

Dica de Filme

Não sei você, mas me encanto com um roteiro bem feito.
É o caso deste filme: O Caso Collini.
Assista ao trailer; já terá uma noção do que estou falando.

Entrou este mês no Netflix e assisti ontem.

É uma produção alemã e é baseada em um livro com pitadas de realidade e ficção.
São 2h de filme, mas nem percebe tamanho que é o enredo, a fotografia e o elenco.

O Caso Collini aborda a impunidade da lei quanto aos crimes cometidos na época de Hitler.
Muitas pessoas que participaram do Nazismo não foram punidas, pois a lei as protegia.

É mais um “calo” para o calcanhar da história dos Alemães em pleno Séc XXI.

No mais, os filmes Europeus andam roubando a cena no Netflix.
Globalização é isto.
Fica a pergunta: será que a hegemonia dos EUA acabou?

#filmes #netflix #marketingdigital #nbmarketing

Sobre mim!

Ninguém me conhece mais do que eu mesmo.

Parece pleonasma, mas não é.

Deixamos nas mãos de outras pessoas, a decisão da nossa vida; a escolha do nosso futuro. Seja por medo, insegurança, desconforto ou por pura preguiça.

Cansei de ser assim.
Cansei de fechar os olhos para aquilo que não acreditava.
Cansei de seguir a boiada em um caminho que não era o meu.
Cansei de ouvir pessoas que julgavam o meu sentimento.
Simplesmente, cansei!

A partir de agora eu sou a senhora das minhas decisões.
O momento mais sagrado é quando tenho a oportunidade de dizer SIM ou Não.
A resposta muda e molda o seu destino, por mais irrelevante que seja a pergunta.

A partir de agora, a minha melhor versão surgiu.
Ainda luto contra opiniões alheias que insistem em se fazer presentes.
Reconheço que é um passo de cada vez.

Por mais que não queira, a luta sempre será EU contra ELES.
Entenda esse “ELES” como as pessoas que não querem ver sua felicidade, seu crescimento, sua vitória; as que te julgam e as que te sabotam.

Vai chegar um tempo em que esses “ELES” não existirão e só permanecerá a fé, a confiança, o amor próprio e auto-estima por MIM.

Não deixem que “ELES” governem a sua vida.

Sou eu a senhora das minhas decisões.

Abs!

#marketingdigital #empreender #empreendedorismo #empresa

Publicidade Instagram

Mais um motivo para você entender que a REDE SOCIAL é o local de produção de conteúdo, posicionamento e inspiração. Estamos na era do Marketing de Permissão.

Não importa o que você faz ou produz, se o cliente não permitir, nada fará com que tenha lucro.

É somente um jovem brasileiro, como tantos outros, e ele busca inspiração para um corte de cabelo. Uma ação simples, porém corriqueira. Ele entra no Instagram, se inspira em outros usuários e busca pela #CorteNaRégua para ver referências. Compartilha fotos com os amigos. Pede opiniões e recebe feedback. Este movimento ocorre até que ele decide por um corte autoral: cheio de ideias, mas com inovação.

Este é o enredo da PRIMEIRA campanha nacional do Instagram no Brasil que está circulando em diversos canais, até na TV. O projeto ainda inclui mais 5 narrativas que serão lançadas.

O propósito é claro: quem cria cultura é o usuário, seja na moda, na comunidade ou no empreendedorismo.

Fique de olho!

Abs!

#marketingdigital #empresas #empreendedor #marketing #propaganda #nbmarketing

Somos todos empreendedores

Sempre empreendemos. Todos nós.

Desde criança quando a professora da escola pedia para montarmos a feira de Ciências. São os pequenos passos que nos levam às grandes ideias.

O mercado chama de “baby step”. Não tenha medo das suas pequenas ações. Não tenha medo da crítica. Não tenha medo do futuro.

Howard Stevenson fala que “empreender é a busca de uma meta sem considerar os recursos atuais”.

No entanto, 2 coisas são imprescindíveis:

- Ação
- Pessoas

Sem elas não haverá o amanhã.

Empreender é **SOBRE** pessoas.
E Marketing é **PARA** pessoas.

Há uma ligação tão forte quanto intrínseca.
Não faça como a maioria das empresas.

Fale com as pessoas.
Conheça as pessoas.
Envolve as pessoas
E gere experiências - para as pessoas.

Não há valor maior do que isso.

Abs,

#marketingdigital #empresas #empreendedor #marketing #propaganda #nbmarketing

Já ouviu falar sobre o Mix de Marketing?!

As empresas, antes do mundo digital, focava em 4Ps para atrair clientes:

Produto
Preço
Praça
Promoção

Na era digital onde todos estão conectados, este Mix, de certa forma, modificou-se. Hoje, as empresas precisam se preocupar com os 4Cs (em inglês) para acomodar a participação do cliente.

Co-Criação

Moeda (currency)

Ativação Comunitária (communal activation)

Conversa

#marketingdigital #empresas #empreendedor #marketing #propaganda #nbmarketing

Campanha Outubro Rosa

Se você ou sua empresa não fala sobre o Outubro Rosa como será que é visto pelos seus consumidores?

Há vários fatores positivos que fortalecem a marca ao apoiar a campanha:

- Você está falando diretamente para mulheres e elas são diretoras do lar, portanto, público estratégico para qualquer marca.
- Existe a humanização nos relacionamentos. Eu não estou vendendo produto, mas estou criando laços com a minha consumidora.
- Fortalece o posicionamento da marca.
- Gera uma identidade com a sociedade.
- Contribui para o desenvolvimento do mundo.

