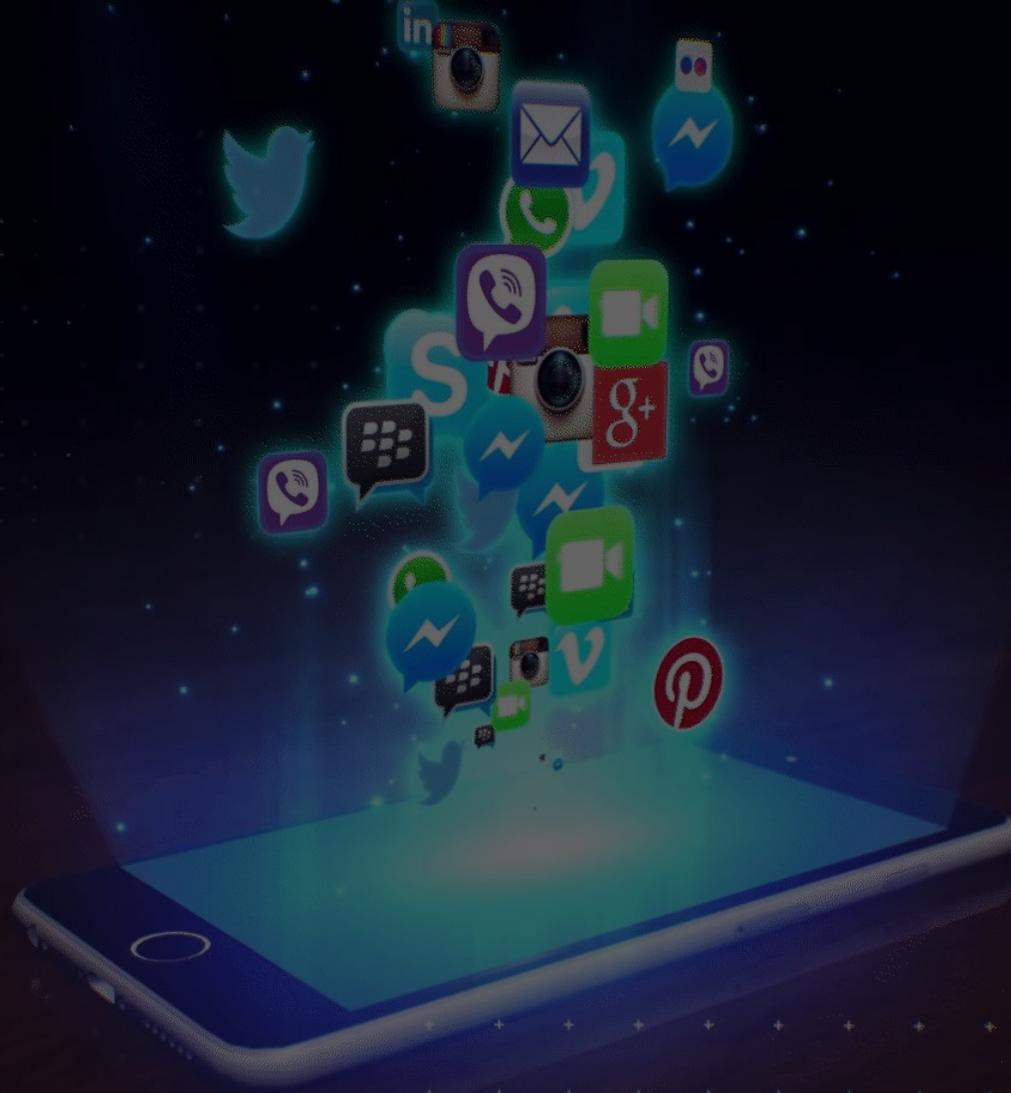




PALESTRA

MARKETING DIGITAL PARA EMPRESAS



Por **Maikon Richardson**

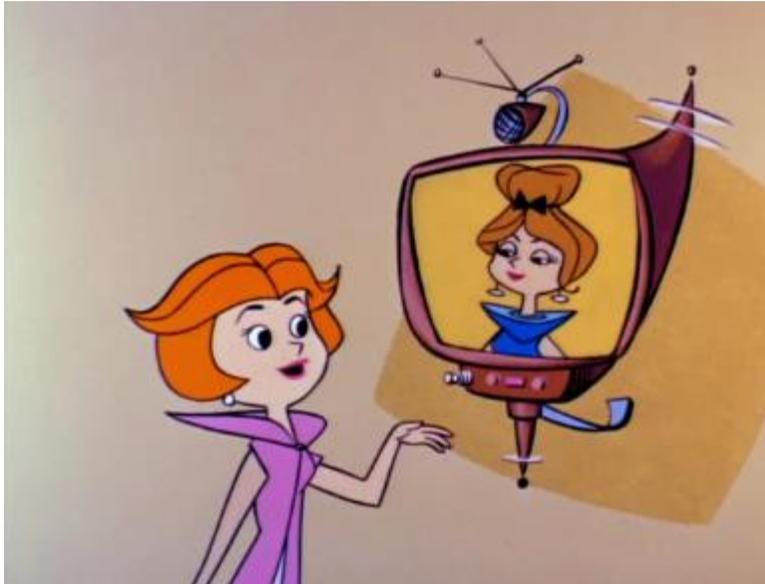


Marketing Digital





O futuro já chegou!



A ficção de ontem é a realidade de hoje.

http://public.media.smithsonianmag.com/legacy_bh/ / <http://www.baboo.com.br/wp-content/uploads/2013/08/chamada-de-video-brasileiros.jpglog/ep3-jane.jpeg>

Liderança do Sebrae Amapá



Luiz Iraçú Guimarães Colares
Presidente do Conselho Deliberativo Estadual



Marcell Houat Harb
Diretor de Administração e Finanças



Waldeir Garcia Ribeiro
Diretor Superintendente



Marciane Costa do Espirito Santo
Diretora Técnica



Mayara Fernanda da Rocha dos Santos
Gerente



Maikon Richardson



<https://www.linkedin.com/in/maikonrichardson/>

Consultor em Marketing Digital / Inbound Marketing

Embaixador da Inovação no Sebrae

14 anos de Sebrae

Especialista em Inovação Tecnológica – FAMAP / ABIPT

Especialista em Gestão de Empresas - CEAP

Especialistas em Gestão de Pequeno Negócios – FIA / USP



o processo de
COMPRAS MUDOU

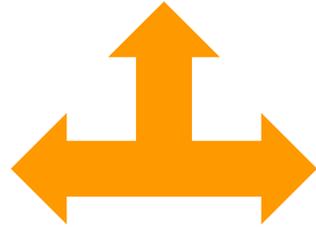
Talvez você se lembre como
as coisas funcionavam ANTES
DA INTERNET

ANÚNCIOS EM TV

RÁDIO

OUTDOORS

e outros meios divulgavam o produto e tentavam criar algum tipo de interesse.



Se esse interesse surgisse, o **vendedor** detinha as informações e encaminhava os consumidores pelo processo da compra.

POR EXEMPLO:

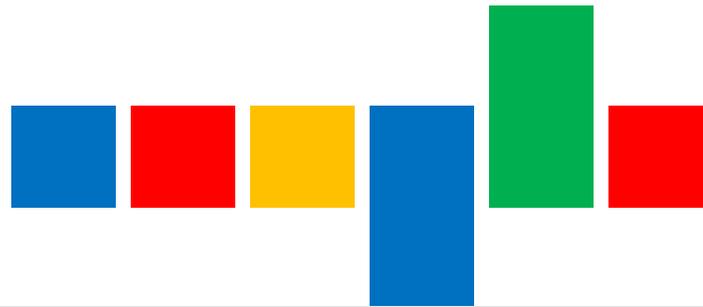
Se você quisesse trocar de carro,
o caminho natural era ir até a concessionária e ter
uma aula:

o vendedor explicaria todos os modelos, preços,
especificações técnicas e etc.



Hoje o PODER
está com o CONSUMIDOR

Ele vai ativamente atrás de informações sobre o que quer comprar.



BASTA JOGAR NO GOOGLE

Informações em sites, fóruns, mídias sociais, anúncios.
Não faltam fontes sobre o produto ou serviço desejado.

Pesquisas indicam que hoje cerca de

60% do processo de compra está feito

quando o consumidor entra em contato com

vendedor.

Antes da Internet



MARKETING DIGITAL DE RESULTADOS

O papel do Marketing Digital é **atrair a atenção do público sem ser invasivo**, de forma educativa, escalável e voltada para resultados.

ESTRATÉGIA BÁSICA DE MARKETING DE RESULTADO

Segmentação de clientes

Identificação do cliente certo que deve ser atraído, caracterização e definição de conteúdo.

Site, Blog e Lojas Virtuais Otimizados

Aluguel de Site, blog ou loja virtual profissional totalmente otimizado nas versões para Computador, Tablet e Smartphone.

Mídias Sociais

Criação de página profissional nas principais redes sociais da internet totalmente integrados ao site, blog e loja virtual.

Sites de Classificados

Anúncio nos maiores sites de classificados da internet.

Geolocalização

Criação de localização no mapa do Google para ser encontrado pelo GPS do celular e Carro.

SEO - Otimização das ferramentas

Melhoria do posicionamento do site, blog, ou loja virtual a frente dos concorrentes nas buscas do Google, Bing e Yahoo.

Produção de Conteúdo

Atração de clientes através da criação e publicação de conteúdo para o site, blog, lojas virtuais e mídias sociais.

Propaganda nas mídias sociais

Aceleração da atração de clientes através da veiculação de anúncios pagos nas mídias sociais, Facebook, Instagram, etc.

Propaganda no Google

Aceleração da atração de clientes através da veiculação de anúncios pagos na busca do Google, geolocalizados e em sites e blogs.

Páginas de Captura com Ofertas

Criação de listas de clientes através da captura dos dados de cadastrais, para envio de mensagens, e-mails e ofertas de promoção.

