



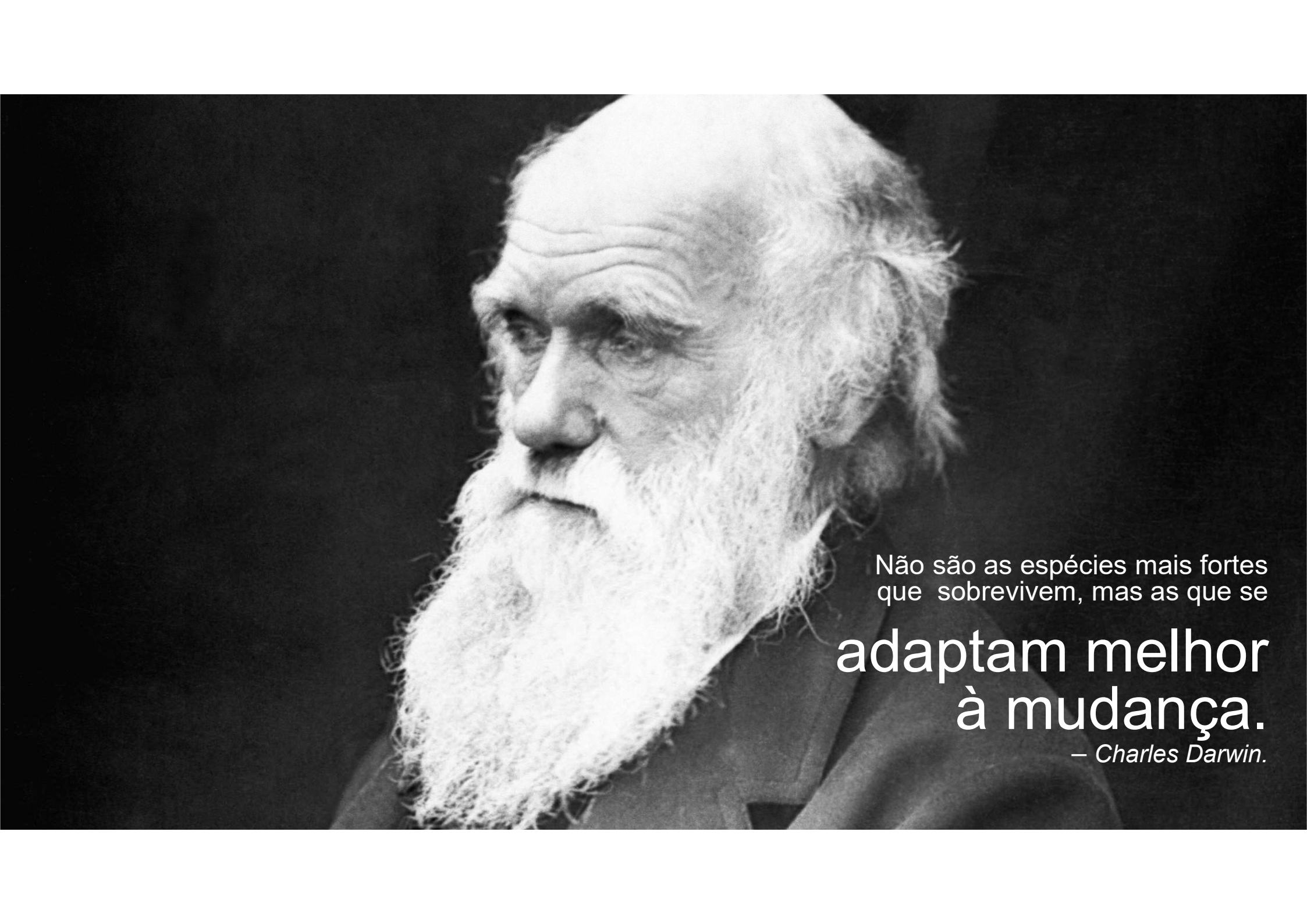
**Áreas
Empresariais
do Algarve**



O Novo Paradigma do Marketing

As Redes Sociais em Portugal

Marketing Digital para as PME



Não são as espécies mais fortes
que sobrevivem, mas as que se

**adaptam melhor
à mudança.**

– *Charles Darwin.*

A black and white close-up portrait of Peter Drucker. He is looking slightly to the right of the camera with a thoughtful expression. He is holding a pair of dark-rimmed glasses in his right hand, with the frames resting near his chin. The background is a dark, solid color.

