



# [Formação Avançada em Marketing Digital para PME's –

Como gerar oportunidades de negócio através da Internet]

Reprodução Proibida

## ENQUADRAMENTO

### O QUE É O MARKETING DIGITAL?

O Marketing Digital é a utilização das novas tecnologias como as redes sociais, os blogs, os podcasts, os sites de partilha de vídeo e outros media digitais para alcançar potenciais clientes, levá-los a interessar-se pelos seus produtos e serviços, a motivá-los e finalmente a qualificá-los para fazer negócios com a sua empresa. O Marketing tradicional continuará a ter o seu lugar, mas o Digital é certamente o futuro. O uso da internet móvel será muito em breve o meio preferencial de acesso, estando os telefones inteligentes no bolso de todos, os tablet são agora uma visão comum e as pessoas estão constantemente conectadas à internet.

A internet é hoje a principal maneira para a maioria das pessoas encontrar e pesquisar empresas e serviços antes de comprar, o Marketing Digital faz com que você ou a sua empresa sejam encontrados.

As redes sociais estão enraizadas na vida quotidiana e estão aqui para ficar. O Facebook tem mais usuários ativos do que a maioria dos países têm cidadãos, o YouTube atinge mais adultos do que qualquer canal por cabo e dois novos profissionais inscrevem-se no LinkedIn a cada segundo.

A sua empresa deve estar onde os seus potenciais clientes estão, e esses estão na internet.

### Marketing Digital = Marketing Inteligente

Através do poder do Marketing Digital, cada pequeno empresário, cada PME, cada negócio tem agora a capacidade de interagir pessoalmente com potenciais clientes, educar e motivar os consumidores e criar campanhas digitais altamente segmentadas.

Um velho website estilo brochura estática já não é bom o suficiente. Com o leque diversificado de novas plataformas de mídia disponíveis, os seus clientes querem conteúdos interessantes e envolventes, eles querem ver vídeos, ouvir vozes, ver fotografias e interagir com a sua marca através das mais diversas redes sociais.

## BREVE DESCRIÇÃO DO CURSO

A formação avançada em Marketing Digital para PME pretende explorar os fundamentos e as técnicas atuais que constituem uma estratégia de Marketing Digital que atue como um mecanismo de atração, a fim de gerar mais e melhores oportunidades de negócio.

Ao longo do programa serão partilhados temas e ferramentas no âmbito de cada módulo e apresentados as melhores práticas do momento. O programa foi idealizado e concebido para cobrir o essencial de uma presença empresarial ativa na internet, de forma a tornar esse canal numa fonte dinâmica de receita.



# [Formação Avançada em Marketing Digital para PME's –

Como gerar oportunidades de negócio através da Internet]

Reprodução Proibida

## OBJETIVOS GERAIS

No final da ação os formandos deverão ser capazes de, de acordo com os temas propostos:

PARA AS EMPRESAS:

- a) Desenvolver estratégias de marketing digital;
- b) Otimizar os recursos aplicados na estratégia de marketing digital;
- c) Desenvolver campanhas de marketing digital que dão retorno para a empresa;

PESSOALMENTE:

- d) Aumentar as competências pessoais que são as mais procuradas pelos empregadores;
- e) Abrir novas oportunidades profissionais, em mercados nacionais e internacionais;
- f) Criar competências pessoais que são superiores aos seus concorrentes

## OBJETIVOS ESPECÍFICOS

No final da ação os formandos deverão ser capazes de, de acordo com os temas propostos:

- a) Formular, planear e implementar estratégias digitais capazes de funcionar como mecanismos de atração e envolvimento da sua audiência;
- b) Ser autónomos na articulação e na otimização das diversas metodologias a fim de atrair visitantes à sua página web, convertê-los em clientes e torná-los promotores da sua marca.

## DESTINATÁRIOS

- Empresários
- Quadros médios e superiores

que desejam adquirir ou aprofundar conhecimentos teórico-práticos de Marketing Digital.

## PRÉ REQUISITOS

Não existem pré-requisitos obrigatórios, no entanto, são desejáveis e recomendados níveis avançados de conhecimento da língua inglesa e de literacia digital.

Computador portátil para as sessões.



