

Uma iniciativa



Com o apoio



**RAMPADIGITAL**

autonomia digital para tod@s

- Estar presente onde os clientes passam mais tempo

---

- Aumentar a exposição e fortalecer a marca do negócio

---

- Interagir com clientes e potenciais clientes



- O Marketing de Conteúdo, na sua essência, procura trazer valor para o público antes de qualquer transação comercial.

---

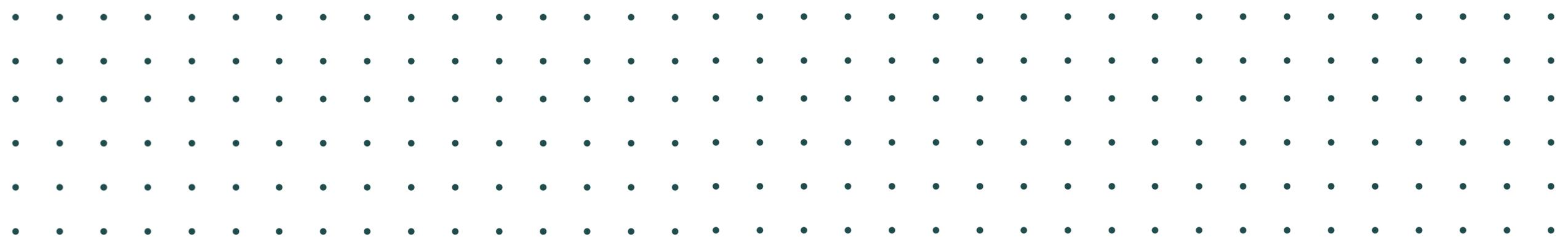
- Interagir com o público-alvo para crescer rede de potenciais clientes através da criação e partilha de conteúdo relevante e valioso.

---

- Atrair, envolver e gerar valor para as pessoas de modo a criar uma perceção positiva da marca.



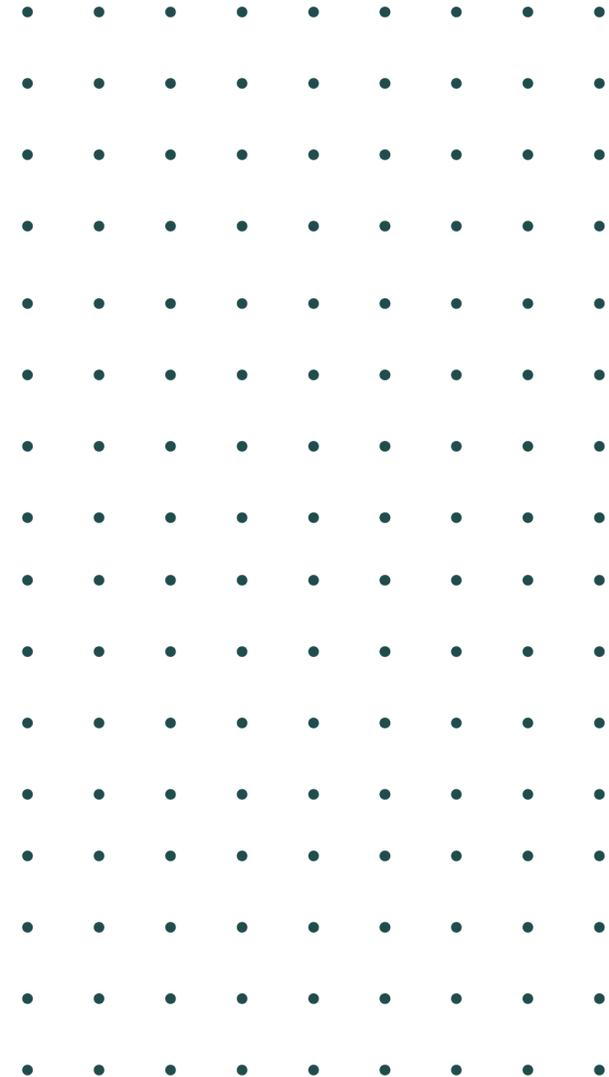
- Antes de falar dos nossos produtos e serviços, falar de como aquilo que a nossa marca faz pode ajudar a melhorar a vida das pessoas.
- 
- Estratégia de Marketing de Conteúdo cria e alimenta relações, gera uma percepção positiva da marca e converte novos negócios.