Estar alinhado com esta estratégia só lhe renderá frutos: dinheiro, reconhecimento e simbolismo da marca.

E aí, já desenvolveu sua campanha do Outubro Rosa?!

#outubrorosa #marketingdigital #empreendedorismo #cancerdemama

Hoje é o dia do “Professor, posso ir ao banheiro?”

Eu sou fã de todos os professores que já tive.
Aqueles professores que te inspiram e incentivam.

Que te olham com um olhar de esperança.
Que fazem dos seus sonhos possíveis e reais.

Até hoje lembro de uma professora que me disse: “Nathália, o seu futuro é lindo e mágico. Terá muito sucesso”. Uauuu .. que incrível né?! Imagina uma adolescente ouvindo isto de uma pessoa que ela admirava! Aquele momento ficou marcado na minha vida.

Não quero romantizar a área, pois sei que muitas demandas são escassas e necessárias para eles exercerem o seu papel, mas quero trazer algo novo (ou nem tão novo assim!).

Atualmente, com o mundo digital, muitos professores viram as plataformas digitais como meio para expandir seu alcance, trabalhar com mídias diferentes e alunos de qualquer lugar do mundo.

Para parabenizar estes grandes heróis, separei os 7 perfis de professores que estão fazendo dinheiro no mundo online (sem deixar sua vocação de lado!).

#marketingdigital #empresas #empreendedor #marketing #empreender #professores
#diadosprofessores

Marketing Digital ou Marketing em ambiente digital?

Antigamente, para sua empresa se posicionar no mercado, ela deveria utilizar as mídias tradicionais para fazer propaganda: rádio, TV, jornal e revista.

O custo da publicação era altíssimo, principalmente nos horários nobres.

Este perfil ainda não morreu, mas com o mercado digital em rápida expansão, as empresas possuem um espaço mais “igualitário” para se posicionarem.

Surgiu assim o Marketing em ambiente digital, que ficou conhecido como Marketing Digital.

Se você não quer contratar uma agência para fazer este trabalho, tenha em mente que o básico você deverá fazer:

Tenha perfis nas principais plataformas que fazem sentido para o seu segmento: Facebook, Instagram, LinkedIN, Tik Tok, entre outros.

Faça postagens contínuas e relevantes todos os dias.

O crescimento orgânico é limitado. Vai ter que investir em anúncios pagos no Google Ads e Facebook Ads.

Esteja no Google Meu Negócio e sempre atualizando e respondendo os comentários.

Tenha um site profissional com técnica de SEO para que o Google saiba que sua empresa existe.

Construa sua autoridade no Google por meio de Blogs e postagens contínuas. Você precisará entregar valor para o seu cliente.

Isto já é um meio caminho para trabalhar com Marketing Digital. Não há saída.

Não permanece no mercado se você não ousar e investir.

#marketingdigital #empresas #empreendedor #marketing #propaganda #clinicas

Venda On-line agora mesmo

O mercado não é o mesmo que 10 anos atrás. Não basta ter o produto e querer vender. Precisa de mais!

Analise a pesquisa realizada pela E-commerce Brasil e implemente 2 ou 3 ideias. Tenho certeza que mudará sua visão sobre o mercado online.

50% dos entrevistados usam ações personalizadas de marketing, promoções ou ofertas com base no perfil dos clientes.

40% dos que não usam ações deste tipo planejam realizá-las nos próximos 12 meses.

20% afirmaram que estão vendendo ativamente pelas redes sociais. (🚀 e os outros 80%?)

30% oferecem o programa de fidelidade (posicionamento de marca).

20% oferece programas sociais para apoiar as comunidades locais (diferenciação).

20% oferecem serviço de assinatura.

Estas são algumas ações de marketing.

Lembre-se que às vezes vamos precisar fazer o posicionamento da marca, para depois vender; mas o objetivo sempre será vender mais e mais.

#marketingdigital #empresas #empreendedor #marketing #propaganda #empreender

A falta de investimento em Marketing

Era uma cafeteria legal.

A proprietária se formou na melhor escola de gastronomia do país. Tinha como paixão a arte de fazer doces e bolos.

Era o seu diferencial.

Decidiu empreender na cidade onde morava.

Lá já tinha várias cafeterias, mas ela imaginava que o seu ponto forte seria sua técnica na produção dos bolos e doces.

No primeiro mês, ela viu que precisava se dedicar mais na empresa. Trabalhava 12h por dia, sendo a maior parte na cozinha.

No segundo mês, ficou decepcionada, pois poucos clientes estavam visitando-a.

Ela pensou que fosse o cardápio.

E modificou tudo.

Incluindo mais itens e aumentando os custos.

Nada mudou. Passaram-se 5 meses e o sonho se tornou pesadelo e a empresa quebrou.

É uma simples história que representa quase 85% das empresas. Os empresários não investem na marca; no posicionamento e na venda dos seus produtos.

Eles “deixam acontecer”.

Considere vender mais e melhor em qualquer tempo. Invista em Marketing Estratégico.

#marketingdigital #empresas #empreendedor #marketing #propaganda #empreender

Fases do Marketing

Marketing de Conteúdo é uma das fases da estratégia de Marketing.

O propósito dele é que você se torne autoridade no ramo que atua.

E autoridade se demonstra com conteúdo; com informações relevantes que farão diferença para seu público.

Por isso, é importante ter as mídias sociais como meio. Faça a diferença no mercado. Entregue conteúdo relevante. Esteja presente. Seja consistente!

No dia do fisioterapeuta, propus a Trilha dos 7 dias de Post! O intuito é postar 7x na semana e colocar no Feed! São questionamentos que as pessoas mais pesquisam no Google.