A melhor forma de prever o futuro é
criá-lo.

– *Peter Drucker.*







Áreas
Empresariais
do Algarve

Um Mundo Multi-screen

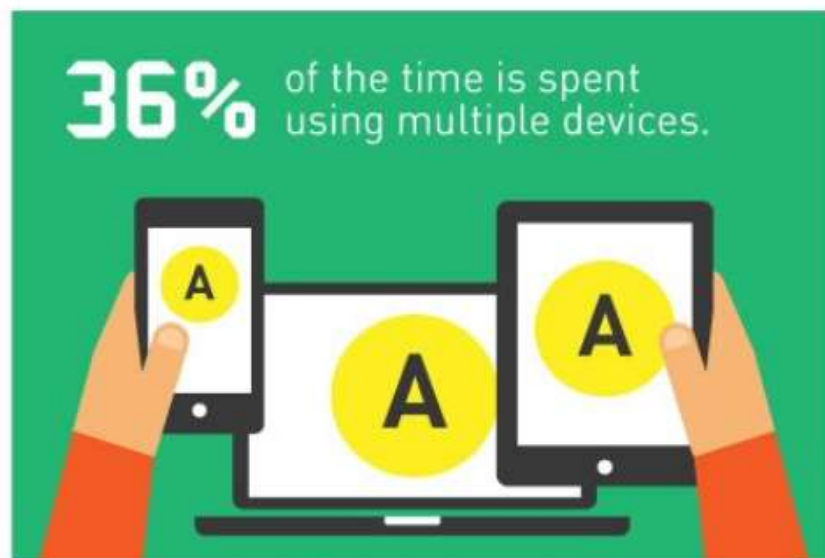
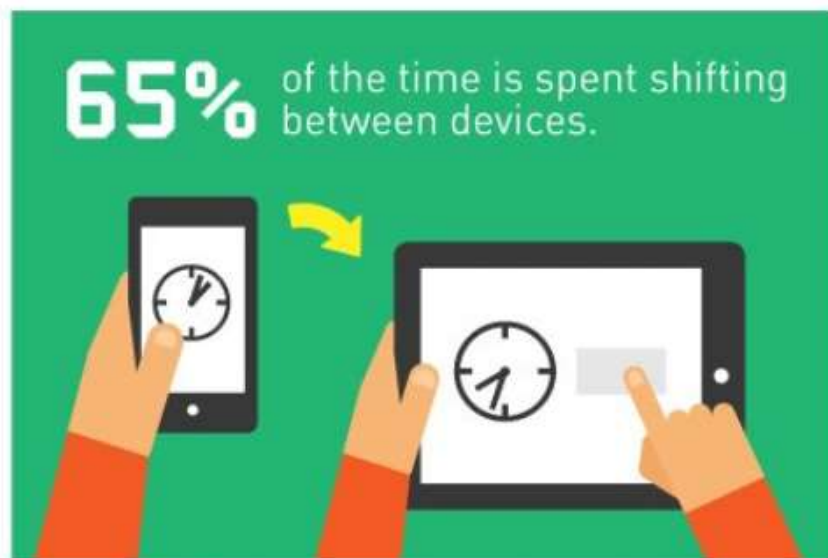


Minutos de utilização por dia, em media.



Áreas
Empresariais
do Algarve

Um Mundo Multi-screen



Utilização simultânea de dispositivos.



Áreas
Empresariais
do Algarve

O novo paradigma do Marketing

Hoje em dia os consumidores têm milhares de canais através dos quais podem obter a sua informação e entretenimento.

Com motores de busca sofisticados e redes sociais à medida dos seus interesses e necessidades, os consumidores encontram o conteúdo que querem sobre um produto ou serviço, quando querem consumi-lo e da forma que mais lhes interessa.



Áreas
Empresariais
do Algarve

O novo paradigma do Marketing

O consumidor habituou-se a ignorar aquilo que não pediu ou que não lhe diz diretamente respeito.

Basta olharmos para o nosso exemplo e veremos quantos e-mails apagamos todos os dias por não corresponderem àquilo que nos interessa ou quantos websites abandonamos por não nos terem proporcionado a informação que pretendíamos de imediato.



O novo paradigma do Marketing

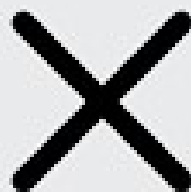
Continuar a utilizar esta abordagem de interrupção apenas trará má imagem e repulsa pela nossa marca.

