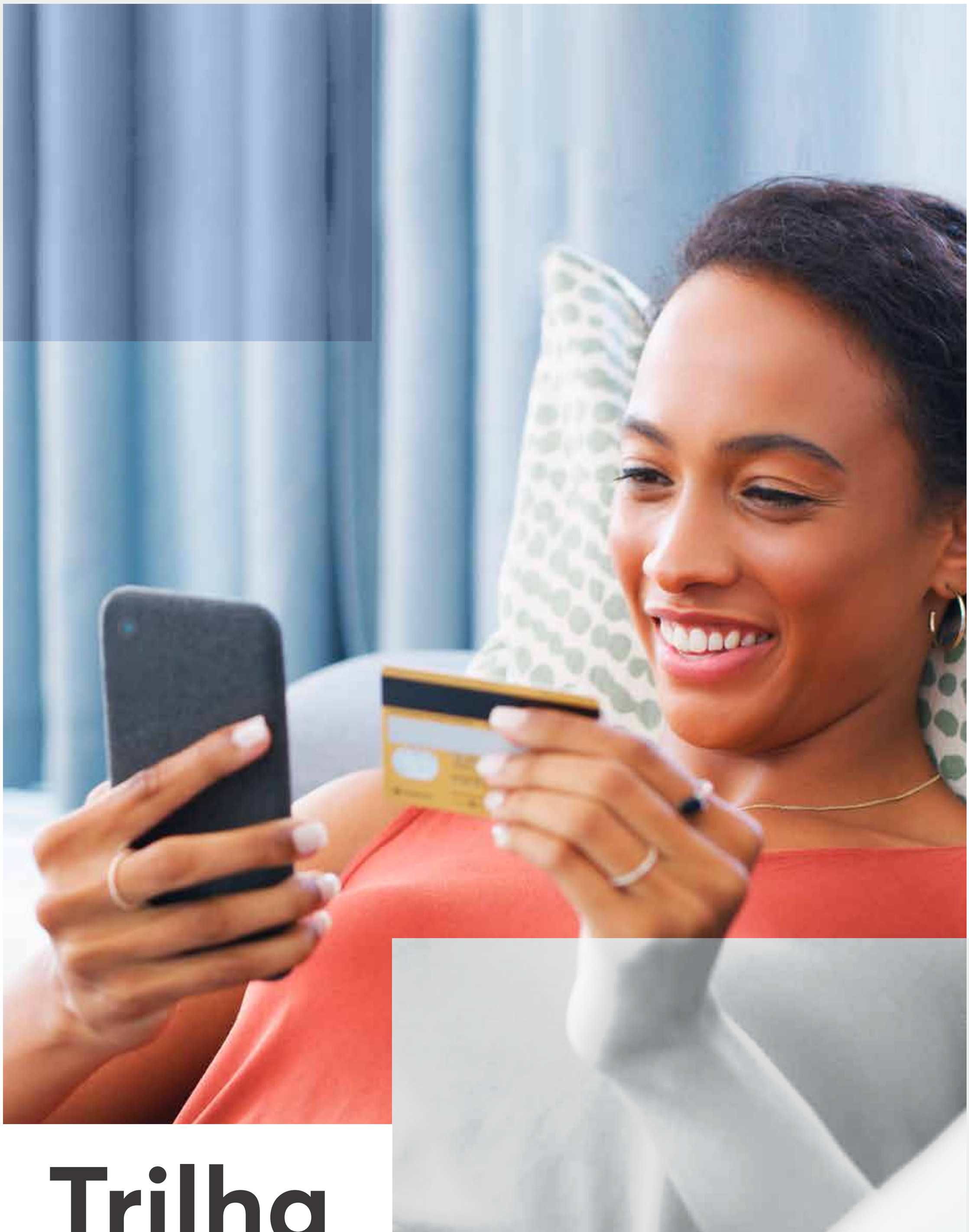


Trilha Marketing Digital

Estratégias para criar uma presença digital e alavancar negócios

Firjan IEL



Marketing Digital: ferramenta para **atingir e conquistar a confiança do público**

Com os avanços tecnológicos e sociais, é indispensável que as empresas de todos os portes e setores saibam utilizar as **ferramentas digitais** para garantir que a sua comunicação chegue até o público desejado.