Faça a experiência e me conte o resultado! 🚀🚀

Abs!

#marketingdigital #empresas #empreendedor #marketing #propaganda #empreender

Planejamento de Marketing

Todo planejamento de marketing tem como objetivo AUMENTAR AS VENDAS.
Se buscamos planejar, buscamos vender mais.

No planejamento, identificamos quais são as ações que iremos implantar para que as vendas aconteçam. Para cada tipo de empresa, há um tipo de planejamento.

Empresas que atuam no varejo são diferentes do atacado.
A conversa é diferente, assim como o consumidor.

Atualmente, o mercado online é predominante, assim, quase todos os planejamentos passam pelo marketing digital. As empresas precisam estar no mercado online, pois é o local onde os consumidores estão.

Portanto, planejar é entender onde sua empresa está e onde ela estará no curto, médio ou longo prazo. E para alcançar o resultado, precisamos VENDER MAIS.

#marketingdigital #empresas #empreendedor #marketing #propaganda #empreender

Branding

Sobre Branding e como o marketing a utiliza como estratégia de mercado.

A Apple sempre trabalhou o posicionamento da marca muito bem.
O resultado é que ela tem defensores no mundo inteiro.
Esta é uma propaganda veiculada logo após a morte de Steve Jobs.
Depois de 10 anos, será que a empresa mudou?

#marketingdigital #empresas #empreendedor #marketing #propaganda #empreender

Dia das crianças: considere a adoção

Ela tinha 8 anos. Os irmãos eram mais novos: 3 e 5. Viviam em um abrigo com outras 50 crianças. Não sabia onde a mãe se encontrava; já o pai estava preso. Tinha passado 2 anos que estava no abrigo e ninguém da família veio visitá-los.

Surgiu uma esperança: uma família que estava na fila da adoção. Ela sonhou com aquele momento todos os dias. Não aguentava mais a dor de estar só no mundo.

Foi um instante de alegria.

Ela descobriu que eles só queriam adotar 1 criança. Para ser amada, ela deveria se separar dos irmãos. Tinha pensado que a dor da escolha tinha ficado para trás. Não imaginava que tão pequena deveria escolher caminhos tão complexos.

Um anjo apareceu no caminho. A família, bondosa, decidiu se refazer. Iria adotar os 3 irmãos. A paz inundou seu ser.

Aquela menina de 8 anos não precisaria ter a responsabilidade de adulto. A partir daquele momento, ela passou a ser criança e somente isso.

De acordo com o Cadastro Nacional de Adoção, no Brasil há 5 mil crianças para serem adotadas. Neste dia, considere a Adoção e espalhe AMOR no mundo.

Feliz Dia das Crianças.

#marketingdigital #empresas #empreendedor #marketing #propaganda #empreender

Por que não vende?

O seu produto não vende porque você não está sabendo vender!

Há diversos fatores, mas vamos analisar o quanto de emoção o seu produto gera. De início, guarde esta fórmula (Produto = Marca + Embalagem + Produto em si).

Não importa se o produto específico é o melhor. Como está a minha marca? Como estou apresentando ao meu cliente? Qual emoção estou gerando?

Em outra ponta, o meu produto específico não é o melhor, mas a minha entrega e a minha marca são sensacionais.

Exemplo disso é a SHEIN. Alguém já comprou lá? Vale o preço? Vale a qualidade? A resposta é não, mas a marca viralizou nas mídias sociais, principalmente, com o público mais jovem. E vai discutir com eles. Os jovens se tornaram defensores da marca.

Já a caixa de presente da Tiffany virou um símbolo de luxo, sofisticação e poder. Tem até nome: Tiffany Blue Box. Todo o MUNDO não pode ter visto um anel da Tiffany, mas já é apaixonado pelo tom azul-turquesa da marca.

Grave isso (PRODUTO = Marca + Embalagem + Produto em si) e invista em cada etapa desse processo.

#marketingdigital #empresas #empreendedor #marketing #propaganda #empreender

Você não pode ficar refém das redes sociais.

Pense bem!

Quais são as plataformas que o seu negócio está inserido?

Instagram?

Facebook?

WhatsApp?

Semana passada, muitos empreendedores viram o resultado negativo de concentrar sua comunicação nessas mídias.

Abra os olhos para novas possibilidades!

Vamos começar agora?!

Entre no Google Meu Negócio e já deixe registrado sua empresa.

60% das pessoas pesquisam produtos para comprar no Google.

Marketing se faz com estratégia e resultado!

Abs!

#marketingdigital #empresas #empreendedor #marketing #propaganda
#googlemeunegocio

Flexibilidade

O que o mundo digital trouxe foi FLEXIBILIDADE.

Tudo é volátil.

Muda a todo tempo.

Até o conceito de fidelidade mudou.

Hoje, não importa tanto se o consumidor compra da marca.
O importante é que ele defenderá a marca na comunidade onde ele está.

O “boca a boca” virou digital.

Viralizou.

Por isso, ter consumidores fiéis pressupõe que sua marca é influente e tem autoridade.

Construa clientes que falem muito bem da sua marca, mesmo que eles não tenham comprado 1 só produto. Este é o início de um relacionamento duradouro.

#marketingdigital #empresas #empreendedor #marketing #propaganda
#mulherempreendedora

JMN - Este é o grupo que toda marca deve trabalhar.

Eles são influentes.

Estão no mercado.

Pesquisam, criticam e analisam o mercado.

A opinião deles faz diferença na comunidade.

Não negligencie, mesmo que, no início, pareça que não terá venda.