O novo paradigma, conhecido como Inbound Marketing requer que as empresas, quer comercializem produtos ou serviços, criem conteúdos visuais interessantes e interativos que possam ser explorados pelos consumidores.

OUT WITH THE OLD

INTERRUPTION MARKETING

- Direct Mail
- Cold Calls
- Cold Emails
- Radio Ads
- TV Ads
- Tradeshows



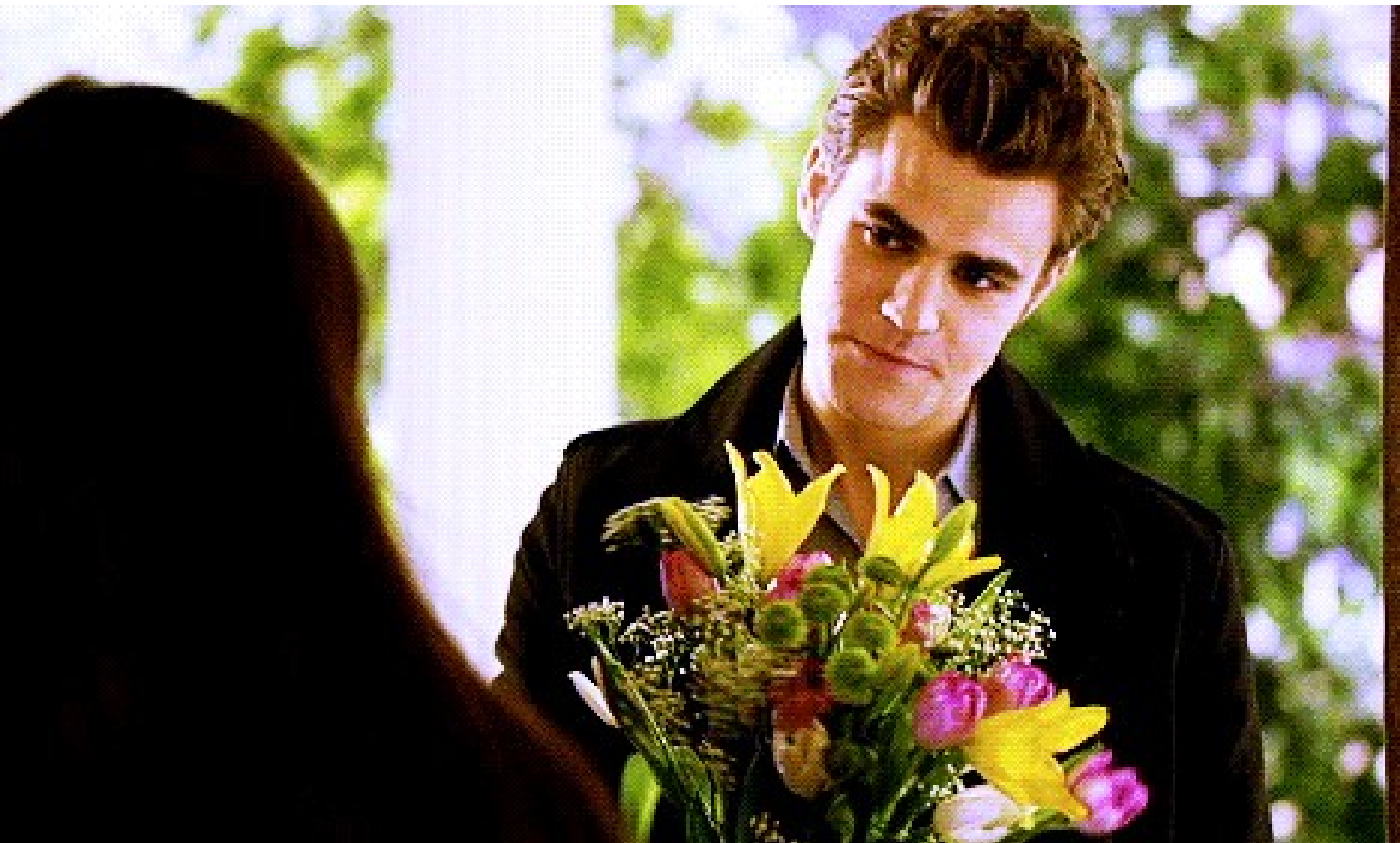
- SEO
- Videos
- Pay-Per-Click Ads
- Social Media Marketing
- Blogging

