



COMO FERRAMENTA DE RESULTADOS PARA O SEU NEGÓCIO



# APRE SEN TAÇÃO

Olá! Somos a Agência Contém e ficamos muito felizes que tenha chegado até o nosso e-book sobre Inbound Marketing.

Aqui vamos te ajudar a entender o que é, como funciona e te daremos alguns insigths para alavancar a sua empresa e gerar resultados para o seu negócio através dessa ferramenta.

TE DESEJAMOS UMA EXCELENTE LEITURA!



o MUNDO MUDOU e as pessoas desejam mais autonomia, prova disso é a queda da audiência da TV aberta brasileira que nos últimos 20 anos caiu em 17%, de acordo com os dados do Kantar Ibope. Essa situação provavelmente aconteceu com você: estava passando o último episódio da novela das 21h na TV e do nada, o intervalo comercial e isso pode ter te deixado enfurecido

As pessoas se cansaram de parar de assistir algo na TV e foram atrás de serviços de streaming para ter autonomia de como, quando e onde iriam assistir os seus programas favoritos, isso fez com que a publicidade precisasse se reinventar.

As marcas não atingiriam os seus consumidores se fossem invasivas em um momento de distração, elas precisariam entrar na vida dos seus clientes de forma mais amigável e além do mais, esses meios de comunicação já não atingiam todo o seu público-alvo.

Você deve estar pensando: "Então é só fazer publicidade na internet que vai dar certo!", pode até dar certo, mas não se usarmos somente os mesmos meios que usávamos para fazer publicidade na TV, prova disso é que o AD Blocker, extensão que bloqueia anúncios na internet é a mais baixada no Google Chrome com cerca de 40 milhões de downloads.



COMO VAMOS ATRAIR ESSAS PESSOAS? É AÍ QUE O INBOUND

MARKETING ENTRA para te
auxiliar com os resultados da
sua empresa. Como falamos
acima, as pessoas não querem
mais saber só as vantagens do
seu produto, elas querem saber
o que mais a sua marca pode
oferecer, além de interrompê-la
enquanto ela assiste TV ou vê
algo no Youtube por exemplo.



nada mais é que



ATRAIR PESSOAS PARA A
SUA MARCA ATRAVÉS DE UM
CONTEÚDO RELEVANTE por
meio de algumas iniciativas
como por exemplo: postagens
nas redes sociais, textos em blog,
vídeos e e-books. Você irá
evidenciar o propósito da sua
marca no mundo e tudo que
acerca ela por meio dessa etapa.

Isso levará a essa pessoa ter outras ações de conversão até o fechamento de negócio. O conceito de Inboud Marketing acredita que todas as pessoas que são atraídas pela sua marca, serão consumidores dela em algum momento e cabe você a prepara-la para a compra.



# FUNIL DEEN DAS

O funil de vendas é uma ferramenta utilizada pelo Inbound Marketing para nortear você em qual etapa o seu consumidor está na jornada de compra da sua marca. Ele funciona desde de o primeiro contato até o fechamento do negócio e a sua estratégia será baseada em gatilhos e o que você servirá de auxílio para o seu cliente em cada etapa do funil.



Essas são as etapas de um funil de vendas comum, mas gostamos de acrescentar uma 6º ETAPA nessa ferramenta a de promotores. Essa etapa consiste em como fidelizar clientes e como fazer que eles virem divulgadores da sua marca por livre e espontânea vontade, pode consistir em: pesquisas de satisfação, cupom de compras para dividir com amigos e outras estratégias similares.



vale ressaltar que as pessoas sempre estarão em um funil de vendas mesmo depois de se tornarem clientes da sua empresa e cabe uma estratégia de estimulo a recompra. Além disso, quando o cliente está preparado para a compra ele pode pular algumas etapas do funil.



# FERRA MENTAS INBOUND

### **RD STATION**

Aqui na Contém utilizamos uma ferramenta para automatizar as nossas estratégias, o RD Station. Essa ferramenta proporciona recursos em um só lugar para realizar marketing digital como mais produtividade e eficiência.

Através dela conseguimos construir landing pages, e-mail marketing, réguas de relacionamento e ter uma visão geral de qual etapa do nosso funil de vendas o nosso lead está. Atraímos, convertemos, relacionamos e analisamos com auxílio dessa plataforma.

### LANDING PAGES

São páginas criadas como se fosse um site, trazendo algo especifico sobre a sua empresa, junto a um formulário de contato para as pessoas se cadastrarem.

### E-MAIL MARKETING

Sabe aqueles e-mail que você recebe de dezenas de marcas por dia? São através de e-mails que você pode se relacionar com o seu público.

#### E-BOOK

São construções de materiais mais extensos e aprofundados sobre algum assunto de interesse do seu público.