Aqui, é sobre posicionamento e alavancagem da marca.

#marketingdigital #empresas #empreendedor #marketing #propaganda
#mulherempreendedora

Apagão das Mídias

E aí? Perdeu muito dinheiro com o “apagão” do grupo Face?!

Pois é turma, isto pode acontecer. Muita gente tem construído o seu castelo em terras de ninguém.

Marketing e Vendas não se fazem só nas mídias sociais. Elas são um meio de distribuição.

Construa a sua marca no chão que você pode administrar.

Tenha o seu site/blog; campanha de newsletter e outras ferramentas próprias.

Apagões sempre ocorrerão. E no nível de investigação que este grupo está no mundo afora, é possível que sejam mais frequentes.

Estabilidade não existe, mas você pode (e deve) ter mais controle sobre sua marca.

#marketingdigital #empresas #empreendedor #marketing #propaganda

Trilha para os contadores

Há cerca de 500 mil contadores registrados no Brasil, de acordo com o CFC, e é para eles que escrevo hoje. Até o mercado deles, da forma que está moldado atualmente, irá se transformar.

Tudo virará sistemas e dados. Portanto, a presença digital é fator urgente e imprescindível.

Sigo com a Trilha 7 dias de Post. Acredito que valerá a pena colocar em prática.

Quem usar, me conte o resultado do que achou.

Abs!

#contadores #escritoriodecontabilidade #escritoriosdecontabilidades #mercadodigital
#empreendedor

O que vocês entenderam da propaganda?

Alguns podem não ter interpretado a língua, mas com certeza interpretou o conceito. A Red Bull é assim desde que a conheço. A imagem que ela passa é clara, objetiva e simples. E de tão simples, permanece elegante e jovem.

Marketing serve para isso: dar identidade para quem estiver vendo. O intuito é que ela compreenda que a marca tem valor e posicionamento de mercado.

Me conte o que você entendeu? Vamos falar sobre o assunto? Chame na caixinha abaixo.

Abs!

#redbull #marketingdigital #empresas #empreendedor

Clínicas Veterinárias

Hoje é 4 de outubro - Dia Mundial dos Animais e também de São Francisco de Assis. Tendo este pano de fundo tão relevante, comecei a fazer a “Trilha dos 7 dias de Post” com as Clínicas Veterinárias.

O objetivo é levar conteúdo gratuito e relevante para que elas possam movimentar as suas redes sociais.

E caso seja necessário, estou aqui disponível para montarmos o melhor plano de marketing para o mundo digital.

Abs!

#clnicasveterinarias #clinicaveterinaria #veterinario #marketingdigital #empreendedor

Varejo Físico irá acabar em 10 anos

Difícilmente isso irá acontecer.

Um exemplo disso é o Magazine Luiza, o maior varejista do país, que possui forte presença no mercado online e abriu 50 novas lojas no Rio de Janeiro.

Agora, uma coisa é inevitável: o varejo do futuro é digital. Não tem como fugir, pois não é uma tendência, mas sim uma realidade.

O marketing já se adaptou a falar com consumidores em experiências online e off-line. Ainda veremos conceitos como experiência e internet das coisas mais enraizadas no varejo físico.

Os produtos e serviços deverão se especializar: trabalhar com nichos; e a comunicação com os clientes deverá ser estrategicamente planejada nos 2 ambientes.

Sua empresa já está no digital?! Está preparada para a convergência das comunicações? A transformação é veloz.

#nbmarketing #marketingdigital #marketingdeconteudo #planodemarketing #copywriting #empreendedorismo #mercadodigital #socialmidia #agenciademarketingdigital #emailmarketing #publicidade #branding #magazineluiza

Conectividade

A conexão por meio da internet é a principal transformação do marketing. Você, como empresário e empreendedor, deve investir em estratégias que gerem inovação dentro deste mercado, no entanto, fazer o básico é essencial.

Cito 3 motivos principais para que você possa se CONECTAR melhor com seus compradores:

1 - A conectividade (entenda como interação pela internet) reduz as barreiras para que você possa entrar em um novo mercado. Ex: Amazon que “roubou” o espaço das livrarias físicas ou a Netflix que “quebrou” com os pacotes de assinatura de TV a cabo e as locadoras.

2- Ela permite o desenvolvimento e teste simultâneo de produtos sem que tenha que desembolsar muitos recursos. Ex: a Apple gera diversos produtos e vai os aperfeiçoando, principalmente pela atualização do IOS.

3- Abrevia o tempo necessário para construção da sua marca. Uma empresa pode nascer do zero e em pouco tempo todo o mundo poderá conhecê-la. Ex: a Easytaxi foi fundada em 2011 e em 2017 foi avaliada por R\$ 1 bilhão.

Abs,

#nbmarketing #marketingdigital #marketingdeconteudo #planodemarketing #copywriting
#empreendedorismo #mercadodigital #socialmidia #agenciademarketingdigital
#emailmarketing #publicidade #branding

5 plataformas para vender seu Curso online

Ok!! Entendemos que vivemos em um mundo repleto de conteúdo. Diversificamos a era da industrialização e incorporamos a era do Big Data (geração e análise de dados).

Se você é um “expert” (especialista e/ou empresa) que quer contribuir com geração de valor e produzir o seu curso online, saiba que existem plataformas especializadas para cada perfil de cliente e aluno.

Separei as 5 melhores que já utilizei e posso falar da experiência com elas.