Vendas

É chegada a hora de colher os frutos de seu trabalho. Mas não termina aqui, os e-mails continuam para sempre.

Máquina de vendas

Criação de uma automação de Marketing para vendas integrada as mídias sociais, site, blog, loja virtual e CRM.

Mensagens de Relacionamento e Ofertas

Ofertas de produtos e serviços através do relacionamento com potenciais clientes através do envio programado e segmentado de mensagens via e-mail, SMS, WhatsApp, etc.

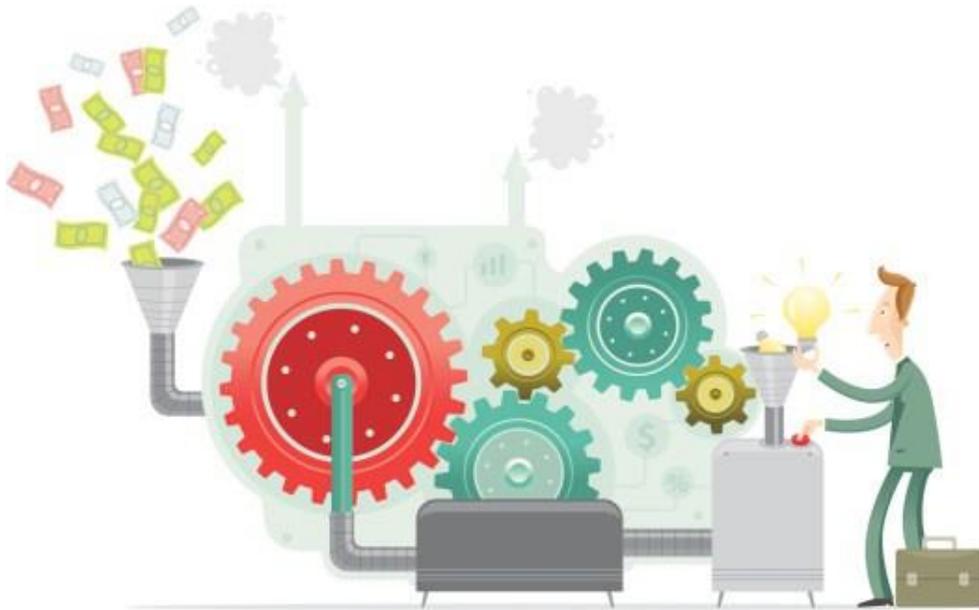
Aluguel de Banner em Sites e Blogs

Aceleração da atração de clientes através da colocação de banner de anúncios em sites e blogs mais visitados da cidade para atração de clientes.

Gestão de Canais e Mídias Sociais

Atração de clientes através do gerenciamento e manutenção de sites, blogs, lojas virtuais e mídias sociais de forma profissional.

O que você Precisa saber antes



Tempo estimado: **3 a 6 meses**

Time necessário: **1 ou 2 pessoas em Marketing e Vendas**

Sabe os conceitos básicos de Marketing Digital: **Lead, blog, e-mail marketing...**

Canais: Precisa ter um **site ou loja virtual** e **Facebook e instagram**

Glossário de Marketing Digital

3 de janeiro de 2018

Maikon Richardson

Marketing Digital

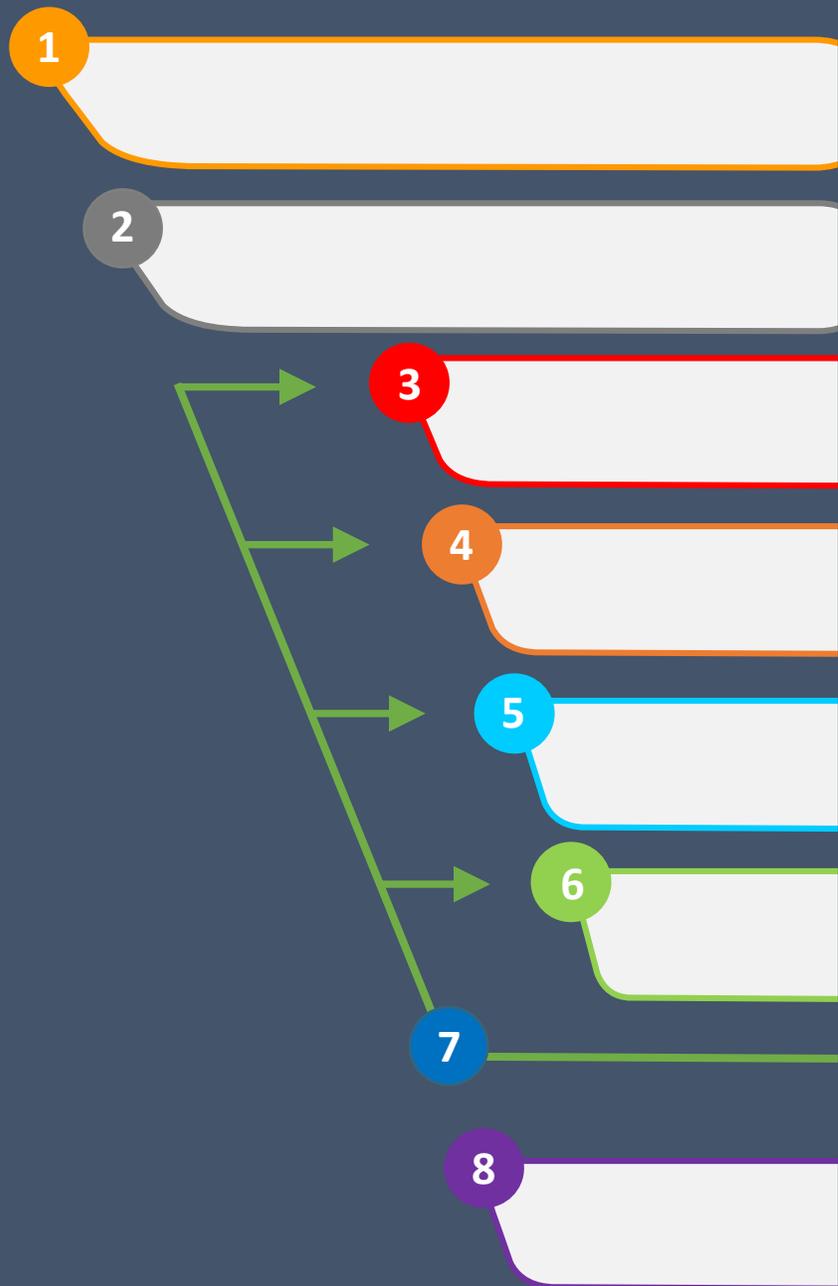
Empresas

Nenhum comentário



Preparamos um glossário de Marketing Digital com os principais termos usados pelos profissionais de mercado para você entender e aplicar em sua empresa.

<http://maikon.biz/glossario-de-marketing-digital/>



- 1** Planejar
- 2** Posicionar
- 3** Atrair Visitantes
- 4** Converter em Leads
- 5** Relacionar-se com a base
- 6** Fechar vendas
- 7** Analisar os resultados
- 8** Reter clientes conquistados

1

PLANEJAR



➤ **Diagnóstico**



1

Diagnóstico de Maturidade de Marketing Digital

A top-down view of a wooden desk with a laptop, a smartphone, a coffee cup, and a person's hand pointing at a document with charts and graphs. The document features a line graph, a pie chart, and a bar chart. The scene is lit with a warm, orange glow.

www.ap.sebrae.com.br

<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/ap/sebraeaz/diagnostico-de-maturidade-de-marketing-digital,16f54b9c70976610VgnVCM1000004c00210aRCRD>

1

PLANEJAR



➤ Segmentação de clientes



Criação de persona



Um persona comprador (Buyer Persona) é a **representação do seu cliente ideal**, com todas as principais características e necessidades.

PLANEJAR



➤ Estratégia de Marketing Digital



POSICIONAR



- Criação de site
- Loja Virtual



LOJA VIRTUAL



Vender

SITE DA EMPRESA



Apresentar



➤ Criação de canais nas Mídias Sociais

(Facebook, Instagram, LinkedIn, etc)



Tenha um bom perfil para sua empresa



maikonbiz

Editar perfil



206 publicações

3.884 seguidores

4.238 seguindo

MAIKON.biz

 #Estrategista de #MarketingDigital para #Empresas.

 #Consultor de #InboundMarketing

 #Embaixador da #Inovação

 #Palestrante

 Marido Apaixon

www.maikon.biz

The image shows a composite of three elements: a mobile app interface on the left, a desktop website header and main content in the center, and a business profile card on the right.

Mobile App Interface (Left): Shows a WhatsApp Business profile for "Sandra's Cakes". The profile picture is a cake. The status is "online". The business account information includes: "Business account", "We offer freshly baked breads, cakes, pastries, and other desserts. Custom cakes for all occasions.", "201, Arenia Corner, Vashi, Mumbai", "Food & Grocery", and "Monday 08:00 - 20:00".

Desktop Website Header (Top): Features the WhatsApp logo and the text "WhatsApp". Navigation links include "WHATSAPP WEB", "RECURSOS", "DOWNLOAD", "SEGURANÇA", "FAQ", and a language selector "PT (BR)".

Desktop Website Main Content (Center): Features a large green "B" logo in a speech bubble. The heading is "Aplicativo WhatsApp Busin". The text describes the app as a free tool for small businesses to interact with customers. Below, it says "O WhatsApp pode ajudar você a oferecer suporte ao cliente importantes aos clientes. Saiba mais sobre o API para Whats". At the bottom, it says "FAÇA DOWNLOAD EM SEU CELULAR" with buttons for "ANDROID" and "IPHONE".

Business Profile Card (Right): Features a photo of a man with glasses. The name is "Maikon Richardson". The phone number is "+55 96 8116-5692". The website is "www.maikon.biz". There are icons for chat, video call, and voice call.



