

I M E R S ã O

MARKETING ESTRATÉGICO

DO CONCEITO AO PLANO PRÁTICO

Imersão presencial, em São João Batista,
Dia 10 de abril

I M E R S ã O

MARKETING ESTRATÉGICO



DO CONCEITO AO PLANO PRÁTICO

Uma imersão construída para quem acredita que o marketing das empresas pode melhorar.

Dimensionamos um conteúdo profundamente técnico, que tem como objetivo **entregar estratégias de marketing que possam gerar resultados.**

I M E R S ã O

MARKETING ESTRATÉGICO

DO C O N C E I T O AO PRÁTICO



I M E R S ã O

MARKETING ESTRATÉGICO

DO CONCEITO AO PLANO PRÁTICO

VEJA EM DETALHES CADA MÓDULO DA IMERSÃO PRESENCIAL

Cada módulo foi pensado para responder a **questionamentos técnicos que muitas vezes travam as estratégias de comunicação das empresas.** Não faz sentido ter a possibilidade estratégica em seu negócio que não está sendo usada.

Não tem segredo,
mas existem
caminhos.

CONCEITOS NECESSÁRIOS PARA
AS ESTRATÉGIAS DE MARKETING (ONLINE)

COMO DEFINIR CANAIS DE
COMUNICAÇÃO PARA A MARCA

QUAIS OS FORMATOS DE CRIAÇÃO PARA
ATINGIR RESULTADOS DENTRO DO MARKETING

INVESTIMENTO EM MARCA PODE
SER INTANGÍVEL, MAS É NECESSÁRIO

MARKETING PARA TRAÇÃO DO COMERCIAL

COMO DEFINIR AS VERBAS PUBLICITÁRIAS

SOBRE A EQUIPE DE OPERAÇÃO

PLANO ESTRATÉGICO DE MARKETING

Módulos | Imersão presencial

IMERSÃO
**MARKETING
ESTRATÉGICO**
DO CONCEITO AO PLANO PRÁTICO

Conceitos necessários para as estratégias de marketing (Online)

- Personas, público-alvo perfil do cliente ideal
- Arquétipos
- Brand voice/tom de voz
- Brand key
- Como escrever planos estratégicos de marketing

Quais os formatos de criação para atingir resultados dentro do marketing

- Como criar uma campanha publicitária.
- A importância da redação e como aprimorar as técnicas.
- Ferramentas para criação publicitária.
- Como explorar a criatividade da equipe para desenvolvimento do conteúdo.

Como definir canais de comunicação para a marca

- Quais os melhores canais de comunicação?
- Como calcular se o canal de comunicação está fazendo sentido.
- Qual o posicionamento que devo ter em cada canal de comunicação.
- Tendência dos canais de comunicação para os próximos meses.

Investimento em marca pode ser intangível, mas é necessário

- Diferença entre comunicação para captar clientes potenciais e reconhecimento de marca.
- Qual valor de uma marca.
- Uma marca com valor, pode ajudar nas vendas.
- Como construir um plano para agregar valor a marca.

Módulos | Imersão presencial



Marketing para tração do comercial

- Como capturar clientes potenciais para o comercial?
- Quais materiais o marketing pode gerar para o comercial?
- Como o dia a dia do comercial pode ajudar o marketing?
- Construindo estratégias para captar clientes potenciais.

Sobre a equipe de operação

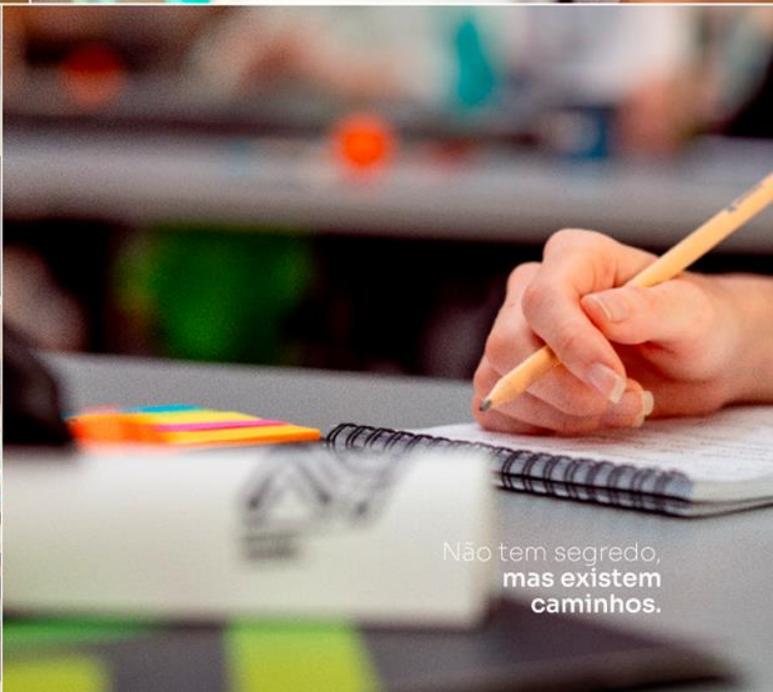
- Quem preciso ter em minha equipe de marketing.
- Marketing interno, externo ou híbrido, como organizar essa relação.