Pesquisas apontam que 97% das pessoas buscam informações na internet antes de comprar em lojas física e que 77% de todos os usuários da internet acessam blogs, sendo que 61% deles já compraram um produto porque leram uma postagem. A internet transformou a forma que **as pessoas consomem e se relacionam com as marcas**, e é por isso que o digital é uma pilar tão importante para o seu negócio.

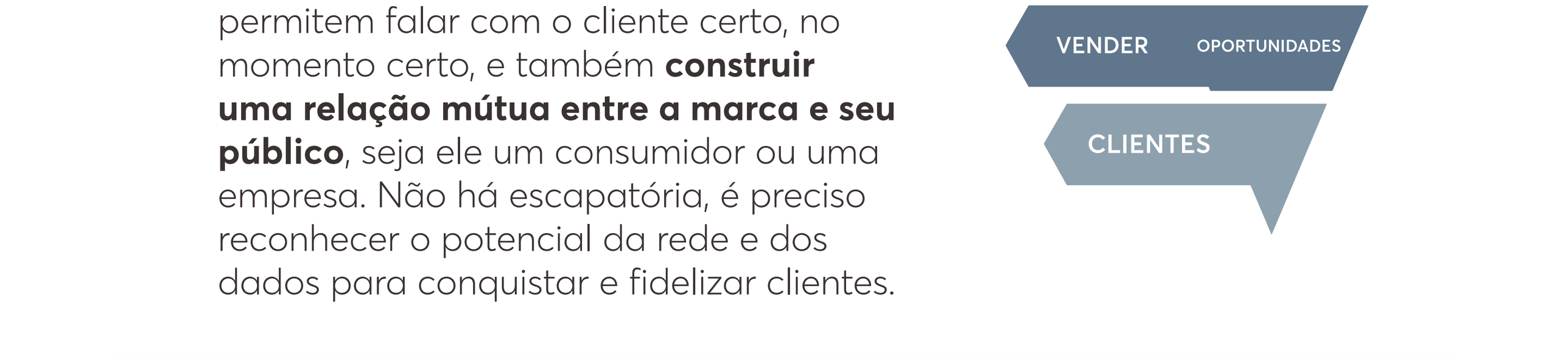
A pandemia também acelerou a digitalização e trouxe hábitos que prometem permanecer. Um deles é a adesão ao e-commerce, que em 2020 cresceu em 41% no Brasil, o equivalente a R$ 87,4 bilhões em vendas. Para a indústria, o modelo D2C (venda direta ao consumidor) também se mostra uma forte alternativa. Com os **canais digitais** o alcance é sem limites: **qualquer um pode se tornar cliente, superando barreiras de horário, comerciais ou geográficas.**

Diante desse cenário, **é fundamental repensar as estratégias de comunicação e vendas** tradicionalmente praticadas offline. Além de desenvolver uma presença digital para o negócio, as estratégias de Marketing Digital permitem falar com o cliente certo, no momento certo, e também **construir uma relação mútua entre a marca e seu público**, seja ele um consumidor ou uma empresa. Não há escapatória, é preciso reconhecer o potencial da rede e dos dados para conquistar e fidelizar clientes.



Capacitação + Prática

A **Trilha Marketing Digital** é uma capacitação com aplicação prática que proporciona aos participantes uma reflexão sobre seus clientes e sua presente atuação no digital, culminando no desenvolvimento de um plano de ação viável para implementação e específico para o cenário da própria empresa.



Fundamentos da Trilha

Contempla um conteúdo introdutório sobre ferramentas e metodologias de Marketing Digital, incluindo Estratégia Digital, Redes Sociais, Mídia Paga, SEO, Marketing de Comunidade, Marketing de Conteúdo e E-mail Marketing. **Bibliografia de referência:** Marketing 4.0 de Philip Kotler, Hermawan Kartajaya e Iwan Setiawan. **Bibliografia Complementar:** A lógica do consumo de Martin Linstrom e O fim da idade média e o início da idade mídia de Walter Longo.