1- Hotmart: é uma empresa global. Possui mais de 370 mil produtos cadastrados, 26 milhões de usuários e vendas em 188 países. O que gosto dela é como funciona o processo de venda. Existe o produtor, o afiliado e o comprador. Isto significa que você pode produzir o curso e outras pessoas podem fazer “propaganda” dele e assim ganhar um percentual de comissão. Indico para quem já possui uma audiência formada nas mídias sociais.

2- Udemy: “Aprenda o que quiser e quando quiser”. Empresa com alcance global. São 44 milhões de alunos no mundo disponíveis. O interessante é que também apresenta ferramentas para empresas. A plataforma trabalha para você, pois ela recomenda aos usuários do site o seu infoproduto.

3- LeadLovers: é uma plataforma completa de marketing digital. Além de você fazer gestão das suas vendas, é possível criar um infoproduto e realizar toda a campanha de lançamento pelo portal. Aqui, precisará de tempo para construir sua audiência tanto na forma orgânica, quanto paga (anúncios).

4- Eduzz: é concorrente direto da Hotmart. Disponibiliza modernas ferramentas para educação a distância. Realiza o processo de venda com os produtores e os afiliados.

5- Monetizze: é uma empresa brasileira. Trabalha com produtos físicos e digitais. Em 2017, foi considerada a melhor plataforma de infoprodutos no Brasil. Há um recurso interessante que é o Dashboard para acompanhamento e análise das vendas.

Você já utilizou outras ferramentas?! Me diz aí o que achou da experiência.

Abs!

#marketingdigital #marketingdeconteudo #planodemarketing #copywriting
#empreendedorismo #mercadodigital

Como os clientes encontram sua empresa?

Antigamente (10 anos já é bem antigo tá?!), você pedia indicação para um amigo, um parente, um colega de trabalho. Hoje, ainda é assim, mas não nos contentamos com a indicação.

Como consumidora, eu vou atrás. Busco no Google, nas Mídias Sociais, nos sites de avaliação e, principalmente, nos COMENTÁRIOS, estejam eles onde estiver.

O processo de compra está se tornando mais social como nunca foi.

Há uma rede gigante de indicadores e eles estão em todos os lugares. As decisões de compra são sociais.

Como consequência: onde as empresas devem estar? Em todos os lugares que estiverem os indicadores. Portanto, empresas, estejam no Google, no Facebook, no Instagram, e em todas as outras mídias que fazem sentido para você.

Empresas, considerem que os consumidores são seus amigos. Sejam autênticas e verdadeiras e tenham bom posicionamento na sociedade. É isso que eles precisam.

#nbmarketing #marketingdigital #marketingdeconteudo #planodemarketing #copywriting
#empreendedorismo #mercadodigital #socialmidia #agenciademarketingdigital
#emailmarketing #publicidade #branding #sitedeavaliacao #indicacao

Angela Merkel e o seu símbolo

Tudo (mas tudo mesmo) pode se tornar um símbolo e representação da sua marca (branding).

Quer um exemplo?

Angela Merkel: a política que foi considerada a mulher mais poderosa do mundo pela revista Forbes.

Algo simples fez dela um símbolo que foi utilizado em diversas campanhas: as mãos postas.

No início da vida política, Merkel não sabia onde colocar as mãos quando era fotografada. Em uma das sessões, ela colocou as mãos postas no formato de um losango na altura do umbigo.

Ok?! E o que isso tem a ver com representação de marca?

Ele virou um ícone que representou o governo dela: simetria, tranquilidade, efeito protetor e proximidade. As mãos postas de Merkel se tornaram justificativa para o seu governo que durou 16 anos.

Portanto, é você que definirá como sua marca será vista. Você poderá fazer isso de forma inconsciente ou planejada. A partir do momento que escolher, trace um planejamento. Os consumidores não estão comprando marcas, eles compram conceito; simbolismo.

Tenha o Marketing como gatilho.

Dúvidas?!

Comente na caixinha abaixo!

#marketingdigital #marketingdeconteudo #planodemarketing #empreendedorismo

O que a propaganda nos trouxe?

Há uns 12 anos, o mercado editorial do Brasil já sabia que as coisas iriam mudar, mas não imaginava que seria tão de repente e da forma que está sendo.

Propaganda nunca foi democrática.

Antigamente, as empresas conseguiam investir em rádio, TV, jornais, revistas e outdoors, basicamente.

O mais popular, pelo custo e abrangência, sempre foi o rádio. Para alguns públicos, ele ainda é primordial. Outdoor também foi usado, mas com baixa eficiência.

Já TV, Jornal e Revista de grande circulação eram para os “grandes”. Tanto é que o mercado editorial “corria atrás” do Governo Federal, pois era um intenso (R\$) cliente.

O fato é que este mercado era inacessível para 99% das empresas. Mas, graças a tecnologia, tudo isso mudou.

O jogo inverteu.

As empresas só ficam escondidas se elas quiserem.

A partir de R\$ 10,00 você consegue fazer anúncio em mídia digital.

E se trabalharmos com Marketing de conteúdo, nem anúncio precisa ser feito.

Daí graças ao grupo Facebook. Ele facilitou e muito nossas vidas.

Dúvidas?

Comente na caixinha abaixo.

Abs!

#marketingdigital #marketingdeconteudo #planodemarketing #copywriting
#empreendedorismo #mercadodigital #socialmidia #emailmarketing #publicidade #persona
#publicoalvo

Público-Alvo e Persona

Em um Plano de Marketing você precisará definir o seu público-alvo e sua persona. São conceitos distintos, mas importantes para a estratégia.

Considere que sua empresa vende sapatos de plástico, como a Melissa.

Público-alvo: Mulheres de todas as idades que gostam de usar sapatos coloridos, confortáveis e criativos e que pagam até R\$ 300 por uma peça.