# [Formação Avançada em Marketing Digital para PME's –

Como gerar oportunidades de negócio através da Internet]

Reprodução Proibida

## CONTEÚDOS PROGRAMÁTICOS

### 1. Business models and e-commerce

- 1.1. O Negócio Eletrónico
- 1.2. Gestão de Stocks
- 1.3. Gestão de Transportes
- 1.4. Gestão de Pagamentos
- 1.5. Meios Pull e Meios Push
- 1.6. Casos Práticos de Negócio eletrónico nacional e internacional
- 1.7. Implementação de uma Loja Eletrónica
- 1.8. Casos Práticos de Negócio eletrónico nacional e internacional
- 1.9. Implementação de uma Loja Eletrónica

**Formador:** João Neto

### 2. Search Engine Optimization

- 2.1. Introdução ao SEO, evolução e fatores de ranking
- 2.2. Planeamento e estratégia de SEO
- 2.3. Controlo e Reporting de SEO
- 2.4. SEO técnico, otimização On-page e otimização de Landing Page
- 2.5. Construção de links
- 2.6. SEO móvel, local e internacional

**Formador:** Bruno Gavino

### 3. Web Content Strategy

- 3.1. Estratégia de conteúdos digitais orientados à tarefa e objetivos de negócio
- 3.2. Criação de conteúdos úteis, persuasivos e claros
- 3.3. Plano de gestão de conteúdos

**Formadora:** Maria Spínola

### 4. Social Media and Display Advertising

- 4.1. Enquadramento do panorama Web e o potencial para as empresas
- 4.2. A importância de definir objetivos: 5 dicas para encontrar e interagir com o target
- 4.3. Reconhecer as mais-valias da plataforma de Google e Facebook Adwords
- 4.4. Conhecer as campanhas segmentadas por palavra-chave (Keyword-Targeting)
- 4.5. Conhecer as campanhas segmentadas por site (Site-targeting))

**Formadora:** Isabel Jesus



# [Formação Avançada em Marketing Digital para PME's –

Como gerar oportunidades de negócio através da Internet]

Reprodução Proibida

## 5. E-mail Marketing

- 5.1. Plataformas de e-mail marketing
- 5.2. Melhores práticas de e-mail marketing
- 5.3. Planeamento de campanhas de e-mail marketing
- 5.4. Definição de objetivos de campanhas
- 5.5. Segmentação da base de dados
- 5.6. Tipos de Incentivos
- 5.7. Métricas de campanhas
- 5.8. Landing Pages
- 5.9. Call-to-action

**Formador:** Paulo Pires

## 6. Inbound Marketing

- 6.1. Conceitos de Marketing Digital
- 6.2. Atrair
- 6.3. Converter
- 6.4. Fechar
- 6.5. Encantar

**Formador:** João Ferreira

<b>ÁREA DA FORMAÇÃO</b>	347 – Enquadramento da Organização/Empresa
<b>CARGA HORÁRIA</b>	72H
<b>CRONOGRAMA</b>	Sextas das 19H às 23H e Sábados das 09H às 13H e das 14H às 18H
<b>FORMADORES</b>	Bruno Gavino; Isabel Jesus; João Ferreira; João Neto; Maria Spínola e Paulo Pires

## Bruno Gavino

É consultor em Marketing Digital com ampla experiência nos vários aspetos das vendas online, geração de leads, otimização em e-commerce e consultoria em marketing digital. Tem mais de 15 anos de experiência no digital, na gestão e angariação de tráfego, web marketing, e-commerce, media digital, social media e avaliação de tecnologia.

**Perfil LinkedIn:** <http://www.linkedin.com/in/brunogavino>

## Isabel Jesus

É Licenciada em Jornalismo e Ciências da Comunicação (ramo de Assessoria de Comunicação) pela Universidade do Porto e Mestranda no Mestrado de Marketing Digital do Instituto Superior de Contabilidade e Administração do Porto

É formadora e Consultora de Marketing Digital e Webmarketing. Experiência profissional como Marketer; Especialista em Digital; Assessora de Comunicação; Produção de Conteúdos e Gestão de Informação.

## João Ferreira

É licenciado em Marketing e pós-graduado em Gestão da Informação e Marketing Intelligence.

É atualmente Customer Chief Officer e responsável de CRM na Sanitop, empresa líder de mercado em Portugal no sector da distribuição (B2B) de material sanitário e de climatização.

É especialista em serviço a clientes, vendas e análise de dados.

**Perfil LinkedIn:** <http://www.linkedin.com/in/joaofranciscoferreira>

## João Neto

É Licenciado em Engenharia Informática pelo ISEP – Instituto Superior de Engenharia do Porto e Mestrando em Redes e Serviços de Comunicação pela FEUP – Faculdade de Engenharia do Porto. MCTS – Microsoft Certified Technology Specialist – Microsoft Project Server.

