



# Marketing Digital



# Introdução ao Marketing Digital



# GUIA DA AULA 2



# Compreenda os dados de mercado



Acompanhe aqui os temas que serão tratados na videoaula.

- **Introdução**
- **A evolução do marketing para o marketing digital**
- **A matriz de potencial de compra e interesse**
- **Intrgração da mentalidade com o marketing 3.0 e 4.0**
- **Disponibilização de dados atualizados de mercado**



# Introdução



Esta aula tem como objetivos:

- Desenvolver uma mentalidade sólida na área de marketing digital.
- Aprender sobre a matriz de potencial de compra e interesse.
- Relacionar os conceitos atuais com os de marketing 3.0 e 4.0.
- Facilitar a compreensão dos dados de mercado na área de marketing digital.
- Compreender os dados e gaps do mercado atual.
- Disponibilizar dados de mercado atualizados em arquivo .pdf anexo à aula
- Disponibilizar glossário de marketing digital EBAC anexo à aula



# Evolução do marketing para o marketing digital

- Marketing tradicional: grandes empresas investindo muitos milhões para criar curiosidade/interesse e consolidar a marca.



Mamíferos da Parmalat



FIAT Palio Weekend



DDD da Embratel



# Evolução do marketing para o marketing digital

- Canais de comunicação escasso.
- Uso da interrupção
- Baseado no aluguel da audiência.



Posteriormente iremos entender que a interrupção ainda faz parte do marketing digital como o outbound marketing.



# Evolução do marketing para o marketing digital

- Processo de compra do consumidor antes do marketing digital.



Não havia outras fontes de informação, a pessoa entrava em contato com as vendas assim que tinha interesse no produto.



# Evolução do marketing para o marketing digital

● Mas haviam alguns desafios (problemas):

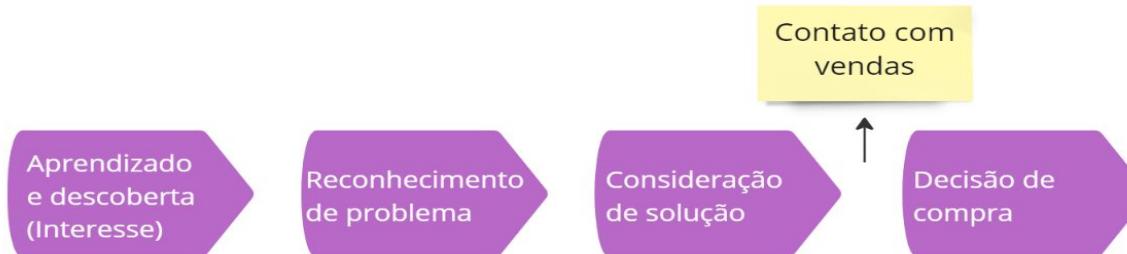
- Milhões de visualizações nos canais.
- Muitos comentários das pessoas.
- Mas quando essa ação gerou retorno?

Não era possível medir os resultados das ações de marketing, além de ser restrito a marcas grandes.



# Evolução do marketing para o marketing digital

- Processo de compra do consumidor depois do marketing digital.



Hoje em dia, mais de 60% da decisão de compra é tomada pelo cliente antes mesmo de entrar em contato com o setor de vendas.



# Evolução do marketing para o marketing digital

## • Características do marketing digital moderno:

- O contato com o vendedor acontece mais tarde no processo de compra.
- A estratégia de marketing deve cobrir todas as etapas anteriores do processo de compra.
- É importante que apareça como a resposta ao que as pessoas pesquisam.



# Evolução do marketing para o marketing digital

## • Características do marketing digital moderno:

- Deve ser útil na internet, ou seja, ajudar a solucionar o problema do cliente para realizar a compra.
- Deve ser recomendado e compartilhado nas redes sociais com informações relevantes.
- É necessário não apenas gerar visualizações, mas deixar o cliente pronto para comprar.



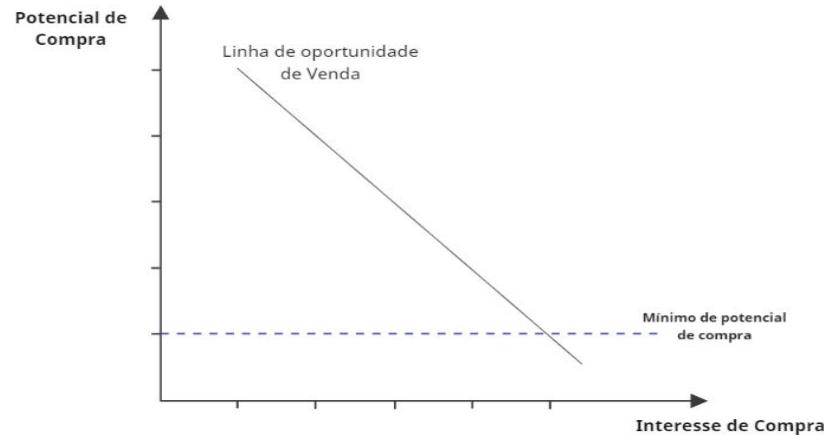
# Evolução do marketing para o marketing digital

● Uma mistura de vários conceitos:

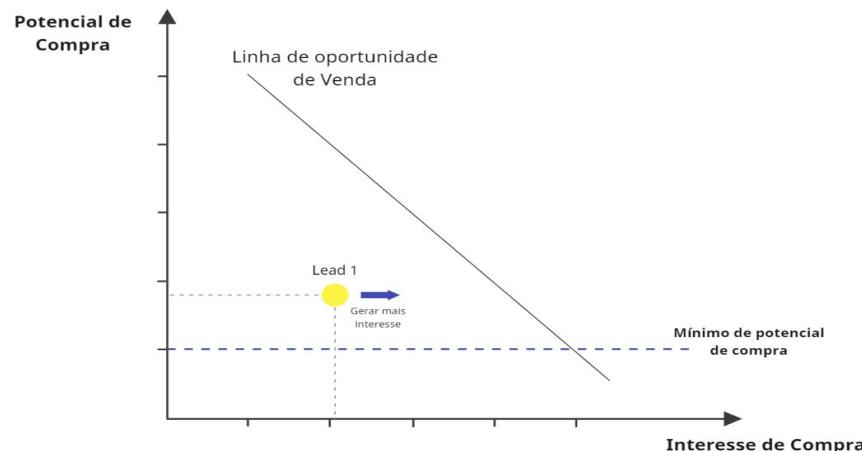
- Conteúdo
- Social
- Métricas
- Tecnologia



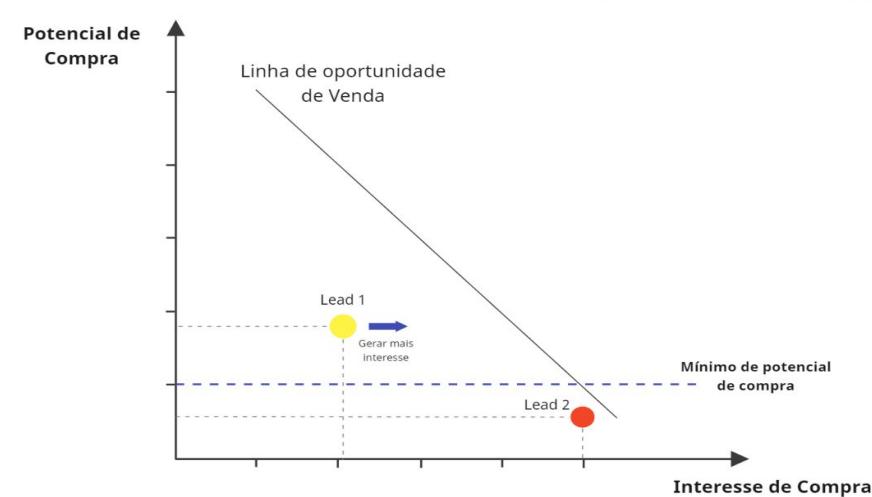
# A matriz de potencial de compra e interesse



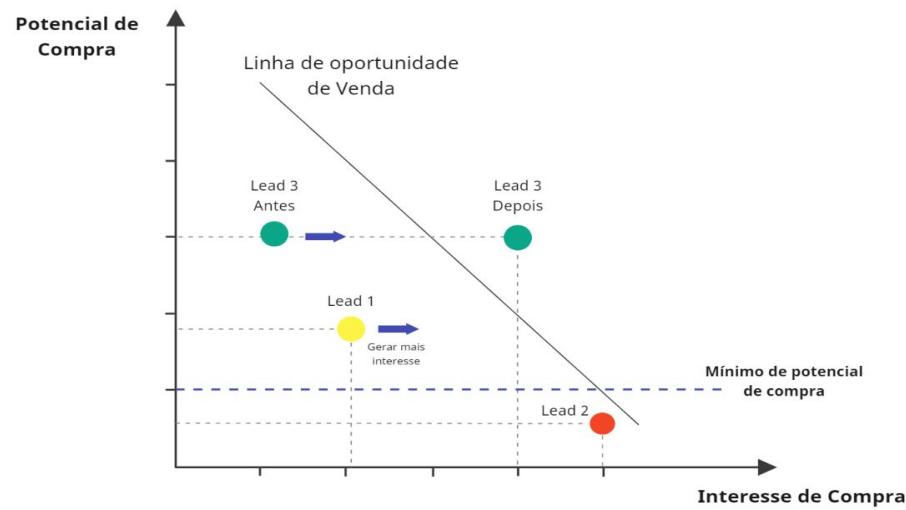
# A matriz de potencial de compra e interesse



# A matriz de potencial de compra e interesse



# A matriz de potencial de compra e interesse



# Integração da mentalidade com o marketing 3.0 e 4.0

## • **Marketing 3.0: Era do valor**

Se importa com o que o consumidor acredita e se preocupa em ajudar a sociedade. Busca fazer as pessoas se sentirem bem, gerando valor de acordo com os propósitos sociais.

## • **Marketing 4.0: Era do sentimento**

Utiliza a tecnologia em ferramentas de marketing para entender melhor as pessoas e suas necessidades e, assim, oferecer produtos personalizados para elas, construindo uma relação duradoura.



# Integração da mentalidade com o marketing 3.0 e 4.0

## • Marketing digital

Como uma empresa aproveita o poder das estratégias modernas e da tecnologia para melhorar seus resultados e a experiência do cliente.



# Disponibilização de dados atualizados de mercado

- Facilitar a compreensão dos dados de mercado na área de marketing digital.
- Simplificar o entendimento e gaps atuais de mercado.
- Disponibilizamos um estudo sobre a utilização do marketing digital, maturidade digital das empresas e o que falta no mercado.



# Bons estudos!