Qual a palavra chave que distingue um bom conteúdo de um mau conteúdo?

**RELEVÂNCIA**

- Temos o nosso público identificado?
- Como vamos medir o sucesso da nossa estratégia? Temos objetivos definidos?
- Quem é responsável por criar, aprovar e publicar os conteúdos nas diferentes redes sociais?
- Com que regularidade vamos publicar conteúdos?
- O nosso conteúdo vai ser relevante e diferenciador?
- Vamos interagir com a nossa comunidade? Quem vai ser responsável por responder aos clientes?
- O que a concorrência está a fazer?
- Temos uma estratégia e orçamento para publicidade?







- São milhares de fatores que contribuem para os Algoritmos das Redes Sociais. No entanto, muitos deles assentam em dois pilares:

Conteúdo

Comportamento dos Utilizadores

- Se um utilizador interage mais com uma página, então irão aparecer mais conteúdos dessa mesma página.

É essencial ter uma estratégia de publicidade nas redes sociais.

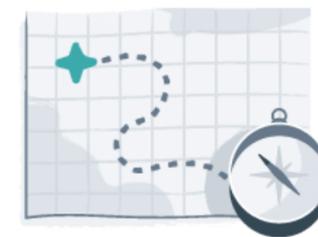


# Vamos criar um anúncio



## Escolhe um objetivo da campanha

- Reconhecimento
- Tráfego
- Interação
- Leads
- Promoção da app
- Vendas



O objetivo da tua campanha é o objetivo comercial que esperas alcançar com a publicação dos teus anúncios. Passa o cursor sobre cada um deles para obter mais informações.

[facebook.com/adsmanager](https://facebook.com/adsmanager)

# Vamos analisar o mercado



## Biblioteca de Anúncios

Pesquisa todos os anúncios atualmente apresentados nas tecnologias da Meta, bem como:

- Anúncios sobre questões sociais, eleições ou política que foram apresentados nos últimos sete anos
- Anúncios que foram apresentados em qualquer lugar da UE no último ano

Para encontrar um anúncio, pesquisa por palavras-chave ou por um anunciante.

[Vê as novidades](#)

## Pesquisar anúncios

Define a tua localização e escolhe uma categoria de anúncios para começares a tua pesquisa. **Vê dicas de pesquisa.**

Portugal ▾

Categoria de anúncios ▾

🔍 Escolhe uma categoria de anúncios

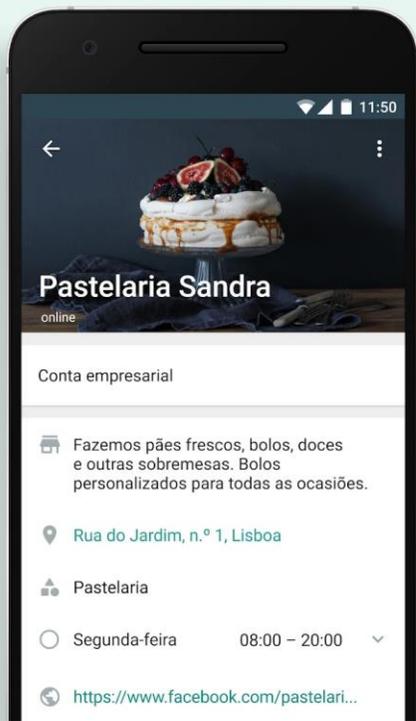
📖 Pesquisas guardadas

[facebook.com/ads/library](https://facebook.com/ads/library)