Persona: Marina, tem 27 anos, é formada em Administração de Empresas e trabalha na área comercial de uma grande loja de departamento. É alegre, divertida, expansiva e gosta de estar junto com os amigos. É uma pessoa prática até no vestir. Prefere roupas e sapatos confortáveis, mas não abre mão de um design diferente. Marina já tem uma filha de 4 anos e ela adora enfeitar a criança com roupas e sapatos coloridos.

Assim fica mais fácil montar um plano de ação. Já conheço Marina. Sei dos sentimentos, emoções e preferências dela. Consigo até ver Marina. Falar diretamente com ela ficará mais assertivo.

Qual a diferença? O público-alvo sempre será amplo.

Por que definir a Persona? Porque é a partir dela que criamos a estratégia.

Posso ter mais de uma Persona? Sim, mas não é ideal fazer uma campanha que envolva personas diferentes.

Resumindo: o público-alvo é aquele segmento no qual a empresa trabalha e a persona é uma personagem criada a partir do seu público-alvo.

Explicado?

Dúvidas?

Clique na caixinha abaixo e envie sua pergunta.

Abs!

#marketingdigital #marketingdeconteudo #planodemarketing #copywriting
#empreendedorismo #mercadodigital #socialmidia #agenciademarketingdigital
#emailmarketing #publicidade #persona #publicoalvo

Marketing não é sinônimo de propaganda

Marketing não é propaganda, mas a propaganda é uma ferramenta do marketing.

Pense em uma empresa. Para ela funcionar todos os departamentos têm que estar engrenados, se não, ela entra em colapso.

O McDonald 's por exemplo.

Há uma estrutura física, funcionários, limpeza, fornecedores de alimentos, manutenção dos equipamentos, estacionamento, promoções do dia e outras peças.

Pesquise: McDonald 's demite funcionário após ele colocar ketchup em sorvete de cliente "rude". O caso aconteceu no Reino Unido e o funcionário ainda postou no Tik Tok.

Outro caso: McDonald 's deixa peça de metal no hambúrguer e cliente quebra o dente.

Todos os casos são verdadeiros e recentes. O primeiro foi uma crise gerada pelo departamento de RH e o segundo pela área de Compras. Ambas as situações impactam a visão do cliente e reduzem a expectativa da experiência dele.

Nem tudo é Marketing, mas Marketing é tudo para uma boa gestão de uma empresa.

Dúvidas?

Comente na caixinha abaixo.

Abs!

#marketingdigital #marketingdeconteudo #planodemarketing #copywriting
#empreendedorismo #mercadodigital #socialmidia #emailmarketing #publicidade #persona
#publicoalvo

Marketing é Marketing seja em qual meio ele for explorado.

Perguntaram para mim estes dias se o Marketing Digital é "modinha". O questionamento foi feito em tom cínico e nem me dei ao trabalho de responder.

Entretanto, aqui vale falarmos.

Marketing Digital da forma que estão produzindo atualmente não é novidade. O marketing explorando em meio digital, sim!

Entendeu a sutil diferença?

O que há de "moda" é o instrumento que é utilizado: os meios digitais.

O correto seria falar marketing em ambiente digital.

O conceito do Marketing continua o mesmo há mais de 100 anos: é a ciência e arte de explorar, criar e entregar valor para satisfazer as necessidades de um público-alvo com geração de lucro.

O objetivo de ser do marketing não muda a depender do meio empregado.

Agora, é claro que as estratégias empregadas são distintas. Algumas evidentemente benéficas para o empresário são:

- Tem um alcance maior.

- O custo x benefício é mais eficiente.
- Conseguimos trabalhar estratégias mais específicas.
- Gera uma interatividade maior entre empresa e público.
- Qualquer tamanho de empresa pode se beneficiar dele.
- Nem sempre precisamos pagar anúncios. Podemos trabalhar com marketing de conteúdo.

Enfim ... o marketing em ambiente digital não é moda; assim como os streamings de filmes. Novas tecnologias estão sendo usadas para melhorar o que fazemos há anos.

Dúvidas?

Clique na caixinha abaixo.

Abs!

A imagem é sagrada.

Aquilo que representarmos para sua empresa deverá ser plantado pela equipe. Deverá ser cultural. É difícil, mas é um processo contínuo.

Em tempos de mídias digitais, até a falta de resposta em comentários é reconhecida como ofensivo.

Cuide e zele pela sua imagem.

E um questionamento: você transparece aquilo que realmente é?
Repense até mesmo o seu marketing pessoal.

#marketingdigital #mercadoonline #marketingpessoal #flavioaugusto

É preciso falar sobre Etarismo nas empresas

Já ouviu falar sobre esta palavra: etarismo?

Particularmente, comecei a ter contato com ela no início de 2021. De lá pra cá, vejo várias campanhas combatendo o etarismo.

Ele conceitua o preconceito contra as idades, seja criança, adolescente, adulto ou os idosos.

Entretanto, ela vem sendo usada, de modo geral, para combater o preconceito contra as pessoas mais velhas.

Não digo que virou moda, pois a causa não é passageira e é super necessário conversarmos sobre isso.

Trago para a nossa realidade de negócios.

Quantas pessoas são demitidas das empresas após os 50 anos?!

Quantas pessoas não são promovidas a um cargo de gestão a partir dos 40?!

Alguém perguntou para aquele senhor que acabou de aposentar se ele realmente quer ser mandado embora?!

Já viu aquele filme “ O Senhor Estagiário”. Não canso de assistir, pois a cada vez retiro uma lição dele.

