

## Marketing Digital: Conquistar, Reter e Gerar Clientes usando Canais Digitais

### Objetivos Gerais

Este Curso é dirigido a todos os profissionais que pretendam adquirir conhecimentos para aprender como o Marketing Digital poderá ajudar a fazer crescer o seu negócio e receber as melhores estratégias para promover os seus produtos e serviços.

### Objetivos Específicos

No final deste Curso os participantes saberão:

- Conhecer o que é o e-Marketing;
- Atrair clientes para o seu negócio;
- Conhecer ferramentas de retenção de clientes;
- Perceber métricas e a sua aplicabilidade a e-Marketing
- Identificar quais são as Ferramentas digitais mais utilizadas.

### Destinatários

Este Curso é dirigido a todos os profissionais que necessitem conhecer e aplicar o Marketing Digital no seu negócio.

### Pré-requisitos

Os pré-requisitos necessários para frequentar este curso são:

- Ter acesso a um computador ou um tablet com ligação à Internet e um browser (programa para navegar na web), como o Chrome, Safari, Firefox ou Internet Explorer.
- Pode aceder ao curso a partir de qualquer computador (por exemplo, em casa e no escritório), tablet ou smartphone.

### Carga Horária

24 Horas

### Conteúdo Programático

#### Módulo 0 – Apresentação de Plataforma e Método de Utilização

#### Módulo I – E-Marketing – da Teoria à Prática

- O Que é Marketing Digital?
- A Importância do Marketing Digital
- Tudo Sobre Como Fazer Marketing Digital
- Inbound Marketing
- Estratégias de Marketing Digital

- Métricas de Marketing Digital
- Ferramentas de Marketing Digital

## **Módulo II – Como Atrair Clientes**

- 17 Estratégias Para Conquistar Clientes

## **Módulo III – Marketing de Retenção: Descubra Como Utilizar na Sua Empresa**

- O que é retenção de clientes?
- Diferença entre retenção e fidelização
- O que é o marketing de retenção?
- Por que investir na estratégia do Marketing de retenção?
- Clientes mais rentáveis
- Melhoria do Marketing informal
- Resultados melhores a longo prazo
- Como melhorar o seu Marketing de retenção?
- Investir no pós-venda
- Otimize os seus canais de atendimento
- Segmente os seus contatos
- Coloque-se sempre no lugar do cliente
- Quais são as principais estratégias do Marketing de retenção?
- Atendimento de qualidade
- Eficiência na resolução de problemas
- Conhecimento aprofundado dos clientes
- Acompanhamento de métricas

## **Módulo IV – 7 Métricas Fundamentais para Medir Resultados da Estratégia Digital**

- Retorno sobre o investimento (ROI)
- Custo de Aquisição de Clientes (CAC)
- Ticket médio
- Custo por lead (CPL)
- Custo por Clique (CPC)
- Taxa de conversão
- Taxa de Rejeição

## **Módulo V – Ferramentas Digitais nas Empresas: de Tendência a Sobrevivência**

- Acompanhar as tendências de mercado irá melhorar a prestação interna, a satisfação do cliente e tornará a empresa significativamente mais competitiva.
- O caso da gigante Google
- Google Analytics
- Keyword Planner

- Google Trends
- Search Controle

### Módulo VI – 7 Técnicas de Marketing Digital para Aumentar o seu Tráfego

- Onde está o seu cliente?
- SEO: Entregar o conteúdo que o seu cliente pesquisa
- Blog Corporativo
- E-books
- Podcast
- Assessoria de imprensa
- Webinar
- Vídeos

### Metodologia

Este curso tem sempre presente o formador, que irá mesmo dar a formação presencial através da plataforma.

O Formando pode intervir juntamente com o formador ou com os restantes formandos tal como faz na sala de aula.

As apresentações e exercícios serão sempre disponibilizados pelo formador no final de cada sessão de formação.

No final do curso receberá um Certificado de Formação Profissional caso frequente pelo menos 90% das aulas, realize os trabalhos e os testes propostos, participe nas discussões online e tenha avaliação final positiva.

Esta formação é certificada e reconhecida.