Maikon Richardson

@maikonrichardson

Página inicial

Sobre

Curtidas

Loja Virtual

Avaliações

Fotos

Vídeos

Publicações

Ofertas

Eventos

Serviços

Loja

Grupos



Página empresarial



Seguindo



Compartilhar



Ver ofertas



Escreva algo...



Compartilhar uma foto ou vídeo



Anunciar o seu negócio



Criar uma oferta



Iniciar um vídeo ao vivo



Receber ligações telefônicas



Receber mensagens



Ajudar as pessoas a encontrar seu negócio



Criar um evento

Consultor de marketing em Macapá

4,7 ★★★★★ · Sempre aberto

66% de taxa de resposta, tempo de resposta de 4 dias

Responda mais rápido para ativar o atalho



2.689 curtidas +6 esta semana

Marcelo Assunção e outros 378 amigos



2.644 seguidores

Ver feed de Páginas



Publicações das Páginas que você curtiu como sua Página

POSICIONAR



➤ **Cadastro do negócio em sites de classificados.**





entrar

guiamais.com

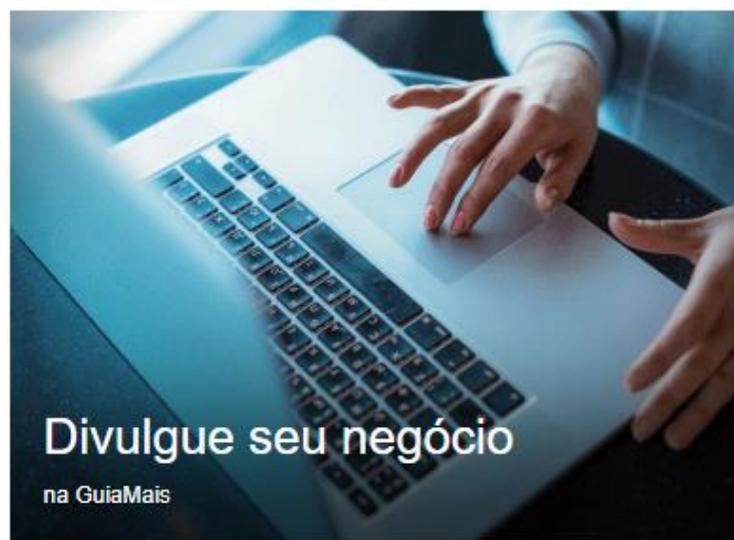
Encontre, avalie e compartilhe locais e empresas perto de você

O que: ex: pizzaria, bar ou restaurante

Onde: Macapá, AP



O que fazer em Macapá, AP ▼

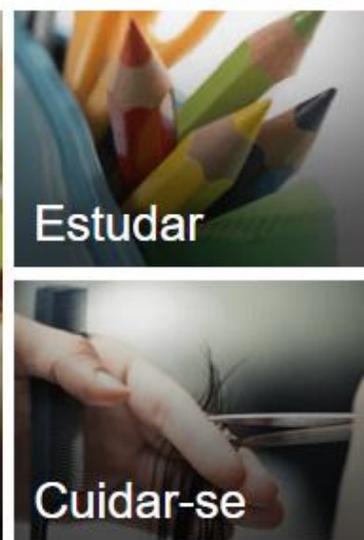


Divulgue seu negócio

na GuiaMais



Comer

aproveite os melhores
restaurantes nos melhores
lugares

Estudar

Cuidar-se



Descontos

Cupons Grátis

COMPRAR

PEQUENAS
EMPRESAS

ECONOMIZE ATÉ R\$ 750

**Vostro 14 5000**8ª geração
do processador
Intel® Core™ i7,
Windows 10 Pro

Frete grátis

Compre agora

Estou procurando por...



Imóveis



Autos e peças



Para a sua casa



Eletrônicos e celulares



Vagas de emprego



Serviços



Músicas e hobbies



Esportes e lazer



Moda e beleza



Agro e indústria



Todas as Categorias

Para apegar e desapegar, OLX.

Anúncios recentes



Kit A10 7860K R7 2GB de Video dedicada
R\$ 750



Paradise Sky/ 3 dormitórios/ 84m²/ Do...
R\$ 312.000



99154-6952
Controle Ps3 ou PC Knup Joystick Sem Fio...
R\$ 75



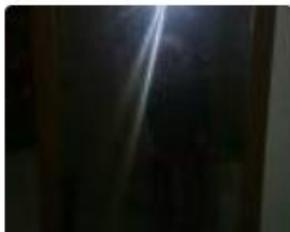
Apple Watch 42mm
R\$ 1.700



Telão Smart Tv 55" Zerada LG Modelo Nov...
R\$ 2.100



Suporte tv universal fixo LCD 13a 120 polegadas
R\$ 45





Apontador > Busca por: em Macapá, AP

Tecnologia para Meio Ambiente

Fornecemos o mais completo suporte do mercado Clean Environment

ABRIR

Resultados em Macapá, AP

Filtrar o resultado

23768 resultados encontrados

Eu quero

Encontrar estacionamento

Reservar Hotel

Categorias

alimentos e bebidas

animais

arte e cultura

Maplink Revenda Google - Brasil

★★★★★ (5 avaliações) APONTADOR +

Rua Fidêncio Ramos, 302, Vila Olímpia, São Paulo - SP

☰ VER MAIS ☎ VER TELEFONE



Leap Consultoria

★★★★★ (0 avaliações) APONTADOR +

Avenida Padre Antônio José dos Santos, 78, Cidade Monções, São Paulo - SP

Fecha às 20:00 ABERTO

☰ VER MAIS ☎ VER TELEFONE



Comparador de hotéis



Porto Seguro, Nav...

R\$64



Cabo de Santo Agos...

R\$76



Porto de Galinhas, ...

R\$79



Cuiabá, Mato Gros...

R\$135



Cuiabá, Getúlio...

R\$107



Várzea Grande, SI...

R\$152

POSICIONAR



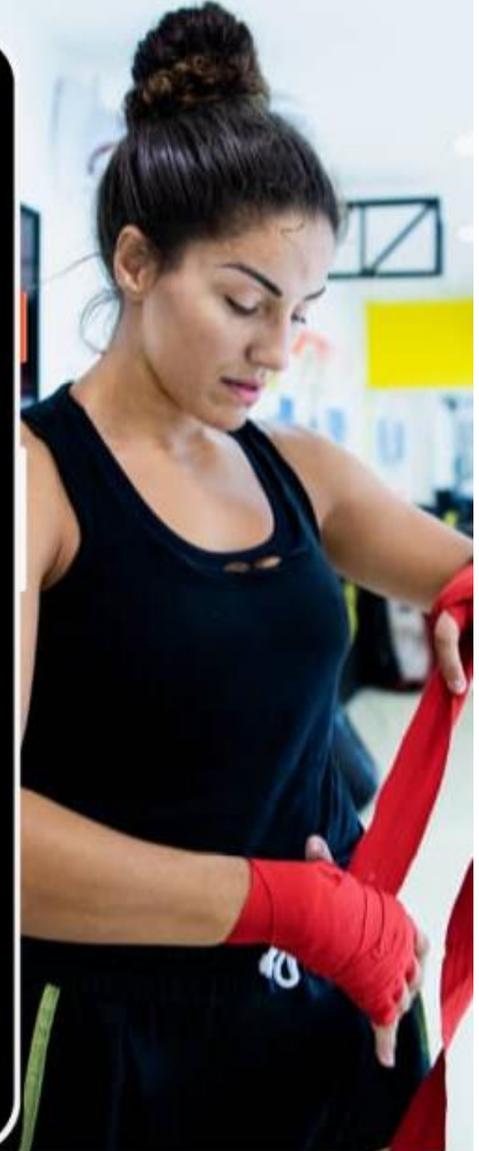
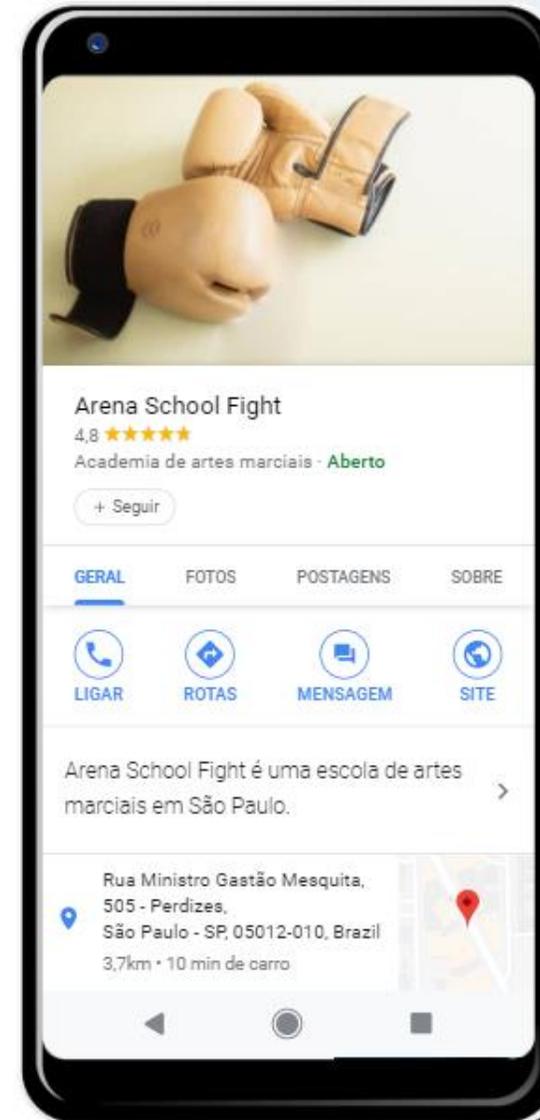
➤ Colocação da empresa no Mapa do Google



Interaja com os clientes no Google de graça

Com a conta do Google Meu Negócio, você tem muito mais que uma ficha com as informações da sua empresa. O perfil de negócio é um recurso que permite que você se conecte com os clientes através da Busca do Google e no Google Maps de forma gratuita.