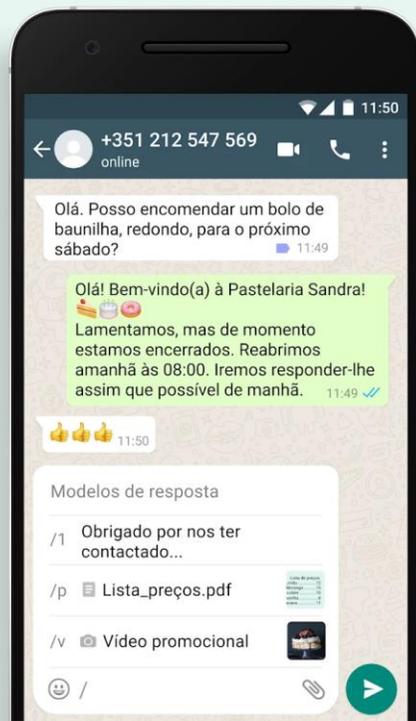
WhatsApp é a plataforma de social media mais utilizada em Portugal



Crie um perfil para a sua empresa



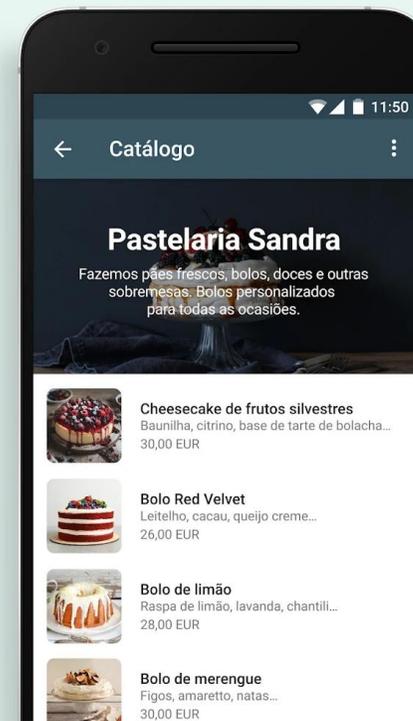
Responda a clientes mais rapidamente com as mensagens automáticas e os modelos de resposta



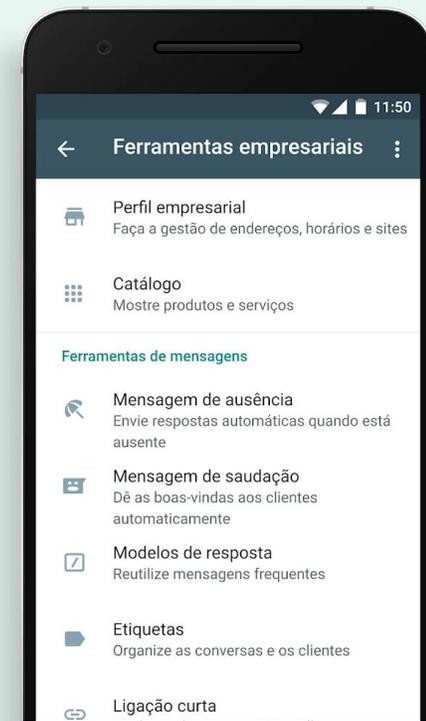
As etiquetas ajudam a organizar e etiquetar contactos e conversas



Apresente os seus produtos e serviços com um catálogo



Faça a gestão da sua empresa quando e onde quiser com ferramentas práticas



## Para usar o WhatsApp no seu computador

1. Abra o WhatsApp no seu telemóvel
2. Para aceder às definições, toque na sua foto de perfil,  
**Menu undefined** ou **Definições undefined**
3. Toque em **Dispositivos associados** e depois em  
**Associar um dispositivo**
4. Para ler o código QR, aponte a câmara do seu telemóvel para este ecrã.



[web.whatsapp.com](https://web.whatsapp.com)

# Ecosistema cada vez mais integrado



Associar WhatsApp

[Perfil Instagram](#)

[Página Facebook](#)

Google

cabeleireiro em sintra



# Destaque-se no Google com um Perfil da empresa gratuito

Torne as pessoas que encontram o seu perfil na Pesquisa Google e no Maps em novos clientes com um Perfil da empresa gratuito para a sua loja ou serviço.

