



# TRANSFORMAÇÃO DIGITAL

Transformação digital é um processo no qual as empresas fazem uso da tecnologia para melhorar o desempenho, aumentar o alcance e garantir resultados melhores.

Isso deve acontecer para acompanhar os números atuais de pesquisas realizadas com Brasileiros.

229.000.000 de celulares (109 celulares a cada 100 habitantes).

Brasileiros passam 3,3 horas por dia usando o celular.

53% concordam que não podem viver sem internet no celular.

85% acessam a internet enquanto veem televisão.

76% pesquisam preços on-line antes de fazer uma compra.

49% observam com frequência os anúncios na internet.

65% das crianças entre 5 e 9 anos já usam aparelho celular.

Famílias brasileiras já têm em média 1,9 computador, compartilhado na maior parte por 2 pessoas.

Brasileiro passa em média 5,3 horas na frente do computador pessoal todos os dias.

FONTE: FGV, Kantar Ibope, Exame, Millward Brown Brasil e NetQuest

# PROJETOS DIGITAIS

Desenvolvimento de projetos de Marketing Digital: contratação de domínio e hospedagem, criação de sites, e-commerce e blogs com design responsivo e url amigável, configuração de Google Analytics e SEO, planejamento e operação de campanhas no Google AdWords, Facebook e Instagram Ads, gerenciamento de Redes Sociais, Inbound Marketing e CRM.

- 1 Desenvolvimento
- 2 Conteúdo e Performance
- 3 Inbound Marketing
- 4 Mídias Digitais
- 5 Campanhas



## Sites Responsivos

Nos dias de hoje é fundamental fazer um site que funcione corretamente em celulares, tablets e computadores. Segundo o IBGE em divulgação em fevereiro deste ano, 94,6% dos brasileiros acima de 10 anos se conectaram via celular para acessarem aplicativos e sites.



## Blogs

Criar um blog deixou de ser a algum tempo uma ferramenta digital para pessoas físicas. Com evolução das ferramentas, especialmente o WordPress, tradicional e considerada a melhor solução para blogs, passamos a oferecer sites com blogs integrados.



## Lojas Virtuais

Mais uma vez acreditamos que o WordPress é a solução indicada para sua loja virtual. Existem dezenas, talvez centenas de opções de lojas virtuais prontas. Entre elas das mais simples até as mais sofisticadas. Em ambos os casos as plataformas são preparadas e focadas para venda.



## Wordpress

Hoje no mundo todo o WordPress é a plataforma que mais tem sites no ar. Dessa forma apresentamos as principais funcionalidades que contribuem para isso: Tecnologia responsiva que se adapta em celulares, tablets e computadores; Blog integrado; Loja Virtual; SEO; e Inbound Marketing.



## Estratégia de Conteúdo

O Marketing de Conteúdo é o ponto de partida e base para qualquer projeto de sucesso. Sem conteúdo não existe nada. É através dele que conseguiremos levar informação aos nossos visitantes, leads e clientes. Portanto seja em uma campanha off-line ou on-line.



## SEO - Search Engine Optimization

Conquiste as melhores posições na busca orgânica com um SEO bem configurado. Seu site é como uma loja física, investimos no ponto pra que mais pessoas vejam nossa vitrine e entrem em nosso negócio. No caso do site acontece da mesma forma, precisamos investir para termos mais acessos.



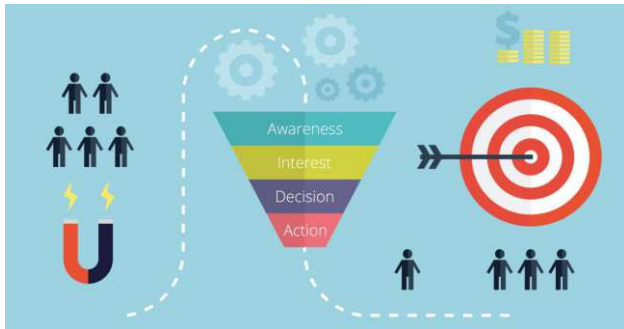
## Busca Orgânica

Ficar nas primeiras posições da busca orgânica é uma missão complexa e de longo prazo. Dessa forma nunca é tarde para começar. Ao mesmo tempo que trabalhamos de forma técnica nas configurações iniciais, enfrentamos fatores que fogem do nosso controle.



## Redes Sociais

As Redes Sociais tomaram um papel importante nas estratégias de marketing digital principalmente com a evolução dos posts patrocinados. Dessa forma fazem parte do grande diferencial das campanhas digitais. Ao mesmo tempo são fundamentais para estreitar o relacionamento com visitantes e clientes.