[Gerenciar agora](#)

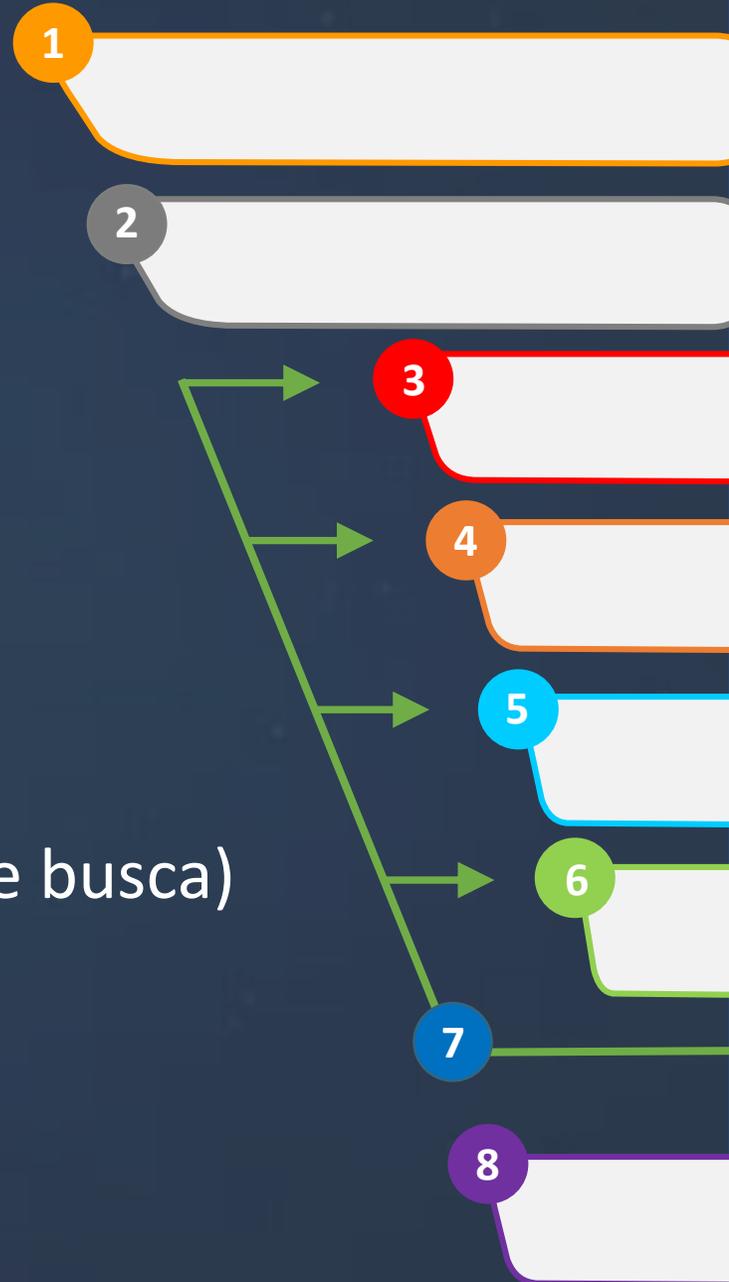


POSICIONAR



➤ **SEO – Search Engine Optimization**

(Otimização para mecanismos de busca)





ATRAIR VISITANTES



➤ **Produção de conteúdo para atração de cliente**



Crie um blog para seu site ou loja virtual, ele será a central de conteúdos para atração do cliente



Produzir 4 posts

Produza no mínimo 4 artigos para seu blog por mês



Como registrar uma marca no INPI

Procurando como registrar uma marca no INPI? Conheça os documentos necessários, como acompanhar e como conseguir ajuda para sua empresa.

[LEIA MAIS >](#)



Como contratar uma Agência de Marketing Digital

Dicas práticas sobre como contratar uma agência de marketing digital para as ações de Marketing da sua empresa. O que observar e quais resultados devem ser cobrados.

[LEIA MAIS >](#)



Porque você precisa ter um site

Você precisa ter um site, porque seus clientes não vão conseguir achar sua empresa usando somente as mídias sociais. Você tem que ser encontrado.

[LEIA MAIS >](#)



Como usar o Instagram para lojas de roupas

Conheça 17 dicas de Como usar o Instagram para lojas de roupas para aumentar os seguidores, as vendas e a atração de novos clientes para sua empresa.

[LEIA MAIS >](#)

Produzir material

Colocar a mão na massa e fazer com equipe interna ou terceirizada os conteúdos.



Briefing de produção de conteúdo

Use nosso formulário para organizar o envio de suas solicitações de conteúdo para seu jornalista ou produtor. Assim, ele terá de forma organizadas as informações necessárias para elaborar um conteúdo de qualidade para seu site, blog ou loja virtual. Vamos começar?

Campos marcados com um * são requeridos

Nome da empresa:

Qual o seu objetivo com a estratégia de conteúdo? *



Gerador de Conteúdo

Use nosso gerador de conteúdo para criar postagens sob medida para seu blog ou site. A estrutura do texto foi construída com base nas melhores técnicas de Marketing de Conteúdo. Gere agora artigos incríveis.

Campos marcados com um * são requeridos

Título do conteúdo * ?

Palavra-Chave principal + Complemento do título (em 65 caracteres com espaços)

<http://maikon.biz/briefing-de-conteudo/>

<http://maikon.biz/gerador-de-conteudo/>

Produzir material

Colocar a mão na massa e fazer com equipe interna ou terceirizada os conteúdos.

Equipe própria: Jornalista, redator publicitário, equipe de atendimento, vendas ou marketing;

Empresa terceirizada: Rock Content, Redaweb, Contenttools, outras;

Freelancers: Jornalista, Assessoria de imprensa, designer, etc.

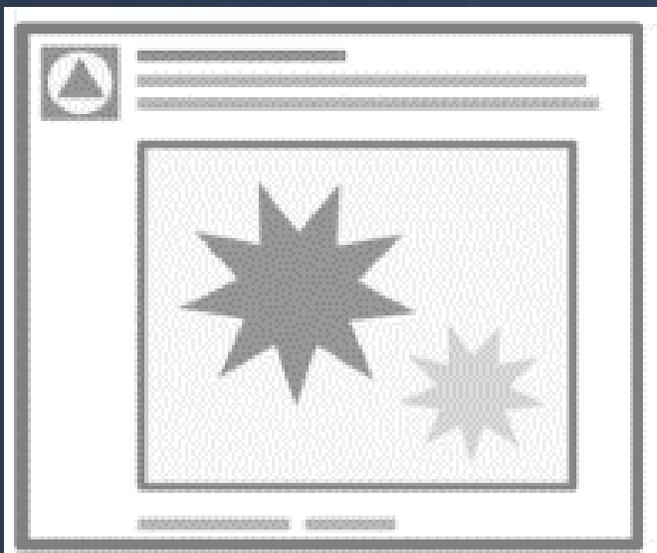
ATRAIR VISITANTES



Gestão de Canais & Mídias Sociais



ATRAIR VISITANTES



➤ **Propaganda nas Mídias Sociais**



Anúncios nas Redes Sociais

Criação de anúncios segmentados nas redes sociais



facebook

Ads



Instagram Ads



Ads

Linked **in** ads

O verdadeiro poder das redes sociais

☰ Páginas

MR Maikon
 67
Ajuda ?

★ Usados com frequência	☰ Plano	+ Criar e gerenciar	📊 Medir e informar	🗄️ Ativos	⚙️ Configurações
Gerenciador de Anúncios	Informações do público	Gerenciador de Negócios	Relatórios de anúncios	Públicos	Configurações da conta de anúncios
Públicos	Central de Criativos	Gerenciador de Anúncios	Conversões personalizadas	Imagens	Faturamento e formas de pagamento
Faturamento e formas de pagamento		Power Editor	Analytics	Pixels	Configurações do negócio
Configurações do negócio		Publicações da Página		Eventos offline	
		Painel de aplicativos		Catálogos de produtos	
		Verificador de Aplicativo para Anúncios		Locais comerciais	
		Regras automatizadas		Vídeos	

Todas as ferramentas >
ℹ️ Passe o mouse para saber mais sobre qualquer link.

Loja Virtual

Avaliações

Fotos

Vídeos

Publicações



Receber ligações telefônicas



Receber mensagens



Ajudar as pessoas a encontrar seu negócio



Criar um evento

2.644 seguidores

Ver feed de Páginas

Publicações das Páginas que você curtiu como sua Página

Você pode encontrar o Gerenciador de Anúncios acessando <https://www.facebook.com/ads/manager>.

Páginas

Pesquisar empresa

MR Maikon 67 Ajuda ?

Usados com frequência	Plano	Criar e gerenciar	Medir e informar	Ativos	Configurações
Gerenciador de Anúncios	Informações do público	Gerenciador de Negócios	Relatórios de anúncios	Públicos	Configurações da conta de anúncios
Públicos	Central de Criativos	Gerenciador de Anúncios	Conversões personalizadas	Imagens	Faturamento e formas de pagamento
Faturamento e formas de pagamento		Power Editor	Analytics	Pixels	Configurações do negócio
Configurações do negócio		Publicações da Página		Eventos offline	
		Painel de aplicativos		Catálogos de produtos	
		Verificador de Aplicativo para Anúncios		Locais comerciais	
		Regras automatizadas		Vídeos	

Todas as ferramentas >

i Passe o mouse para saber mais sobre qualquer link.

Loja Virtual

Avaliações

Fotos

Vídeos

Publicações



Receber ligações telefônicas



Receber mensagens



Ajudar as pessoas a encontrar seu negócio



Criar um evento



2.644 seguidores

Ver feed de Páginas



Publicações das Páginas que você curtiu como sua Página

Você pode encontrar o Gerenciador de Anúncios acessando <https://www.facebook.com/ads/manager>.