Como definir as verbas publicitárias

- Técnicas de como definir verbas publicitárias.
- Quais canais devo mais alocar meus investimentos.
- A relação entre o orgânico (sem pagar) e o pago.
- Como devo calcular o retorno do marketing.

Plano estratégico de marketing

- Construção de um plano de marketing, na prática.
- Como construir um plano de marketing robusto focado em resultados.
- Como delegar para equipe a execução de um plano de marketing estratégico.



Não tem segredo,
mas existem
caminhos.

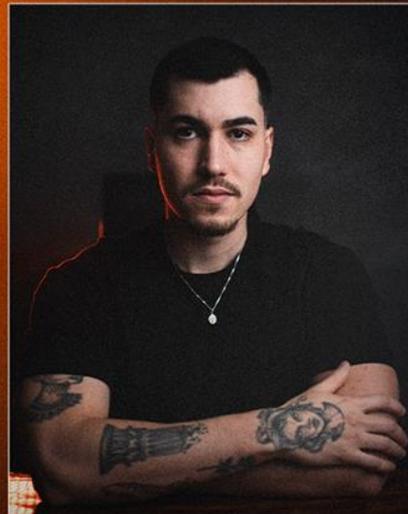
APRENDA COM QUEM FAZ! QUEM SERÃO OS MENTORES?



Alexandre Weimer

Alexandre é entusiasta em VENDAS, MARKETING E EXPERIÊNCIA DO CONSUMIDOR. Ele tem 40 anos e é pai de Augusto e Antônia. Fundador do HJ Conference, um dos maiores eventos de empreendedorismo do Sul do Brasil.

Treinador de equipes, contribui ativamente para a estratégia de grandes contas na agência onde é sócio e mentor. Além de ter qualificado mais de 10.000 profissionais em vendas complexas e marketing nos últimos 2 anos.



Vinicius Lorenzetti

Vinicius é Head de Marketing do HJ Conference, um dos maiores eventos de empreendedorismo do Sul do Brasil e da A9 Performance Educação Corporativa. Atuando no HJ desde a sua reunião de fundação em meados de 2015.

Além de ser ex-diretor de Inbound Marketing na agência Ó DOIS GO, criando e executando estratégias para mais de 20 empresas em diversos setores com estratégias de marketing para aquisição.



MÓDULO BÔNUS | ONLINE

Descomplicando o complicado do marketing

com @aleweimer ✓

Não tem segredo,
mas existem
caminhos.





Não tem segredo,
mas existem
caminhos.



I M E R S ã O
**MARKETING
ESTRATÉGICO**
DO CONCEITO AO PLANO PRÁTICO

Presencial, em São João Batista-SC | Dia 10 de Abril

Imersão feita para você que busca melhorar o marketing da sua empresa, com conteúdo técnico focado em gerar resultados.

- ✓ Acesso à imersão presencial
- ✓ Acesso à área de membros digital com conteúdos técnicos complementares
- ✓ Acesso ao networking de participantes e mentores (que estiverem presentes nos momentos de interação)
- ✓ Kit de boas-vindas e material complementar da imersão
- ✓ Coffee break durante a imersão presencial
- ✓ Certificação de conclusão da imersão em Marketing Estratégico

I M E R S ã O

MARKETING ESTRATÉGICO

DO CONCEITO AO PLANO PRÁTICO

Imersão presencial, em São João Batista,
Dia 10 de abril