Neste fim de semana, em Campos do Jordão (SP), teve uma das provas de ciclismo mais famosas do mundo: a L'étape Brasil.

Sabia que ela é uma das únicas que recebem inscrição de pessoas entre 60 e 70 anos?

As empresas precisam saber que é só gerando valor para a sociedade, é que ela irá retribuir.

#empreendedorismo #empresas

Marketing é Transformação

Conhecem o trabalho do artista Edos?

Para mim, o que ele faz é pura arte. A partir de uma ideia simples, ele transforma toda uma percepção.

Ele agrega valor ao que antes não tinha espaço. Não tinha plateia. Ele transforma o que já é belo em algo magnífico.

Fico impressionada com o seu talento.

E trazendo para o mundo dos negócios, é assim também que é concebido os planos de Marketing.

O produto da empresa já pode ser belo, mas a partir dele eu transformo para algo único, exclusivo, que só a sua empresa possui.

Esse é o detalhe que te diferencia da concorrência. O marketing te leva ao ponto de não precisar brigar por preço.

O seu preço é visto como VALOR = investimento.

Faça igual ao Adros. Mude a percepção do seu público. Irá se surpreender com o resultado.

#marketingdigital #mercadodigital #empreendedorismo #empresas

Estupro?

Acompanharam os últimos acontecimentos do Reality “A Fazenda” pela Record?

Confesso que nem sabia que estava acontecendo. Percebi uma movimentação nas mídias sociais com os nomes: Nego do Borel e Dayane Mello. Pelo que relatam, o cantor aproveitou da vulnerabilidade da participante (que estava bêbada) e a estuprou.

Bem! Se foi ou não, não é pauta deste post.

O interessante é que os patrocinadores fizeram pressão para que o Nego do Borel fosse expulso, pois não queriam associar sua marca a qualquer violência contra vulnerável.

Os patrocinadores são: AMBEV, Tik Tok, Seda, Banco Original e Aurora Alimentos.

O alcance das mídias sociais é tão relevante que a Aurora Alimentos emitiu uma Nota Oficial pelo Instagram e Facebook. A empresa gerou simpatia com a sua audiência. Não vi nenhuma publicação das outras marcas.

Seguindo a tese popular de que contra dinheiro não há argumento: a Record expulsou o cantor e as investigações estão ocorrendo.

3 questionamentos para pensarmos:

- 1) Quando você associa a sua marca a algum programa ou evento, os patrocinadores devem avaliar o risco do que poderá acontecer, principalmente, de um participante que já estava sendo investigado. Será que avaliaram?
- 2) O risco que foi calculado aconteceu. O que fizeram? Pressionaram a Record. E o público deles, como ficou sabendo da sua posição?
- 3) Qual empresa que utilizou do momento para gerar empatia e proximidade com o seu público?

Até a data da publicação deste post, somente Aurora Alimentos se posicionou e é isso que o público espera. Relacionamento é isso: eu entrego algo e você confia em mim. Para os demais, ficaram observações para serem trabalhadas.

#marketingdeconteudo #planodemarketing #copywriting #empreendedorismo
#mercadodigital #socialmidia

Os bilionários da Forbes no segmento da Educação

O mercado de Educação sempre esteve em alta. Devido a baixa eficiência das escolas públicas, o setor privado investiu pesado no conceito das escolas privadas. A partir daí, surgiram grandes corporações.

A maioria delas estão em processo de digitalização das suas empresas e ampliando o conceito de escola e universidade tradicional e incluindo cursos livres e profissionais.

Em resumo, estão investindo no mercado digital de cursos online.

Abaixo, segue a relação de alguns bilionários que foram destaques na Lista da Forbes (Agosto/2021) e que atuam no setor.

Grupo Objetivo - inclui as escolas e a UNIP- João Carlos Di Gênio - Patrimônio avaliado pela Forbes é de R\$ 7 Bilhões.

Arco Educação - controla as escolas COC e Dom Bosco - Oto de Sá Cavalcante e seu filho Ari Neto - patrimônio de R\$ 4,7 Bilhões.

Mapple Bear - Chaim Zaher - participou da fundação de várias instituições de ensino e hoje controla a operação da Mapple Bear no Brasil - patrimônio de R\$ 3,4 bilhões.

Grupo Cruzeiro do Sul - Fábio Figueiredo e Renato Padovese - R\$ 1,3 bilhão cada.

Se os bilionários estão atentos para o mercado digital, porque a sua empresa ainda duvida da relevância do segmento?

Cursos Online

Muitos indivíduos são bem estranhos. Difícil imaginar que fazem parte da humanidade.

Quando falo que fulano faz curso para vender na internet, já vem uma “cacetada” de haters agredindo e denegrindo a imagem de um expert.

Só que eles não sabem que este é um mercado mundialmente gigante e que o Brasil está engatinhando.

Temos excelentes profissionais que utilizam da sua expertise para vender conhecimento. Qual o mal que há nisso?

A China é o país que mais consome treinamentos e cursos online. A @startseoficial publicou um post falando sobre as escolhas de investimentos em desenvolvimento profissional em alguns países. O Brasil nem aparece no ranking.

Investimos em conhecimento? Pouco.

Temos expert capazes de ensinar em alto rendimento? Sim. Acompanhem: Joel Jota, Thiago Nigro, Wender de Carvalho, Italo
O quanto eles ganham? Milhões. Tenham certeza.

Os cursos online, conhecidos como livres ou corporativos, estão inseridos em um grande oceano azul.

Gosto demais deste assunto.
Vamos conversar mais sobre isso.