Criação de público no Facebook - Personalizado

Criar um Público Personalizado

Como você deseja criar este público?

Alcance pessoas que têm um relacionamento com o seu negócio, sejam clientes existentes ou pessoas que interagiram com o seu negócio no Facebook ou em outras plataformas.

- Arquivo de clientes**
Use um arquivo de clientes para estabelecer a correspondência entre seus clientes e pessoas no Facebook e criar um público com base nas correspondências. Os dados serão convertidos em hashes antes do carregamento.
- Tráfego do site**
Create a list of people who visited your website or took specific actions using Facebook Pixel.
- Atividade em aplicativos**
Crie uma lista de pessoas que iniciaram seu aplicativo ou jogo, ou que executaram ações específicas.
- Envolvimento no Facebook**
Crie uma lista de pessoas que interagiram com o seu conteúdo no Facebook.

Esse processo é seguro e os detalhes sobre seus clientes ficarão protegidos.

Cancelar



Criar um Público Personalizado

Arquivo de clientes

- Adicione clientes a partir do seu próprio arquivo ou copie e cole os dados**
Use as informações dos seus clientes para associá-los a pessoas no Facebook.
- Importar do MailChimp**
Importe endereços de email diretamente desta conexão de terceiros fornecendo suas credenciais de login.

Arquivo de clientes com valor vitalício (LTV)

- Inclua o LTV para obter semelhantes com melhor desempenho**
NOVO
Use um arquivo com LTV para criar um semelhante mais parecido com seus clientes mais valiosos.

Voltar

Criar um público salvo



Nome do público

Nomeie o seu público

Público potencial:

Alcance potencial: 143.000.000 pessoas

Públicos Personalizados ⓘ

Adicionar Públicos Personalizados ou Públicos Semelhantes

Excluir | Criar novo ▼

Localização ⓘ

Pessoas que moram neste local ▼

Brasil

Brasil

Incluir ▼ | Adicionar locais

Adicionar locais em massa...

Idade ⓘ

13 ▼

-

65+ ▼

Detalhes do público:

- Local – morando em:
 - Brasil
- Idade:
 - 13 a 65+

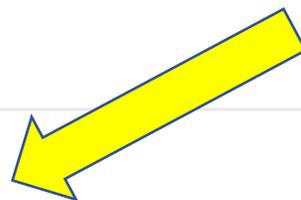
Cancelar

Criar público



Detalhes do público

Veja como este público está definido



Nome do público Clientes de Interessados em Roupas

Detalhes do público salvos Local – morando em: Brasil: Macapá (+40 km) Amapá

Idade: 18 a 60

Gênero: Mulheres

Idioma: Português (Brasil)

Pessoas que correspondem a: Status de relacionamento: Em um relacionamento sério ou Noivo

Editar

Criar público ▾ **Filtros** ▾ **Personalizar colunas** ▾

<input type="checkbox"/>	Nome
<input type="checkbox"/>	Clientes de Interessados em Roupas

Tamanho	Disponibilidade
22.000	● Pronto

Facebook Pages (Páginas) | Pesquisar empresa | MR Maikon | 67 | Ajuda ?

★ Usados com frequência	☰ Plano	+ Criar e gerenciar	📊 Medir e informar	🗄️ Ativos	⚙️ Configurações
Gerenciador de Anúncios	Informações do público	Gerenciador de Negócios	Relatórios de anúncios	Públicos	Configurações da conta de anúncios
Públicos	Central de Criativos	Gerenciador de Anúncios	Conversões personalizadas	Imagens	Faturamento e formas de pagamento
Faturamento e formas de pagamento		Power Editor	Analytics	Pixels	Configurações do negócio
Configurações do negócio		Publicações da Página		Eventos offline	
		Painel de aplicativos		Catálogos de produtos	
		Verificador de Aplicativo para Anúncios		Locais comerciais	
		Regras automatizadas		Vídeos	

Todas as ferramentas > | *Passa o mouse para saber mais sobre qualquer link.*

Loja Virtual | Avaliações | Fotos | Vídeos | Publicações

Receber ligações telefônicas | Receber mensagens | Ajudar as pessoas a encontrar seu negócio | Criar um evento

2.644 seguidores | Ver feed de Páginas | Publicações das Páginas que você curtiu como sua Página

Você pode encontrar o Gerenciador de Anúncios acessando <https://www.facebook.com/ads/manager>.

Campanha: Escolha seu objetivo.

[Ajuda: Escolher um objetivo](#) | [Usar campanha existente](#)

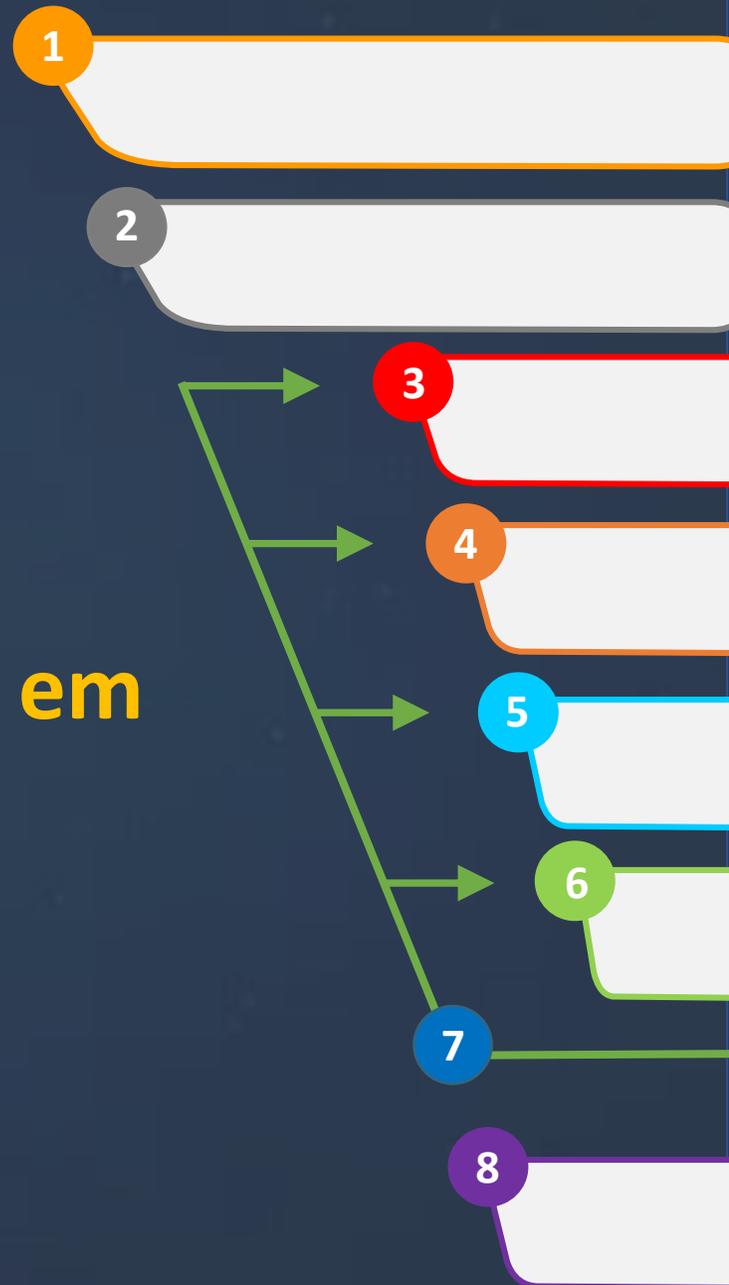
Qual é o seu objetivo de marketing?

Reconhecimento	Consideração	Conversão
 Reconhecimento da marca	 Tráfego	 Conversões
 Alcance	 Envolvimento	 Vendas do catálogo de produtos
	 Instalações do aplicativo	 Visitas ao estabelecimento
	 Visualizações do vídeo	
	 Geração de cadastros	

ATRAIR VISITANTES



➤ **Aluguel de Banner em Sites e Blogs**





Obra conta a história da música amapaense

Livro será lançado na Praça Veiga Cabral, na sexta-feira (25)



Advogado é indiciado por ficar com indenização de cliente



ÚLTIMAS



EM MACAPÁ

Com 518 membros, família celebra o amor e a harmonia

Todos os anos, a família Caiana e Auta Augusta Ramos se reúne para um gigantesco almoço ao ar livre

Seja cliente

Domestilar

Saiba mais: www.domestilar.com.br

FÓRUM SEBRAE
DE CONHECIMENTO

28 a 30/08 | 18h às 21h | Sede do Sebrae/AP

29/08
Nathalia Arcuri
JORNALISTA E YOUTUBER
NÃO EMPREENHA POR DINHEIRO,
MAS PARA MUDAR A VIDA DE ALGUÉM

SEBRAE

Adquira seu ingresso
antecipado!

www.vendas.ap.sebrae.com.br
0800 570 0800 | (96) 3312-2834

27/09/2015 10h13 - Atualizado em 27/09/2015 12h19

No AP, especialista orienta como divulgar e vender nas mídias sociais

Evento vai abordar criação e gerenciamento de perfis no Facebook. Palestra será no dia 2 de outubro, em uma faculdade de Macapá.

Jorge Abreu
Do G1 AP



Organizador geral do evento Maikon Richardson
(Foto: Jorge Abreu/G1)

Especialistas do **Amapá** e de **São Paulo** vão promover uma palestra para orientar empresários, estudantes, profissionais de comunicação e agências de marketing e propaganda, sobre técnicas de recursos das mídias sociais para venda e divulgação de serviços. O evento "Facebook Marketing" vai ocorrer no dia 2 de outubro, às 16h, numa faculdade da Zona Norte de Macapá.