### POSTAGENS NAS REDES SOCIAIS

É uma forma de se relacionar com o seu público de forma mais ampla e não muito específica.

### BLOG POST

Conteúdos menos aprofundados, mas que conversam com o seu público ressaltando interesses que envolvem a sua empresa.

# PER-SONA

São personagens semifictícios que descrevem comportamentos reais do seu público com informações relevantes como: demográficas, motivações, objetivos e gostos pessoais. Através dessa persona você saberá como se comunicar com o seu público de maneira mais efetiva.

Você pode ter mais de uma persona, mas é indicado que não ultrapasse o número de três para não haver divergências na comunicação.

### **EXEMPLO DE PERSONA:**



### MANOELA Sócia Proprietária

**EMPRESA:** Cantora

IDADE: 35 anos

**GÊNERO:** Feminino

**EDUCAÇÃO:** Ensino superior

MÍDIAS: Revistas e blogs de moda /

Instagram / Televisão paga

**OBJETIVOS:** Exclusividade.

experiência, bom relacionamento,

otimização de tempo.

marcas, peças versáteis que ela possa utilizar em diferentes ocasiões, marcas que atendam o seu posicionamento social.

**COMO MINHA EMPRESA PODE** 

AJUDÁ-LA: Oferecendo produtos únicos e exclusivos para essa pessoa que ressaltem a sua personalidade e estilo. Além de abraçar algumas causas que essa pessoa se preocupa como a da sustentabilidade.

# RÉGUA DE RELACIONA CIONA MENTO

Essa etapa consiste em como você irá relacionar com o seu cliente a partir de ações que ele toma no seu e-commerce, levando em consideração em qual etapa do funil ele se encontra. O seu principal objetivo é tornar esse relacionamento mais próximo e pleno, reforçando o posicionamento da sua empresa e aumentando as chances da conversão do seu cliente.

A melhor estratégia a se tomar é ter diversas réguas de relacionamento já que o seu cliente poderá tomar inúmeras atitudes dentro do seu e-commerce.

EXEMPLO DE RÉGUA DE RELACIONAMENTO: ANÚNCIO

CADASTRO

E-MAIL BOAS VINDAS

CARRINHO ABANDONADO

E-MAIL OFERECENDO DESCONTO

3 HORAS DEPOIS DO CARRINHO ABANDONADO

E-MAIL REFORÇANDO DESCONTO

3 DIAS DEPOIS DO CARRINHO ABANDONADO

VOLTA PARA O FLUXO DE NUTRIÇÃO

# INBOUND

Tudo que fazemos é necessário planejamento para gerar resultados da melhor maneira possível e com o Inbound Marketing, não é diferente!

# O1 REUNIÃO DE BRIEFING:

Nessa etapa, iremos discutir quais são os objetivos e quais recursos temos para trabalhar com esses clientes.

### O3

lremos elaborar quais são as estratégias para cada etapa do funil e como iremos nos relacionar com cada persona.

### SEPARAMOS ALGUNS PASSOS PARA A SUA EFETIVIDADE:

### QUAIS SÃO AS DORES DESSE CLIENTE E QUAIS SÃO AS POSSÍVEIS SOLUÇÕES:

lremos apurar quais problemas essa empresa possuí e formas de solucioná-los.

### CRONOGRAMA:

Quais serão as datas que iremos executar cada etapa.

## CONCLUSÃO

Esperamos que esse conteúdo tenha sido relevante para você e tenha te proporcionado um conhecimento valioso. Ficamos felizes em ajudar a você entender como funciona o processo de Inbound Marketing e como ele é indispensável para a sua empresa.

Esse é um e-book breve, para quem está iniciando no Inbound, porém, temos muito conhecimento para compartilhar com você, então, nos vemos em breve, combinado?

GRANDE ABRAÇO E ATÉ MAIS!



# DESE LVIDO



### RAFAEL FIBLA

Diretor de Operações da Agência Contém, formado em Design Gráfico com MBA em Branding. Atua no mercado da comunicação há mais de 15 anos, com experiência em diversos departamentos.



### **KEVIN POLISER**

Redator da Agência Contém, formado em Jornalismo e como Técnico em Publicidade e Propaganda. Está no mercado da comunicação há mais de 5 anos com experiência em diversos setores.



### LUCAS GRÖEHS

Diretor de Arte da Agência Contém. Atua no mercado da comunicação há mais de 08 anos focando toda a sua experiência na criação de arte de diversos setores de produtos e serviços.



#### **GIOVANNA GOMES**

Assistente de Arte da Agência Contém, formada em Design Gráfico e com experiência em editorial. Atua no mercado da comunicação dedicando a sua trajetória na criação de arte para diversos setores.





Tel.: (11) 2308 4970 🕴 👩 /agenciacontem