

Campanha de Inbound Marketing

Marketing Digital – 2021/2022

Docente: Profª Ana Barros

Discente: Vera Leite da Silva

ISLA
Santarém

Elevator Pitch

- O Problema
- A Solução
- Mercado Alvo
- Concorrência
- A Equipa
- Sumário Financeiro
- Milestones

WHY – Propósito e Diferenciação

Agência especializada em desenvolver, implementar e gerir soluções digitais para necessidades de marketing B2B ou B2C, a partir de uma própria plataforma digital GO4WEB. Para responder às necessidades das marcas no mercado propõe avançadas soluções digitais, implementadas por módulos, permitindo programas de loyalty, rewards, cashback, lojas e-commerce, field sales managers, gamificação e catálogos digitais.

Campanha de Inbound Marketing

Atrair

Atrair tráfego para gerar visitas

Canais: Blog, site, SEO, redes sociais

Converter

Converter visitas em leads

Canais: CTA, landing pages com formulários

Relacionar

Relacionar com leads para gerar oportunidades

Canais: Apresentações, email marketing, emails personalizados, casos de sucesso, artigos blog

Vender

Efetuar vendas para essas oportunidades

Canais: Foco da equipa comercial

Fidelizar

Fidelizar os resultados para otimizar estratégias

Canais: Sucesso do cliente, artigos blog, email marketing, newsletters

ICP

Empresas no setor da alimentação, com + de 50 funcionários, localizadas em Lisboa, com colaboradores dedicados a Trade Marketing e Brand Manager, site criado, marketing como estratégia de negócio e que faturem 40 milhões ao ano.

Persona

Leonor tem 28 anos, é formada em Marketing e trabalha como Brand Manager num grupo que opera em áreas distintas como a alimentação, bebidas, indústria, serviços, imobiliário, restauração e hotelaria. É casada e tem uma filha de 1 ano. Gosta de decoração, de viajar e de passar tempo com a família. É utilizadora de redes sociais e é a partir de internet que se atualiza face às notícias no mundo. Em casa tem uma empregada, mas é a Leonor que trata das compras juntamente com o marido, por norma fazem uma lista e compram online, semanalmente vão ao supermercado fazer as compras necessários do dia-a-dia. Gosta de praticar exercício antes de começar a trabalhar, de experimentar restaurantes novos e tem um gosto especial por moda.

Jornada do Cliente

Atrair



Converter



Vender



Fidelizar

O potencial-Cliente não tem consciência que tem um problema ou necessidade

O objetivo é conquistar visitantes regulares e valiosos para a empresa

Canais: Blog, site, SEO, redes sociais

Aqui o potencial-Cliente já chegou à conclusão que efetivamente tem um problema

O objetivo é transformar os visitantes mais regulares e estratégicos em leads

Canais: CTA, landing pages, email marketing, automação de marketing, materiais ricos

O potencial-Cliente já pesquisou e encontrou algumas soluções para o seu problema

O objetivo é converter leads interessadas em boas vendas

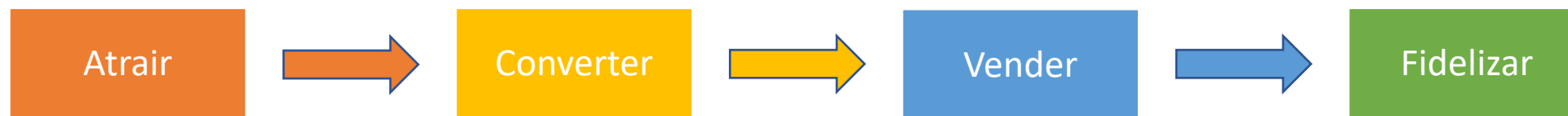
Canais: Apresentações, reuniões, email marketing, emails personalizados

No fim do processo, o potencial-Cliente avalia as opções e toma a sua decisão

O objetivo é oferecer a melhor experiência para os clientes para fidelizá-los e torna-los promotores da nossa agência

Canais: Sucesso do cliente, conteúdos relevantes, newsletters, canais de comunicação aberta

Jornada do Cliente



Exemplos temas:

Monitorize de forma integrada a atividade da sua equipa de vendas; Porque devemos aplicar estratégias de gamificação

Tipologias conteúdo:

Artigos de blog, vídeo content, eBooks

Exemplos temas:

5 vantagens da gamificação; Como gerar mais vendas

Tipologias conteúdo:

eBooks, artigos de blog, webinars, vídeo content, templates

Exemplos temas:

Sinais de que a sua empresa pode estar a precisar do serviço GO4WEB

Tipologias conteúdo:

Templates, webinars, casos de sucesso, artigos de blog, apresentações

Exemplos temas:

Caso de Sucesso – Entenda como a empresa X aumentou a sua capacidade de produção; Demonstração live da ferramenta GO4WEB

Tipologias conteúdo:

Casos de sucesso, demos, trials