

ÁREA DE FORMAÇÃO: MARKETING DIGITAL

EMAIL MARKETING STRATEGY

DATA	HORÁRIO	DURAÇÃO	LOCAL
02/11/2021	15h/18h	6 horas	Online
03/11/2021	15h/18h		

OBJETIVO GERAL:

No final do Curso os Formandos devem ficar a conhecer os Fundamentos e as Boas Práticas em Email Marketing de forma a conseguirem aumentar as vendas com este meio.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- ✓ Entender o papel e os desafios do Email Marketing na atualidade;
 - ✓ Compreender a importância da estratégia na aplicação do Email Marketing;
 - ✓ Perceber os principais fundamentos sobre o Processo de Decisão, a Customer Journey e Funis de Vendas;
 - ✓ Saber criar uma estratégia de Inbound Marketing com base em Estratégia de Conteúdos;
 - ✓ Conhecer os principais benefícios do Email Marketing e como este se insere os esforços das campanhas digitais;
 - ✓ Preparar os Formandos para que consigam selecionar a Plataforma de Email Marketing adequada às necessidades da empresa;
 - ✓ Perceber o papel e os conceitos básicos da gestão de base de dados no email marketing e as principais questões legais;
 - ✓ Perceber a importância da angariação de registos e algumas práticas de sucesso;
 - ✓ Conhecer a anatomia de um Email e as suas boas práticas;
 - ✓ Perceber como deve ser realizada a Segmentação e a Personalização em Email Marketing e como estas práticas permitem alavancar os resultados;
 - ✓ Entender os fatores críticos para a eficácia na medição de uma campanha de Email Marketing e a otimização através de Testes;
 - ✓ Ficar a conhecer algumas fórmulas para aumentar as vendas através do Email Marketing.
-

CONTEÚDOS:

Tema	Carga horária	Conteúdos
O Email Marketing nos dias de hoje	30m	<ul style="list-style-type: none"> ➤ O papel do Email Marketing numa estratégia de Marketing; ➤ Dados relevantes sobre Email Marketing.
A importância da Estratégia em Email Marketing	30m	<ul style="list-style-type: none"> ➤ A importância de uma Estratégia; ➤ Objetivos SMART.
O Processo de Decisão, a Customer Journey e Funis de Vendas	30m	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Processo de Decisão; ➤ ZMOT; ➤ Customer Journey; ➤ Funis de Vendas.
Inbound Marketing e Estratégia de Conteúdos	30m	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Inbound Marketing vs Outbound Marketing; ➤ Relevância; ➤ Estratégia de Conteúdos; ➤ Lead Magnets
Os benefícios do Email Marketing	30m	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Os Benefícios do Email Marketing para uma empresa.
Escolha da Plataforma de Email Marketing	30m	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Como selecionar a Plataforma de Email Marketing adequada às necessidades da empresa.
Base de Dados, RGPD	30m	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Fundamentos de Bases de Dados; ➤ Boas Práticas na Criação de uma Base de Dados; ➤ RGPD; ➤ Opt-in vs Double Opt-in. ➤ Opt-Out

Angariação de Registos	30m	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Estratégia de angariação de registos; ➤ Boas práticas em formulários; ➤ Formas de angariação.
Anatomia de um Email	30m	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Anatomia de um Email; ➤ Boas práticas na construção de um Email.
A importâncias da Segmentação e da Personalização	30m	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Os benefícios da Segmentação para os resultados da empresa; ➤ Critérios de Segmentação; ➤ Utilização de personalização e dados variáveis.
A Medição e os Testes em Email Marketing	30m	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Boas práticas em medição de resultados; ➤ Métricas e KPIs em Email Marketing; ➤ Testar e Otimizar.
Como aumentar as Vendas com Email Marketing	30m	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Formas de como aumentar os resultados das campanhas de Email Marketing.

PREÇO ASSOCIADO: 110€+IVA

PREÇO NÃO ASSOCIADO:150€+IVA

FORMADOR: ANDRÉ NOVAIS DE PAULA

Formado em Marketing e Publicidade pelo IADE com a especialização em Marketing, é o responsável de Estratégia Criativa na Directimedia, uma Agência de Marketing Relacional e Digital. Tem desenvolvido a sua actividade dentro do Marketing Relacional e Digital com ênfase em campanhas integradas de Cross-Media. Desde sempre se sentiu fascinado pela internet e pelos meios digitais como veículo de comunicação, razão pela qual decidiu desenvolver a sua carreira nesta área. É Co-Founder do Ginásio de Fitboxing, BE THE KO. No plano associativo ocupa o cargo de Diretor na APCE - Associação Portuguesa de Comunicação de Empresa. É também Co-Autor do Livro “Marketing Digital para Empresas”.

Atualmente é formador do Atelier Digital da Google, é responsável pelo módulo de Meios Digitais na Pós-Graduação em Marketing Digital no IPAM, pela unidade curricular de Marketing Digital I e II do MBA para Executivos, MBA em Marketing e Mestrado de Marketing da Escola de Estudos Avançados da Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra, pelo módulo de Suporte ao Cliente e Fundamentos de Redes Sociais na Pós-Graduação de Gestão de Negócios Online do Politécnico de Leiria e formador da Lisbon Digital School.

É também orador habitual em Conferências nacionais e colabora com diversas entidades de formação sobre a temática de Marketing Relacional e Digital.