Capacitação intensiva e aplicação prática em **7 dias de workshop**

Dia 0: Ambientação

Dia 1: Conhecer

Apresentação dos fundamentos do Marketing Digital e de suas oportunidades de geração de valor para o negócio, junto com uma análise do macro e do micro ambiente da empresa.

Dia 2: Diagnosticar

Identificação do objetivo de negócio que guiará as ações de Marketing e análise do funil de vendas.

Dia 3: Definir

Exploração e definição dos canais e estratégias de Marketing relevantes de acordo com o cenário da empresa e os resultados esperados.

Dia 4: Estruturar

Estabelecimento de métricas, metas e KPIs associados a uma visão de orçamento e cronograma.

Dia 5: Detalhar

Detalhamento do plano de mídia e principais ações necessárias para colocar a estratégia em prática.

Dia 6: Apresentar

Estruturação do argumento de venda interna da estratégia desenvolvida e apresentação para a turma, com comentários e sugestões dos facilitadores.



Benefícios para a sua empresa

1

Oportunidade de alavancar os negócios

Entendimento de como utilizar ferramentas digitais para garantir seu acesso ao público desejado.

2

Plano de Marketing simplificado

Encontros remotos e mentorias com conteúdo e prática intensiva, elaborando um plano de Marketing simplificado específico para o contexto da sua empresa.

3

Formação de multiplicadores

Capacitação de 3 membros da empresa que poderão assumir o papel de multiplicadores da temática para o restante da organização.

4

Kit de ferramentas

Recebimento de um conjunto de ferramentas que oferece autonomia para replicar a metodologia em outros desafios da empresa.

5

Networking com outras lideranças

8 a 10 empresas conduzidas simultaneamente pela Trilha, criando um ambiente de networking e proporcionando compartilhamento de conhecimento e de inspirações.

6

Ambiente inspirador

Ambiente seguro e criativo para estimular os primeiros passos na implementação de uma estratégia de Marketing Digital.



Para quem se destina

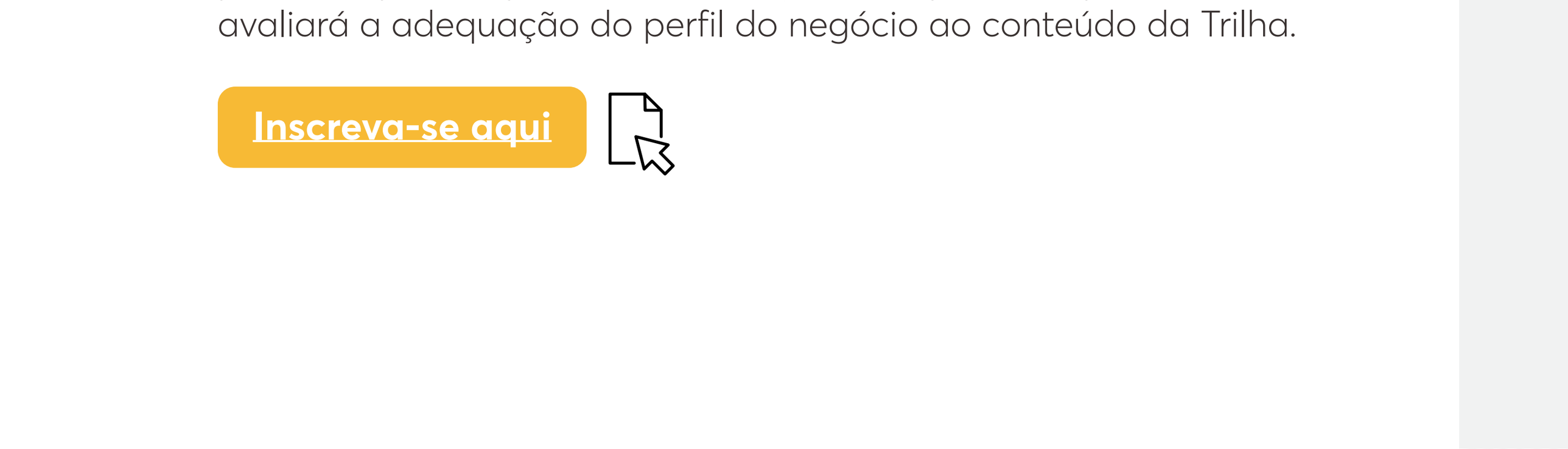
Empresas de todos os setores da indústria, que **desejam fortalecer a sua marca, ganhar relevância no digital e criar campanhas mais assertivas**. O programa traz conteúdo de nível básico e é direcionado às empresas com pouca ou nenhuma experiência na temática. Especialmente as micro, pequenas e médias empresas que não tem profissional especializado em Marketing no seu quadro de funcionários e **precisam dar seus primeiros passos no digital**.