Tem 15 anos de experiência profissional na área da Gestão de Empresas de Tecnologias de Informação, bem como na implementação de Projetos de Tecnologias



# [Formação Avançada em Marketing Digital para PME's –

Como gerar oportunidades de negócio através da Internet]

Reprodução Proibida

de Informação, Marketing Digital, Planeamento e Controlo Financeiro.

Tem no seu curriculum o desenvolvimento de inúmeros projetos no sector público e no sector privado, nas áreas de Banca, Seguros, Defesa, Energia, Governo.

Foi Docente no ISCAP - Mestrado de Marketing Digital; ISVOUGA - Pós Graduação em Comércio Eletrónico;

Tem experiência no desenvolvimento de inúmeros projetos em tecnologias Microsoft e sites/aplicações/aplicações mobile.

**Perfil LinkedIn:** <http://www.linkedin.com/in/bpjoaoneto>

## Maria Spínola

Ajuda empresas a diferenciarem-se da concorrência através de mensagens claras e com valor para os clientes.

É consultora, e formadora, em Copywriting, B2B Content Marketing Mapping e B2B Sales Enablement.

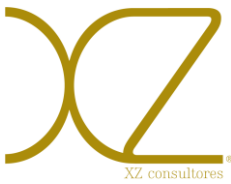
É licenciada em Engenharia de Informática e pós-graduada em Marketing e Inovação para o Retalho e Distribuição. É certificada em Inbound Marketing, Marketing Writing e Writing in Sciences.

Escreveu vários White Papers, com destaque para o "Content Marketing Mapping: O Que Necessita Saber Para Criar Conteúdos Que Vendem (B2B)"

**Perfil LinkedIn:** <http://www.linkedin.com/in/mariaspinola>

## Paulo Pires

Doutorado em em Gestão pela Universidade Portucalense Infante D. Henrique. É professor universitário na área de marketing e leciona Web Marketing em universidades e escolas de referência. Tem uma vasta experiência profissional na área do marketing digital como consultor de projetos.



# [Formação Avançada em Marketing Digital para PME's –

Como gerar oportunidades de negócio através da Internet]

Reprodução Proibida

<b>MODALIDADE DE FORMAÇÃO</b>	<input type="checkbox"/> Aprendizagem
	<input type="checkbox"/> EFA (Educação e Formação de Adultos)
	<input type="checkbox"/> Formações Modulares Certificadas
	<input type="checkbox"/> Formação-ação
	<input checked="" type="checkbox"/> Outra formação não inserida no CNQ <sup>1</sup>

<b>ORGANIZAÇÃO DA FORMAÇÃO</b>	<input checked="" type="checkbox"/> Formação Presencial	72H
	<input type="checkbox"/> Formação a Distância	
	<input type="checkbox"/> Sessões síncronas	
	<input type="checkbox"/> Sessões assíncronas	
	<input type="checkbox"/> Formação Prática em Contexto de Trabalho (PCT)	

<b>METODOLOGIAS DE FORMAÇÃO</b>	<input checked="" type="checkbox"/> Expositivo
	<input checked="" type="checkbox"/> Ativo
	<input checked="" type="checkbox"/> Demonstrativo
	<input type="checkbox"/> Interrogativo

## RECURSOS PEDAGÓGICOS

- |  |   |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> Quadro Branco         | <input checked="" type="checkbox"/> Projetor Multimédia |
| <input checked="" type="checkbox"/> Fotocópias | <input type="checkbox"/> TV-Vídeo                       |
| <input type="checkbox"/> Retroprojektor        | <input checked="" type="checkbox"/> Portátil            |
| <input checked="" type="checkbox"/> Flip-Chart | <input type="checkbox"/> Computadores                   |
| <input checked="" type="checkbox"/> Internet   | <input type="checkbox"/> Outro:                         |

## AVALIAÇÃO - Formas de Avaliação (ex. teste escrito, trabalho em grupo, trabalho individual,...)

1. Teste escrito
2. Trabalho em Grupo
3. Trabalho individual
- 4.

## PARÂMETROS DE AVALIAÇÃO

1. Assiduidade
2. Participação
3. Relação com os pares
4. Consecução dos Objetivos
5. Outro

<sup>1</sup> Catálogo Nacional de Qualificações



# [Formação Avançada em Marketing Digital para PME's –

Como gerar oportunidades de negócio através da Internet]

Reprodução Proibida

## ESPAÇOS E EQUIPAMENTOS

Uma sala em U, devidamente equipada com cadeiras, mesas, tela, videoprojector, Computador e documentação de apoio.

## CERTIFICAÇÃO

A **XZ Consultores** emitirá um certificado de formação profissional a todos os formandos que tiverem uma participação superior a **90%** da carga horária total do curso.