Aberta ao público, a palestra vai contar com a participação da analista de marketing de SP Briscilla Saldanha. Ela vai abordar aspectos

smart fit

CHAMA CHAMA CHAMA
CHAMA CHAMA CHAMA

NA SMART FIT

— 1º MÊS SÓ —
R\$39,90

+ taxa zero no plano black

COMPRE AGORA

*Consulte condições no site

Amapá

veja tudo sobre >



'Me senti empoderada', diz autônoma em ação no Dia...

08/03/2019



Mais de 1,4 mil casos de violência contra mulher

ATRAIR VISITANTES

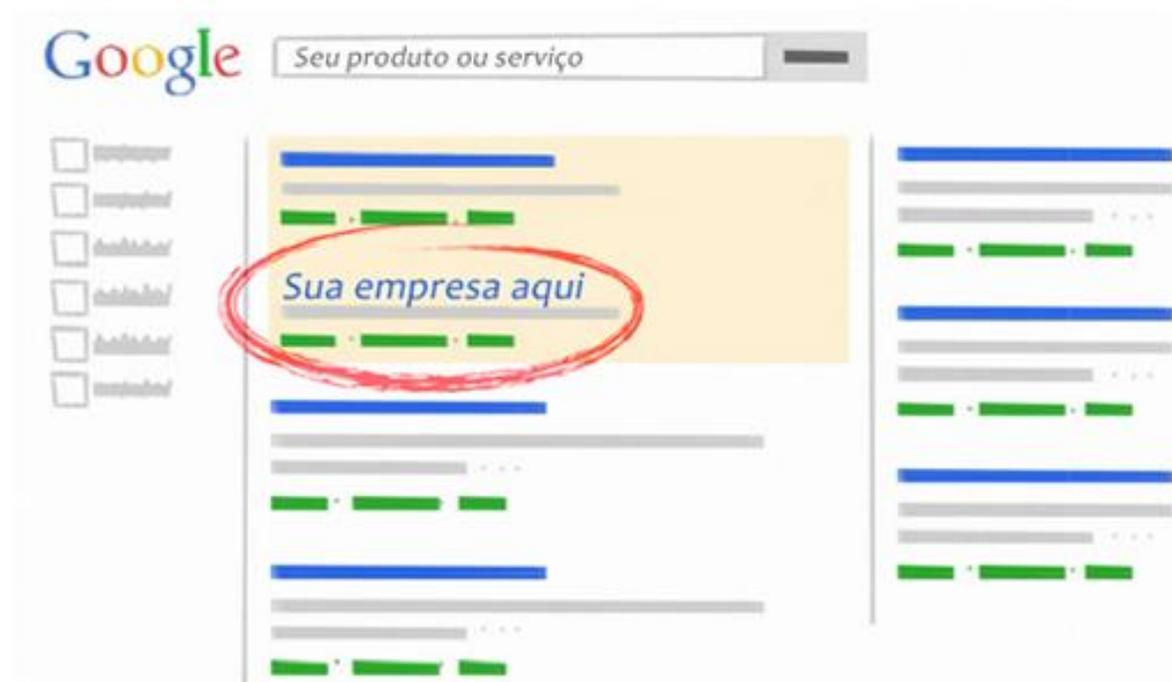


➤ Propaganda no Google



Anúncios no Google

Criação de anúncios segmentados no Google



Esse concorrente **COBRA** no crédito
3,19%

A SafraPay,
0%

Peça já a sua →
*Consulte condições em safrapay.com.br

- Quiosques demolidos
- Bombeiro morre em resgate
- Morte de bebê
- Frente fria
- Reforma na Segunda Ponte

MACAPÁ



Esse concorrente **ALUGA** a máquina por:
R\$ 74,50

A SafraPay,
ZERO

Peça já a sua →
*Consulte condições em safrapay.com.br

CONVERTER EM LEADS



- **Páginas de captura**
- **Call to action**
- **Formulários**
- **Materiais Ricos**



Criação de Landing Page

Criação de uma página para hospedar sua oferta



Diagnóstico GRÁTIS de Marketing Digital

Descubra problemas e encontre oportunidades para aumentar o desempenho do seu negócio na internet.

Nome*

Email*

Vínculo com a empresa*

Porte da empresa*

Tipo de Empreendimento*

Qual sua principal dificuldade em Marketing?*

5 + 3 = ?

Diagnóstico GRÁTIS de Marketing Digital para sua empresa

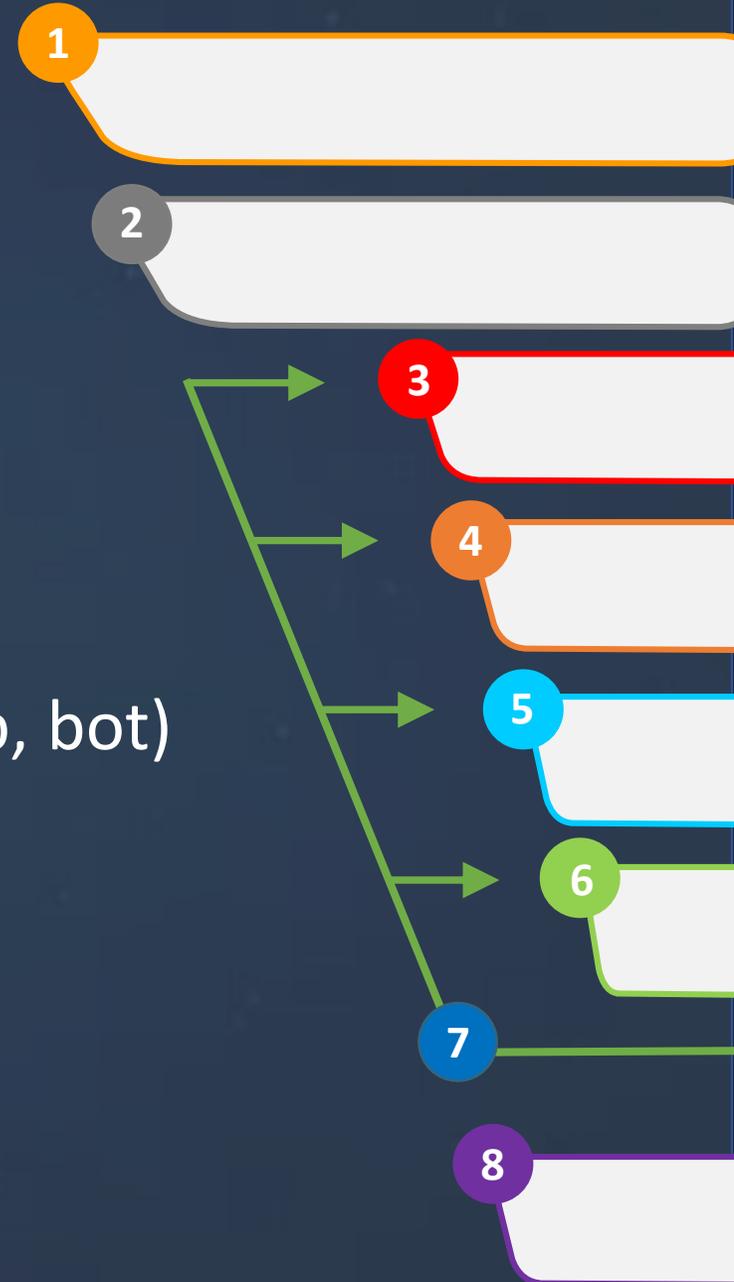
Ativar o Windows
Acesse Configurações para ativar o Windows.

Eu irei conversar pessoalmente com você sobre o seu Marketing Digital e sobre possíveis melhorias.

RELACIONAR-SE COM A BASE



➤ **Mensagens de
Relacionamento**
(E-mail, SMS, Whatsapp, bot)



Definir Segmentação

Definir quais os tipos de clientes vão receber os e-mails.

1 - Perfil (A 1) >> Lead Qualificado para Marketing - MQL

2 - Perfil (A 2) >> Lead Qualificado para Vendas - SQL

3 - Perfil (A 3) >> Lead Qualificado para Vendas - SQL

4 - Perfil (A 4) >> Lead Qualificado para Vendas - SQL

5 - Perfil (B 1) >> Lead

Definir Calendário

Definir um calendário de envio de e-mails automáticos.

Campanhas agendadas

-  **2 EMKT WEBINAR Como reprogramar a mente e gerar mais resultados** Opções ▾
Agendado para 29 de Novembro de 2018, às 20:33
-  **AVISO 1 Como reprogramar a mente e gerar mais resultados | Amanhã** Opções ▾
Agendado para 7 de Dezembro de 2018, às 13:00
-  **AVISO 2 Como reprogramar a mente e gerar mais resultados | HOJE** Opções ▾
Agendado para 8 de Dezembro de 2018, às 9:00
-  **AVISO 3 Como reprogramar a mente e gerar mais resultados | AO VIVO** Opções ▾
Agendado para 8 de Dezembro de 2018, às 20:00

[Visualizar a lista completa >](#)

Disparar Campanha

Com base nas segmentações que você definiu, envie as Campanhas de E-mail para seus Leads, respeitando a sequência que você definiu.



Como vai *[PRIMEIRO_NOME]*,

Quero te convidar para uma **série de Encontros Digitais** que estamos realizando via internet com grandes especialistas da área de Marketing Digital e empreendedorismo.

Muitos empreendedores deixam de fazer sucesso por não investirem em sua melhor máquina, a mente.

Portanto, nesta edição vamos falar sobre:

- Como ter mais foco nos resultados da empresa e da vida pessoal;
- Como organizar a cabeça do empresário para o sucesso;
- Como cultivar hábitos para ter atitudes positivas;
- Como perder o medo de fracassar;
- Como criar gatilhos mentais para vencer a preguiça e agir;
- Ferramentas para ajudar na reprogramação da mente.



E neste **Encontro Digital** promovido pela MAIKON.biz, vamos conversar com **Alberto Tavares**, confira a formação dele:

- Empresário e empreendedor na Delphus Consultoria;
- Facilitador Líder do Empretec Sebrae;
- Master em PNL e Líder Coach. 😊

Vale muito a pena assistir e participar com suas perguntas **AO VIVO**.