A empresa deverá selecionar **3 perfis de colaboradores para participar da trilha**: uma liderança de perfil comercial que conheça o público e o portfólio da empresa, uma liderança com perfil de comunicação que conheça o que a empresa quer expressar para fora e uma liderança com domínio do planejamento e orçamento da empresa (tomador de decisão).

Como inscrever a sua empresa?

Faça a **pré-inscrição da sua empresa** através do botão abaixo e aguarde nosso contato para confirmação. Todas as empresas passarão por um processo de seleção, em que um especialista avaliará a adequação do perfil do negócio ao conteúdo da Trilha.

Inscreva-se aqui





Formato Trilha

A trilha, formato que integra **capacitação com aplicação prática** de metodologias e ferramentas em temáticas aderentes às exigências do mercado, é um caminho para as **empresas se manterem relevantes, mapearem problemas e planejarem soluções inovadoras** para o sucesso de seus negócios. No modo remoto, são 7 dias de workshop prático-teórico, cada um com aproximadamente 3h de duração, para grupos de 8 a 10 empresas.

Outras temáticas

Design Circular

Diante da escassez de matéria-prima, da crescente fiscalização dos resíduos sólidos e de consumidores cada vez mais atentos aos impactos dos produtos no meio ambiente, é preciso reconhecer a importância de se adaptar. O Design Circular gera aumento de receita e fidelização de clientes por meio de mudanças estratégicas no design, serviços e modelos de negócio da empresa, identificando oportunidades ao longo da vida e da pós vida dos produtos.

Gestão Lean

Redução de produtividade, qualidade e perda de conhecimento dos processos são os desafios que as empresas enfrentam em seu cotidiano. A Gestão Lean, derivada do Sistema Toyota de Produção, desponta como uma filosofia de redução de desperdícios que traz um conjunto de ferramentas que priorizam melhores práticas e possibilitam reverter esse cenário, encorajando a responsabilidade e liderança compartilhadas.

Inovação Produto-Serviço

Novas tendências de consumo vêm ameaçando os mercados tradicionais e impulsionando a indústria a repensar a forma de oferecer valor para o consumidor. A Servitização sugere que a entrega de valor pode ser maior quando sua empresa é capaz de agregar ao produto serviços que tragam um diferencial e solucionem as necessidades do cliente.

Quer saber mais detalhes ou tirar dúvidas? Envie um e-mail para: **iel.consultorias@firjan.com.br**



GESTÃO, PRODUTIVIDADE E **INOVAÇÃO**

A **Firjan IEL** impulsiona o desenvolvimento da indústria fluminense, conecta experiências práticas e inovadoras e inspira as lideranças empresariais a vivenciarem os mais atuais métodos de **Gestão**, **Produtividade** e **Inovação**. Para estimular o crescimento do seu negócio, oferecemos uma variedade de conteúdo por meio de palestras, artigos, ferramentas, cursos, workshops e consultorias direcionados ao aperfeiçoamento de gestores e à capacitação empresarial.

Firjan IEL

Saiba mais sobre outros produtos da Firjan IEL em: **https://www.firjan.com.br/iel/**