INBOUND MARKETING

IN WITH THE NEW

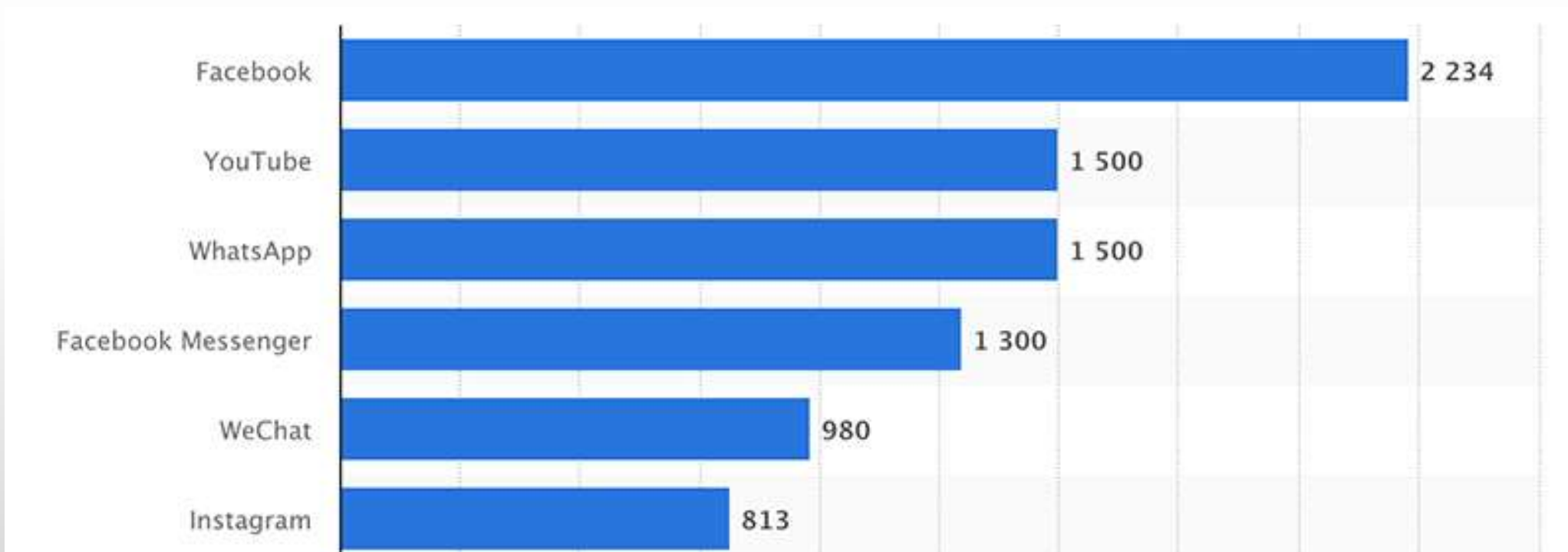


Áreas
Empresariais
do Algarve





Redes Sociais no Mundo





Áreas
Empresariais
do Algarve

Redes Sociais em



Facebook users in Portugal
September 2018



Portugal

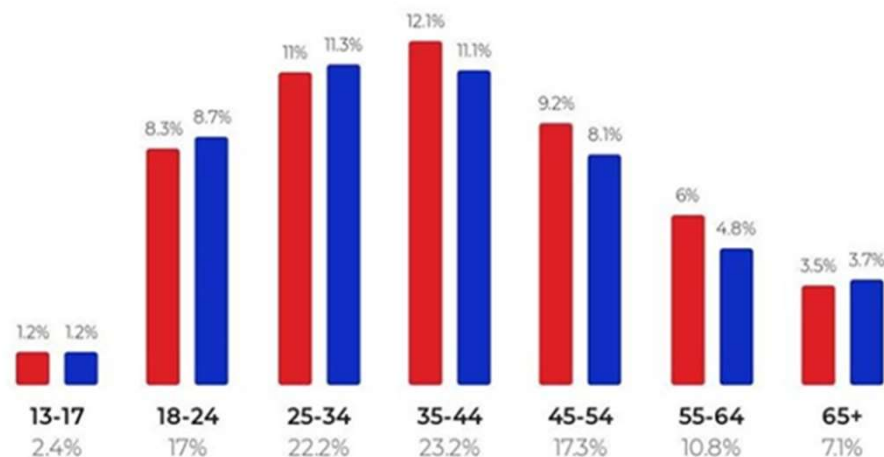
6 300 000



51.2%
women



48.8%
men





Áreas
Empresariais
do Algarve

Redes Sociais no Mundo



Messenger users in Portugal

September 2018



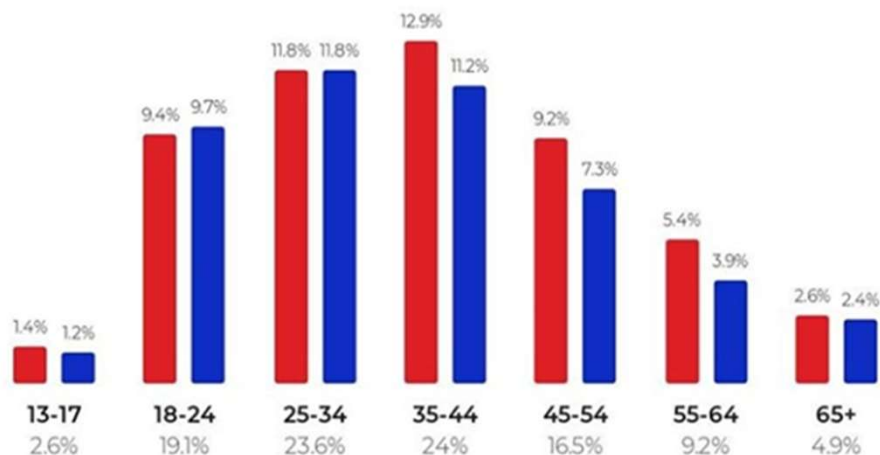
4 659 000



52.7%
women



47.3%
men






Áreas
Empresariais
do Algarve

Redes Sociais em



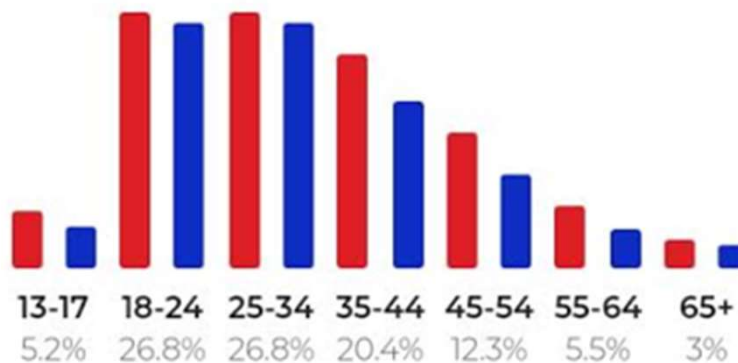
 3 579 000



54.1%
women



45.9%
men





Redes Sociais em Portugal

No que respeita às funcionalidades utilizadas pelos portugueses nas redes sociais, o estudo revelou que a maioria (78,1%) usa estas plataformas para enviar e receber mensagens, seguindo-se a visualização de vídeos (67,7%), sendo que esta última apresenta uma tendência de crescimento.



Redes Sociais em Portugal

O tempo dedicado às redes sociais, segundo o estudo da Marktest, é de 91 minutos por dia, sendo que as mulheres passam mais tempo, em média, do que os homens, com 102 minutos diários, só sendo ultrapassadas pelos jovens com idades compreendidas entre os 15 e os 24 anos, que gastam mais de duas horas (122 minutos).