Deixei um botão abaixo para você se inscrever e receber o convite para o evento.

Quero receber o convite para o evento!

Aguardo sua inscrição!



Maikon Richardson

Estrategista de Marketing Digital para Empresas

MAIKON.biz

E-mail: consultor@maikon.biz

RELACIONAR-SE COM A BASE



Automação de Marketing
para Máquina de vendas



Qualificação de Leads

Identificar quais são os clientes
que tem perfil de compra

Leads Empresas Importações

Buscar por Lead



Maikon RICHARDSON MARTINS DA SILVA

A 1050

Cargo: Prprietário

Empresa: MAIKON.biz

Estágio do funil: Cliente

Dono do Lead: maikon@ap.sebrae.com.br

Editar

🛒 Marcar uma venda ★ Marcar oportunidade

Detalhes do Lead

Email
maikonrichardson@gmail.com

Telefone fixo
(96) 98116-5692

Celular
(96) 98116-5692

Origem do Lead. [Saiba mais.](#)
Tráfego Direto

Atividades do Lead

Conversões **18** Visitas **103** Emails **122**
 Fluxos de automação **14** Redes sociais **0** Propriedades do Lead **6**

📧 Recebeu o email: 10/10/2018 às 09:47

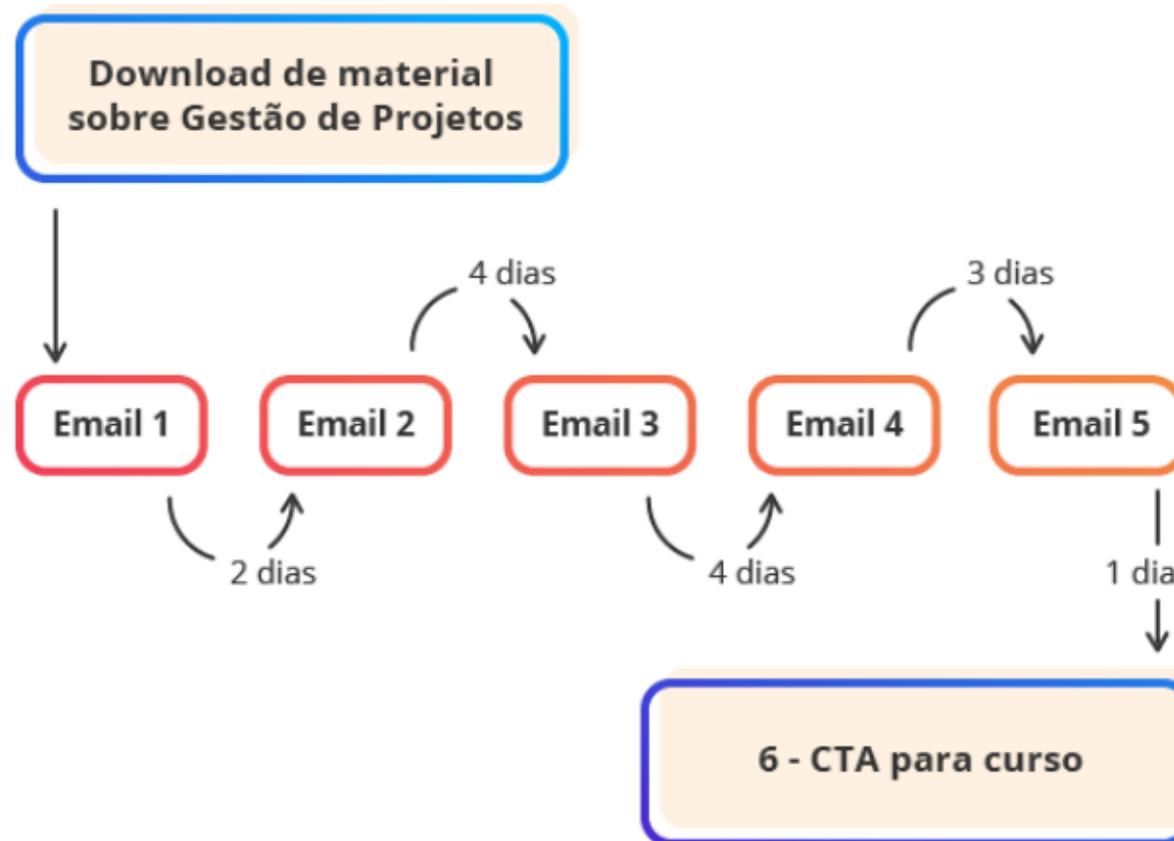
[4 EMKT - Seminário de Marketing e Vendas](#)

[Visualizar email](#)

📧 Abriu o email: 09/10/2018 às 13:47

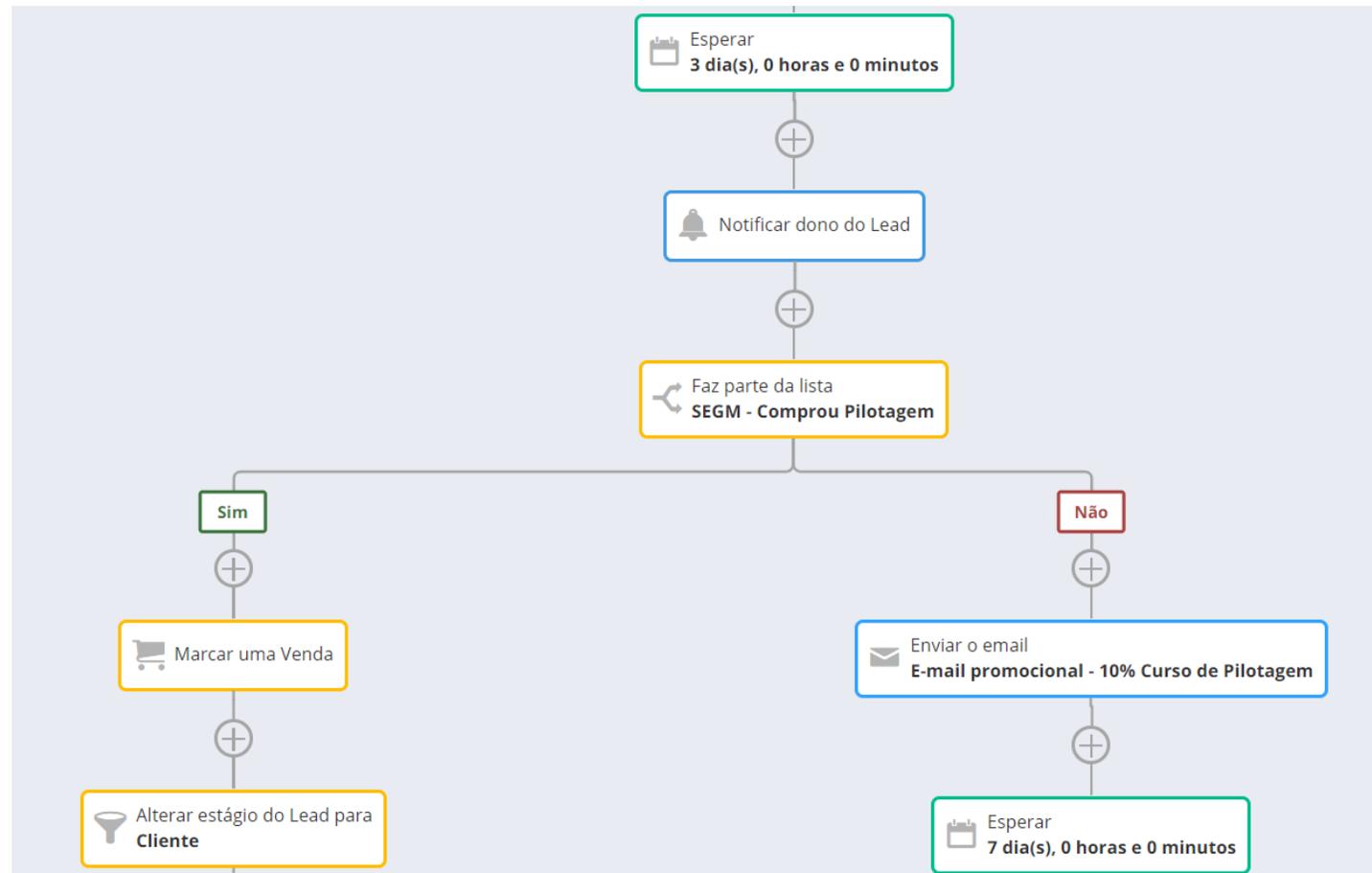
Disparar Campanha

Com base nas segmentações que você definiu, envie as Campanhas de E-mail para seus Leads, respeitando a sequência que você definiu.



Disparar Campanha

Com base nas segmentações que você definiu, envie as Campanhas de E-mail para seus Leads, respeitando a sequência que você definiu.





Alinhamento da equipe de vendas

- Forma de abordagem
- Ferramentas de CRM, Pré Venda, etc



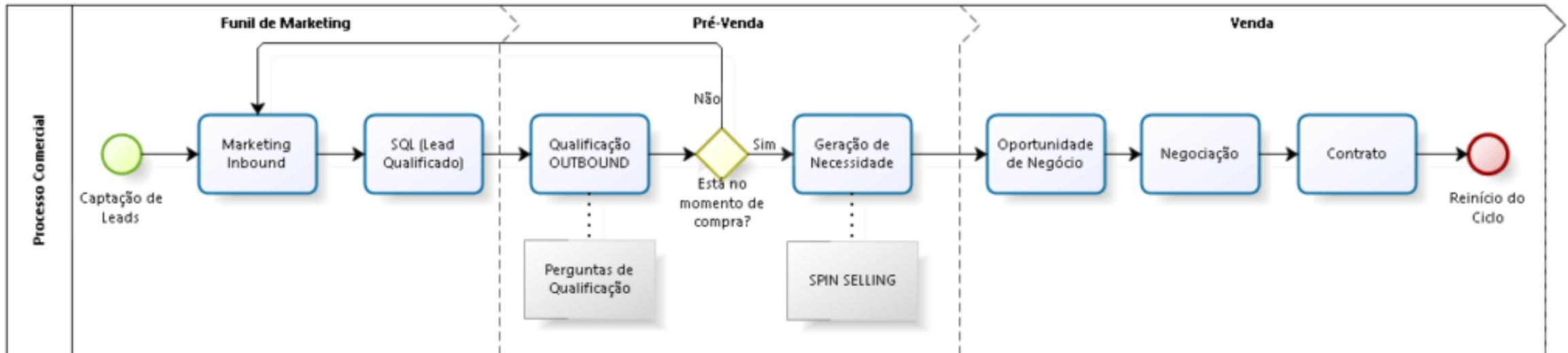
Primeiras vendas

Aqui se estruturam os passos para o processo de vendas aos clientes Inbound.

