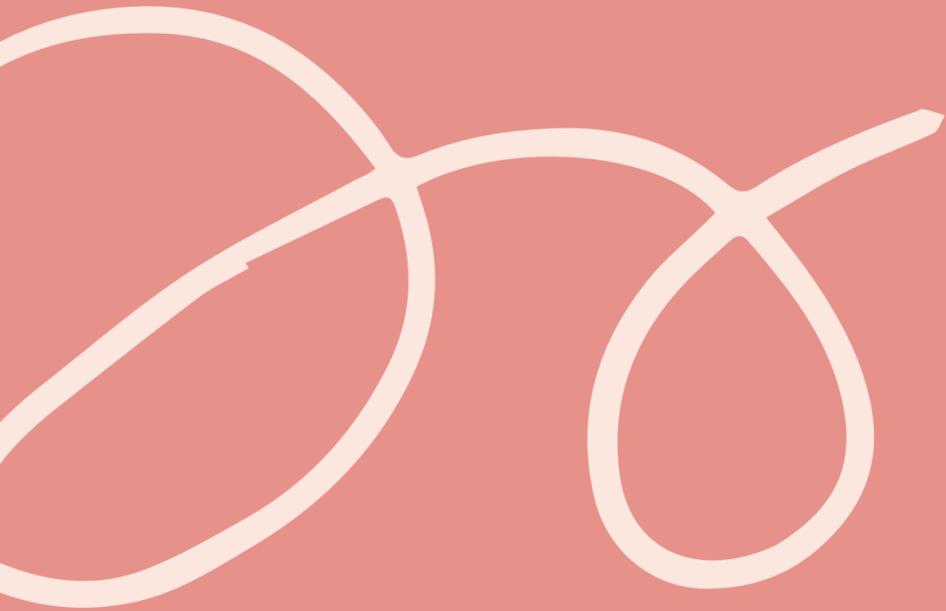


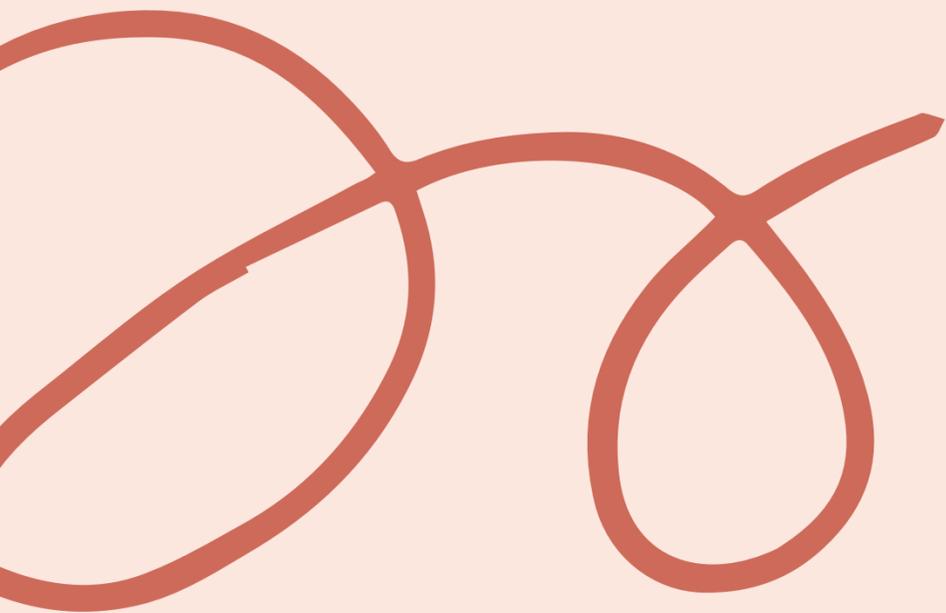
Na fase da consciência a persona percebe que tem um problema e decide procurar informações. Nesta fase pretende-se atrair a persona ao blog, com artigos otimizados pelo SEO, e às redes sociais, Instagram e Facebook, com posts em imagem que resumam os artigos do blog e que remetam para o mesmo.

Consideração

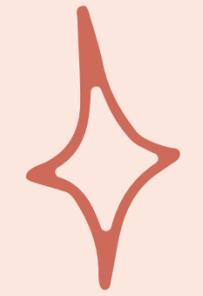
Nesta fase a persona já compreende o seu problema e inicia uma busca por soluções.

Eis o momento de encaminhar a persona do blog para uma landing page com a oferta de um eBook com diversas soluções para o seu problema. Após o preenchimento do formulário, a persona é enviada para uma thanking page com o objetivo de agradecer o download do eBook e de apresentar a nossa solução com um call-to-action que remeta para a página do serviço.





Decisão



A persona mostra interesse ao aceder à página do serviço para obter mais informação. Nesta página do website, para além da informação sobre o serviço, a persona encontra ainda os testemunhos de outros clientes e a possibilidade de ganhar um voucher promocional para a primeira sessão, facilitando a decisão a favor deste serviço.



Após a Campanha



É importante que os clientes não se esqueçam de nós, então, após a campanha é necessário continuar o relacionamento de modo a que voltem a recorrer aos nossos serviços. Esta nutrição de leads recorrerá ao marketing automático (RD Station, por exemplo) e consistirá em inquéritos de satisfação, e-mail marketing com newsletter. A criação e publicação de artigos em blog e de posts para as redes sociais continuarão a ser também uma prioridade.