MarketPlace

No último post falei sobre a venda de produto físico pela internet, mas é importante contextualizar o tamanho que é o Marketplace no Brasil.

Os maiores em ordem decrescente de tráfego são:

- Mercado livre: 559 milhões de visitas.
- Americanas (B2W): 189 milhões de visitas.
- OLX: 176 milhões de visitas.
- Magalu: 136 milhões de visitas.
- Amazon: 122 milhões de visitas.
- Casas Bahia (Via Varejo): 89 milhões de visitas.
- Submarino (B2W): 44 milhões de visitas.

Os dados são referentes a Maio de 2021.

Mas aí você me questiona: mas Nathália é um oceano gigante. Como vou competir? Como vou ter lucro? Como vou vender consistentemente todos os meses?

E respondo que é fazendo o que as grandes redes fazem: agregar valor à marca, fidelizar os clientes, oferecer conteúdo de qualidade, gerar relacionamento duradouro, entre tantas outras ações necessárias para que sua empresa permaneça e cresça no mercado.

Não falei de PREÇO.

Entenda que preço, de certa forma, é secundário desde que você trabalhe com as ferramentas adequadas.

Produto Físico

Última pesquisa publicada pela Paypal do Brasil em Agosto/21 identificou que há 1,59 milhões de negócios que estão transacionando pela internet.

Há 2 formas de vender o seu produto físico: ter o seu próprio e-commerce (site) ou entrar por um Marketplace.

O marketplace é um espaço dentro de um e-commerce que você publica o seu produto. Em troca você paga uma comissão para cada produto vendido.

Os principais são: Mercado Livre, Magalu, Via Varejo, B2W.

Muitos empreendedores não gostam de seguir este caminho, pois acabam “perdendo” parte do lucro. Entretanto, é um plano a ser seguido se você está começando do zero.

Como são grandes redes de e-commerce você já começa tendo visibilidade, credibilidade, confiança da marca e abrangência, característica que é PRIMORDIAL na internet.

A estratégia é começar pelo marketplace e fazer seu público migrar para o seu site. Fazemos isto com estratégias de marketing digital. O que não falta é local para vender seu produto físico.

10 Produtos para serem vendidos na Internet

A pergunta que mais recebo é: se o mercado digital é tão amplo como dizem, então, como posso aproveitar dele?

Respondendo ao questionamento, vou criar uma série com 10 posts para esclarecer cada item e como e quem está fazendo o melhor no mercado.

Vejo muita gente postando sobre O QUÊ pode ser vendido, mas esquecem de direcionar o COMO fazer.

Vamos falar sobre Mercado livre, Thiago Nigro, Betina (da Empiricus), Novo Mercado do Ícaro de Carvalho, Glam Box, e outros empreendedores digitais que estão faturando milhões.

Siga os próximos posts e compartilhe 😊 ...

Para onde os clientes estão indo.

O que significa essa frase para você?

Pode ser que nunca tenha pensado, mas vou desvendar de uma forma simples. Não importa onde sua empresa esteja, se não existir cliente, não existe negócio.

É o caso da loja de bairro que foi instalada em uma rua de pouca movimentação. Ou uma loja de segmento de luxo localizada bem no centro de uma cidade. O local não é adequado. Não há público.

Vá onde o cliente está.
E hoje, ele está conectado..

Só no Brasil há 152 milhões de pessoas com acesso à internet.
29% dos brasileiros possuem a rotina de comprar online.
110 milhões de usuários no Brasil acessam frequentemente o instagram.
Já o Facebook é a maior rede com 150 milhões de usuários no país.

Não há fronteiras, mas necessita de comunicação.
Estratégia.
Só há um meio para chegarmos onde estes usuários estão: CONTEÚDO.
Com propriedade, verdadeiro, dinâmico e constante.

É sua empresa que ainda não colocou em prática.

Tudo Bem! Ninguém te contou os motivos. É difícil colocar algo em prática se não vemos valor.

É o marketing que faz um sapato da Schutz custar R\$ 450,00 e um da Arezzo custar R\$ 220,00. E olha que as empresas são do mesmo grupo econômico.

No primeiro, há uma identidade mais moderna. Estilo. A moda prevalece. É criativa e ousada.

No outro, a persona é mais clássica e prefere qualidade. Também há moda e criação, mas o foco é a identidade fiel dos compradores.

Posso falar para minha mãe que o sapato da Schütz dura mais. Ela não acredita porque é cliente fiel da Arezzo.

O consumidor sabe distinguir as diferenças, mesmo que inconsciente, e acaba pagando pelo conceito da marca.

Hoje em dia está mais fácil. Tudo é digital. Está na palma da sua mão. Marketing Digital não é moda, mas é estratégia e plano de ação para o crescimento exponencial da sua empresa.

Pode não parecer, mas a propaganda se tornou democrática.

Sua empresa tem entregue valor ou preço?

O valor do produto inclui muito mais do que os custos da produção. Nele está contido a marca, a qualidade, a referência, as emoções que ele causa, o design, a exclusividade e tantas outras características.

Preço é frio. E, geralmente, não tem margem para negociar. É aquilo e pronto.

O que é mais barato: comprar café com leite na padaria ou no Starbucks? E qual tem o maior valor? E qual cresce em todos os países do mundo? Quem é o responsável? Não vejo outro, se não o abençoado do marketing.

Posso te confessar que o café com leite que tomo na padaria da minha cidade é muito mais gostoso, mas ele não é “marketizado”.

Os empreendedores precisam saber disso.

Empresa de sucesso tem uma equipe preparada, um excelente contador e advogado e investimento intenso em marketing. E olha que não mencionei a qualidade do produto.