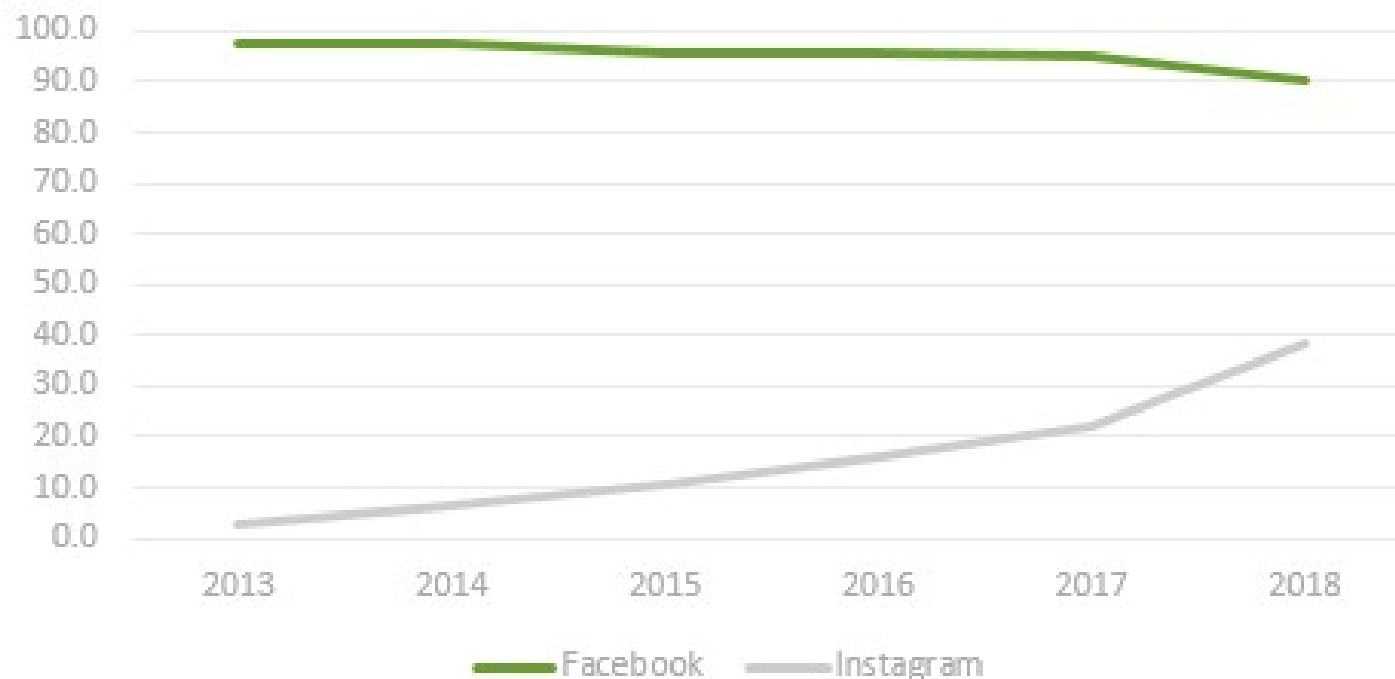


Áreas
Empresariais
do Algarve

Redes Sociais em

Portugal

Através de que redes sociais seguem a empresa/marca (%)
BASE: Fãs/seguidores de empresas/marcas nas redes sociais



Fonte: Marktest Consulting, Os Portugueses e as Redes Sociais 2018



E as PME?

Quais as vantagens de apostar no Marketing Digital?

- Segmentação
- Custo Controlado
- Métricas em Tempo Real
- Agilidade
- Interação



Áreas
Empresariais
do Algarve

Desenvolver uma

Estratégia

PLAN

REACH

ACT

CONVERT

ENGAGE





Desenvolver uma

Estratégia

Existem quatro elementos fundamentais para implementar um plano de marketing online integrado:

- Criar e desenvolver uma história / narrativa;
- Compreender os diferentes canais e meios à nossa disposição;
- Escolher os meios mais adaptados à nossa audiência;
- Planear a comunicação e interação através desses meios.



Áreas
Empresariais
do Algarve

Desenvolver uma

Estratégia

Uma narrativa é algo tão complexo de criar como impactante e poderoso. É através da narrativa que definimos quem nós somos enquanto empresa e qual a proposta de valor que trazemos ao Mercado.



Áreas
Empresariais
do Algarve

Desenvolver uma

Narrativa

Uma narrativa é tanto mais poderosa quanto esteja associada à tua história enquanto empresa, porque isso permite às pessoas identificarem-se emocionalmente com a tua marca.



Desenvolver uma

Narrativa

É assim imprescindível [criar uma narrativa](#) à volta da nossa marca, por forma a sermos capazes de falar simultaneamente ao coração e à mente dos nossos clientes e potenciais clientes.

O primeiro passo é assim criar uma mensagem clara, concisa e inequívoca, que possa ser comunicada de forma efetiva nos diferentes canais.



Por onde começar?

- Conteúdo:
 - Blog
 - Video
- SEO e SEM
- Redes Sociais
- Aplicativos de Mensagens



EMAIL



Avg Open Rate: 22.87%*

Avg Click-through Rate: 3.26%*

MESSENGER



Avg Open Rate: **84.3%****

Avg Click-through Rate: **28.3%****

* <http://www.smartinsights.com/email-marketing/email-communications-strategy/statistics-sources-for-email-marketing/>