- Roteiro de Abordagem
- Qualificar Leads
- Conexão Consultiva
- Venda / Fechamento

Roteiro de Abordagem

Reúna pelo menos uma pessoa de cada área para definir que tipo de Lead será considerado "oportunidade" e qual será o fluxo para realizar a abordagem do contato..



ANALISAR OS RESULTADOS

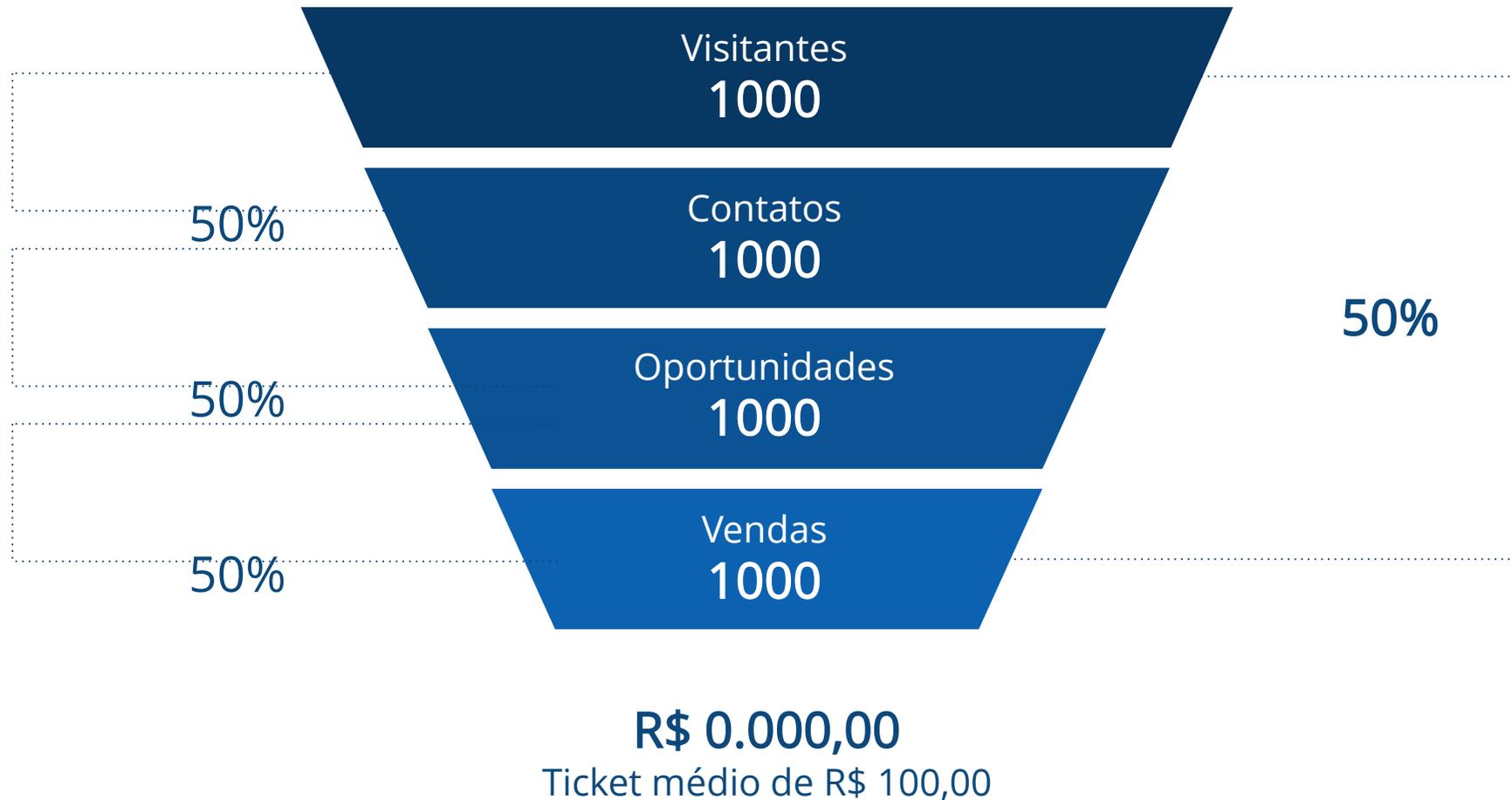


➤ Analise dos indicadores

ROI, CAC, CPL, LVT



Analisar os resultados alcançados, conforme as metas estabelecidas.



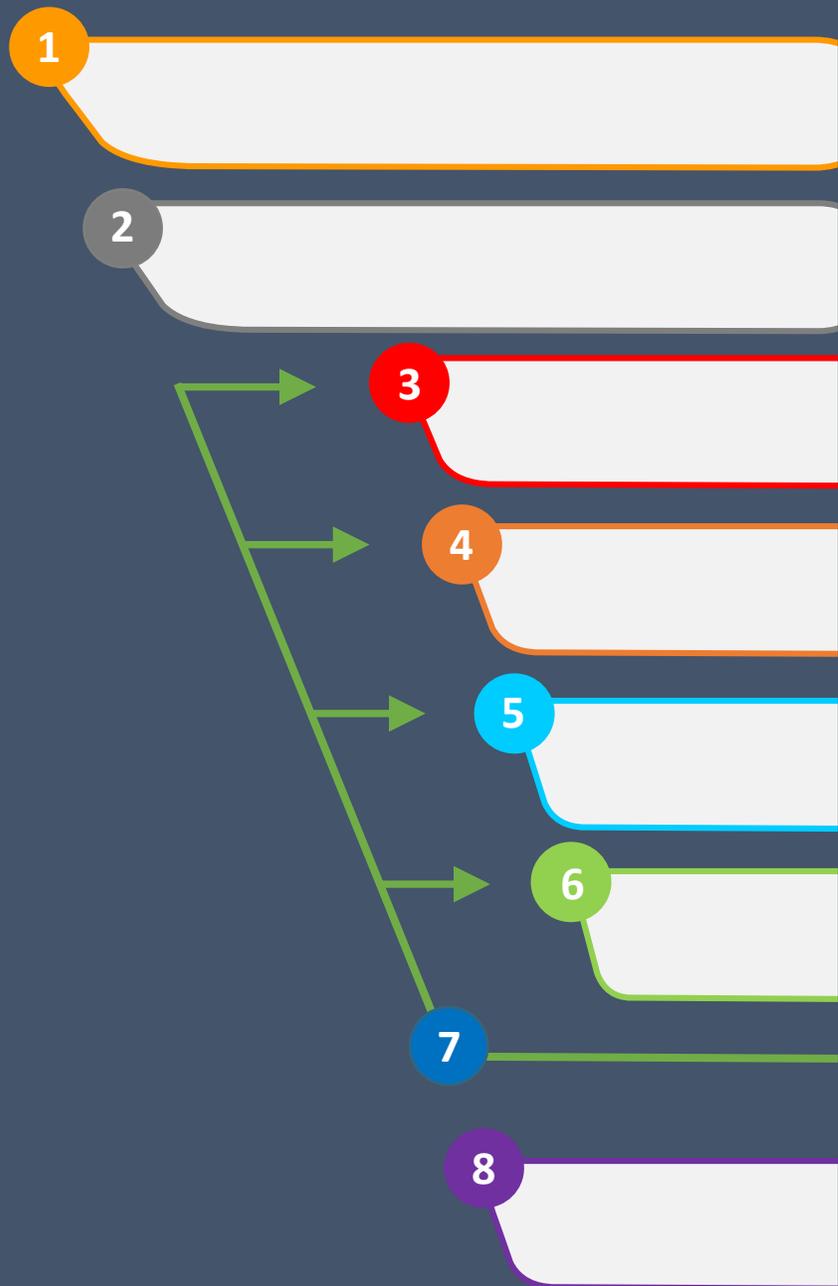
RETER CLIENTES CONQUISTADOS



➤ **Nutrição de clientes**

(Conteúdo e ofertas)





- 1** Planejar
- 2** Posicionar
- 3** Atrair Visitantes
- 4** Converter em Leads
- 5** Relacionar-se com a base
- 6** Fechar vendas
- 7** Analisar os resultados
- 8** Reter clientes conquistados

Como acompanhar de estão vindo os clientes no Ponto de Loja

PLANILHA DE ACOMPANHAMENTO DE CLIENTES							
	MESES DO ANO						
CANAIS	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL
Facebook	89						
Twitter							
Instagram	15						
Site	241						
Blog							
TV							
Rádio							
Amigos							
Folheto							

1 – Faça o Básico – Coloque todas as informações, produtos e serviços em sua página no Facebook.

2 – Explore as inúmeras possibilidades de Postagens de forma Criativa, entregando o conteúdo que o cliente deseja.

3 – Invista em anúncios segmentados para atrair clientes novos clientes.

4 – Acompanhe os relatórios e planilhas os resultados e se as metas estão sendo alcançadas.



**Maikon
Richardson**

96 9 8116 5692

www.ap.sebrae.com.br

Obrigado



MAIKONBIZ