## Leads

Com a evolução do Marketing Digital e centenas de ferramentas para operação de Campanhas On-line, os leads viraram protagonistas. Junto com eles o conceito de Inbound Marketing também entrou para o dia-a-dia dos profissionais. Estrategicamente o conceito envolve táticas de relacionamento digital.



## Funil de Vendas

O funil de vendas, como o próprio nome diz tem foco e objetivo no aumento de vendas. Na “boca” ou topo do funil trabalhamos para atrair pessoas interessadas em seus produtos e serviços. Esta atração deve ser planejada e operada através de uma Campanha Digital.



## E-mail Marketing

Desde que apareceram os e-mails há um pouco mais de duas décadas, eles tornam-se cada vez mais técnicos para ações digitais efetivas e campanhas de e-mail marketing. Tecnologicamente as ferramentas e provedores criaram diversas “regras” para combater o spam.



## Automação de Marketing

O grande sonho da equipe de vendas é atender o máximo de clientes que comprem. Porém com o marketing tradicional e ações de massa todo tipo de público é atraído. Incluindo os especuladores que não estão no momento de compra e irão apenas tomar tempo da equipe de vendas.



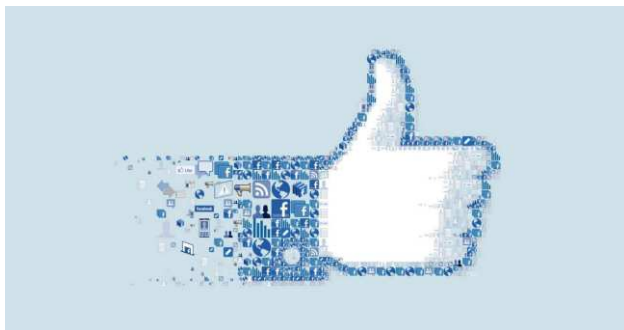
## Mídias Digitais

As mídias digitais oferecem a cada dia mais possibilidades de segmentação e entrega personalizada. Dessa forma conseguimos otimizar as Campanhas Digitais aos objetivos e metas definidas. Ao mesmo tempo conseguimos resultados melhores com investimentos menores.



## Google Ads

O Google Ads é a ferramenta que nos ajuda a trazer visitantes qualificados para o seu site. Antes de qualquer coisa precisamos ter um site responsivo que se adapta em celulares, tablets e computadores. Ao mesmo tempo ter SEO e Google Analytics instalado e configurado.



## Facebook e Instagram Ads

Com os posts patrocinados do Facebook e Instagram Ads conseguimos mais cliques, compartilhamentos e curtidas inclusive com aumento orgânico. Ao mesmo tempo que necessariamente precisamos de uma estratégia de conteúdo relevante e que gere engajamento.



## Mídias Programática

A Mídia Programática consegue atingir milhares de pessoas da mesma forma que a mídia de massa principalmente comerciais de TV. Ao mesmo tempo que atinge a massa, inclui a possibilidade de segmentação e otimização de performance nas campanhas digitais.



## Os diferenciais

Indo direto ao ponto, o grande diferencial das campanhas digitais é a mensurabilidade dos resultados. Desde a entrega dos anúncios até a efetivação da venda. Assim o investimento em Comunicação e Marketing passou a ser mais rentável do que as campanhas tradicionais off-line.



## Otimização e Performance

Criar um blog deixou de ser a algum tempo uma ferramenta digital para pessoas físicas. Com evolução das ferramentas, especialmente o WordPress, tradicional e considerada a melhor solução para blogs, passamos a oferecer sites com blogs integrados.





# PASSO A PASSO

Para que o projeto funcione e os resultados aconteçam, necessariamente teremos que olhar para todos os itens abaixo.

- 1** Pesquisa e Registro de Domínio
- 2** Logo e Manual da Marca
- 3** Hospedagem, Certificado de Segurança e E-mails
- 4** Organização de Estrutura e Conteúdo
- 5** Desenvolvimento de Site, Blog ou E-commerce
- 6** SEO, Google Analytics, Serch Console e Business
- 7** Criação de Redes Sociais e Postagens
- 8** Configuração Google Adwords
- 9** Instalação de Ferramenta de Inbound
- 10** Planejamento de Campanha Digital
- 11** Códigos de Conversão, Execução e Performance
- 12** Análise e acompanhamento de Resultados