[Gerir o Seu Perfil](#)



[google.com/business](https://google.com/business)

# Google Search + Google Maps



- Partilhar informações do negócio
- Definir horário, morada e dados de contacto
- Selecionar fotografias em várias categorias
- Gerir e responder a comentários

[Adicionar ou reivindicar o Perfil da empresa no Google](#)

Ter uma Base de Dados de clientes é  
um importante ativo para um negócio

- Investimento baixo (0,04€ por SMS ou menos).

---

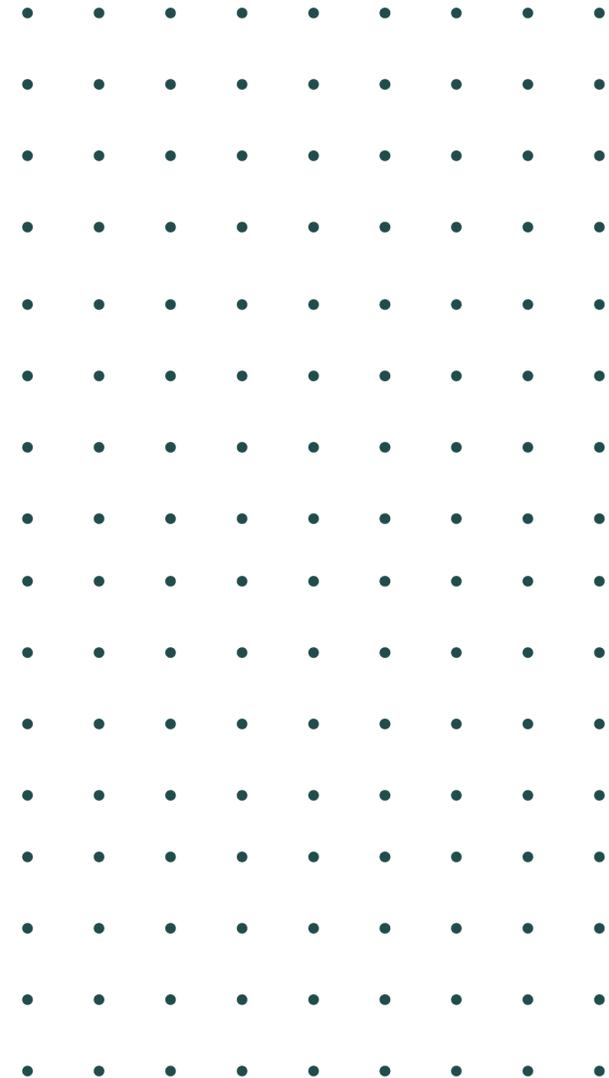
- Imediatismo (segundos depois de enviar, o cliente recebe a mensagem, mesmo sem estar ligado à internet).

