

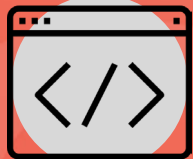


escola  
britânica de  
artes criativas  
& tecnologia

# Marketing Digital

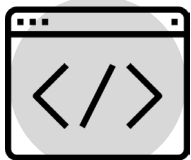


# BOAS PRÁTICAS



# Planejamento estratégico

- Entenda o planejamento estratégico
- Utilize metodologias



Confira as boas práticas da comunidade de Marketing Digital com assuntos relacionados às aulas.



# Entenda o planejamento estratégico

Compreender as reais necessidades do seu cliente é fundamental para criar um bom planejamento estratégico para a campanha. Veja algumas boas práticas para compreender mais a fundo as necessidades do seu cliente.



- **Faça o briefing em colaboração com o seu cliente:**  
Busque manter uma comunicação constante com o cliente, alinhando as expectativas e garantindo o sucesso do projeto. Considere as sugestões do cliente e inclua-o no processo de tomada de decisão.
- **Faça perguntas abertas:**  
Comece com perguntas amplas e abertas para obter uma compreensão geral das necessidades e objetivos do cliente. Isso pode ajudar a identificar problemas e dores que o cliente pode não ter mencionado inicialmente.
- **Escute ativamente:**  
Ouça com atenção e faça perguntas de acompanhamento para entender melhor as necessidades e preocupações do cliente. Isso ajuda a demonstrar interesse e compreensão dos desafios enfrentados pelo cliente.



# Entenda o planejamento estratégico

Compreender as reais necessidades do seu cliente é fundamental para criar um bom planejamento estratégico para a campanha. Veja algumas boas práticas para compreender mais a fundo as necessidades do seu cliente.



- **Compreenda o público-alvo:**  
Entenda profundamente o público-alvo do cliente e suas necessidades. Isso pode ajudar a identificar as dores que o público-alvo pode estar enfrentando e a criar uma estratégia de marketing que as aborda.
- **Peça exemplos:**  
Solicite exemplos concretos das dificuldades que o cliente está enfrentando. Isso pode ajudar a identificar pontos específicos que precisam ser abordados e permitir uma discussão mais detalhada.
- **Entenda as expectativas do cliente:**  
Certifique-se de entender as expectativas do cliente e o que ele espera alcançar com a estratégia de marketing. Isso ajudará a criar um plano que atenda às suas necessidades e objetivos.



# Entenda o planejamento estratégico

Compreender as reais necessidades do seu cliente é fundamental para criar um bom planejamento estratégico para a campanha. Veja algumas boas práticas para compreender mais a fundo as necessidades do seu cliente.

- **Faça uma boa imersão no problema do seu cliente:**  
Estude o mercado em que o cliente atua, analise a concorrência e as tendências de mercado e busque realizar uma análise de audiência para compreender as preferências e comportamentos do público-alvo.



# Utilize metodologias

Metologias são excelentes ferramentas que podem auxiliar no processo de coleta de informações e análises que vão resultar na definição da estratégia. Acompanhe algumas boas práticas na hora de coletar informações.



- Use fontes confiáveis de informação:**  
 Utilize fontes de dados oficiais, como instituições governamentais e estatísticas de mercado reconhecidas. Busque referências em publicações especializadas e em estudos de casos relevantes. Considere também as informações obtidas por meio de pesquisas de mercado.
- Valide os dados:**  
 Verifique a qualidade e a precisão dos dados obtidos, eliminando possíveis informações inconsistentes ou contraditórias. Use ferramentas de validação de dados para confirmar a autenticidade das informações obtidas.
- Produza dados:**  
 Utilize ferramentas de pesquisa de mercado, como questionários online, entrevistas, grupos focais, entre outras, para criar dados sobre o seu problema específico. Faça *benchmarking* com empresas do mesmo setor, identificando as suas práticas e estratégias de sucesso.



# Utilize metodologias

Metologias são excelentes ferramentas que podem auxiliar no processo de coleta de informações e análises que vão resultar na definição da estratégia. Acompanhe algumas boas práticas na hora de coletar informações.

- **Analise dados de vendas e métricas de marketing anteriores:**

Verifique dados de vendas e métricas de marketing anteriores para identificar padrões e tendências. Isso ajudará a identificar o que funciona e o que não funciona, permitindo que você ajuste sua estratégia de marketing com base nos resultados anteriores.





# Bons estudos!