---

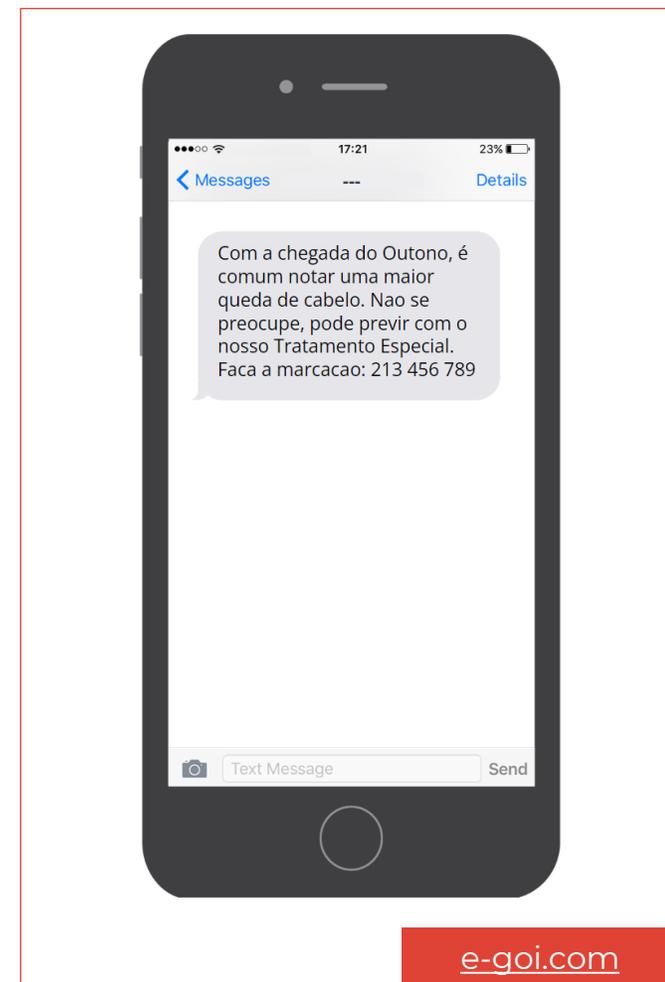
- Abertura quase instantânea e elevada taxa de abertura.

---

- Objetividade na mensagem que passa ao cliente (mensagem curta com link para o site ou WhatsApp).



# Vamos enviar uma campanha



SESSÃO CONDUZIDA POR:



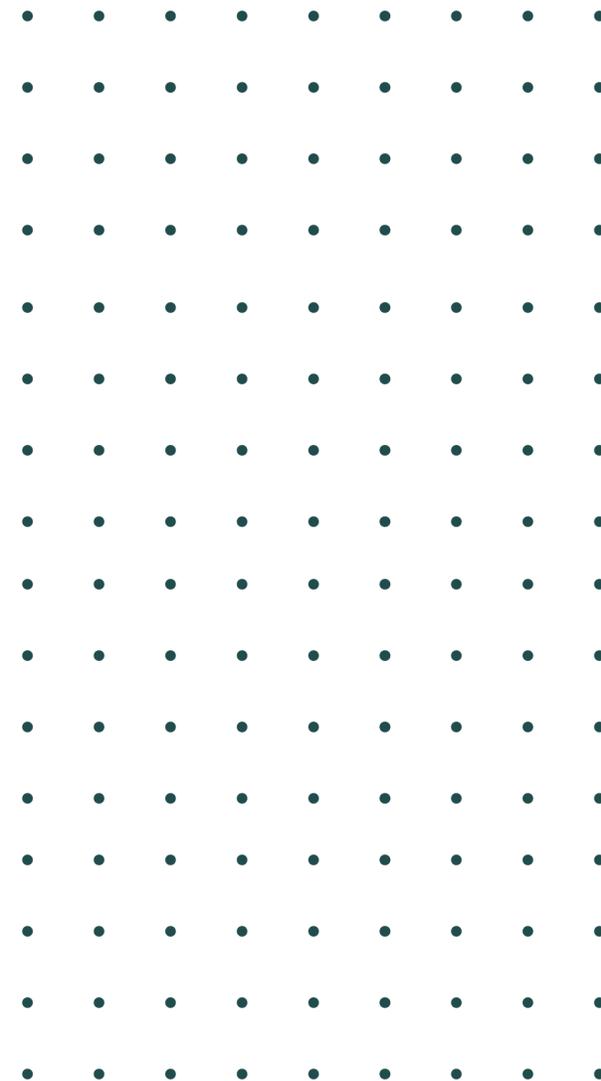
## LUÍS TORRES

Consultor e Formador de  
Marketing Digital e Inovação  
CEO & Marketing Manager @ SlyUp

---

 [linkedin.com/in/luispereiratorres](https://www.linkedin.com/in/luispereiratorres)

 [luis.torres@slyup.com](mailto:luis.torres@slyup.com)





MUITO OBRIGADO E ATÉ BREVE!

Uma iniciativa



Com o apoio

