

Subárea de Formação

Marketing e Vendas

Mercado

Global

Modalidade*

Virtual Classroom

Duração*

12h00

Conteúdo Programático

Estratégia Digital para Contabilistas e Empresas de Contabilidade

Pré-requisitos

n/a

Destinatários

Gestores de empresas de Contabilidade, Técnicos Oficiais de Contas, Técnicos de Contas, Operacionais da área de Contabilidade e Finanças, Contabilistas em geral.

Enquadramento e Objetivos

A gestão do Marketing Digital é um dos pontos centrais da estratégia de negócio de qualquer empresa, de qualquer ramo de atividade e a área da Contabilidade não é exceção. Desde a angariação de clientes, ao relacionamento e sua retenção, o Marketing Digital apresenta-se com ferramentas que ajudam as empresas a otimizarem recursos e a amplificar a sua mensagem, melhorando os seus resultados de negócio. Neste curso, os participantes terão a oportunidade de adquirir conhecimentos aprofundados na área de Marketing Digital ao mesmo tempo que definem a estratégia para o negócio que representam. O output desta formação é o plano de Marketing Digital para a empresa, pronto a ser implementado.

Todos os participantes terão ainda acesso a 1h de sessão de consultoria / mentoria com o formador, com o objetivo de validar o plano de Marketing Digital definido durante a formação.

No final deste curso, cada participante terá a oportunidade de:

- Definir a sua estratégia de Marketing Digital
- Definir objetivos de negócio com a influência do Marketing Digital

Portugal

T (+351) 253 309 241
academy.pt@email.cegid.com

Angola

T (+244) 936 699 391 / 222 440 450
academy.ao@email.cegid.com

Moçambique

T (+258) 843 098 183 / 21 303 388
academy.mz@email.cegid.com

Cabo Verde

T (+238) 975 19 31 / 356 37 73
academy.afr@email.cegid.com

- Conhecer como definir um plano de conteúdos digitais
- Conhecer as melhores práticas de gestão das Redes Sociais da empresa
- Explorar ferramentas de IA para a criação de conteúdos
- Conhecer estratégias digitais para Angariar, Relacionar e Reter Clientes
- Desenhar o Funil de Vendas e as ações de progressão
- Conhecer as principais plataformas de publicidade online
- Definir objetivos e formatos para os anúncios
- Lançar uma campanha de publicidade online
- Definir as métricas mais importantes para o negócio
- Configurar as ferramentas de análise essenciais para medir resultados

Portugal

T (+351) 253 309 241
academy.pt@email.cegid.com

Angola

T (+244) 936 699 391 / 222 440 450
academy.ao@email.cegid.com

Moçambique

T (+258) 843 098 183 / 21 303 388
academy.mz@email.cegid.com

Cabo Verde

T (+238) 975 19 31 / 356 37 73
academy.afr@email.cegid.com

Conteúdo do curso

Estratégia Digital para Contabilistas e Empresas de Contabilidade

Estratégia de Marketing Digital

A estratégia ao serviço do negócio

Objetivos de negócio

Audiências atuais e potenciais - Estratégia centrada no cliente

O Business Canvas Model

Conteúdo de Marketing e Gestão de Redes Sociais

Importância do conteúdo digital e o seu impacto no negócio

Tipos de conteúdos e formatos

Quais as Redes Sociais adequadas ao negócio

Formatos, frequência e Gestão

Calendário editorial

Angariação, Gestão e Retenção de Clientes

Objetivos da comunicação digital

Ações de Angariação de clientes

Ações de Relacionamento de clientes

Ações de Retenção de clientes

O Funil de Vendas

Publicidade online e Analytics

Plataformas de publicidade online

Plano de investimento e Gestão

Ferramentas de análise de dados

Métricas e relatórios

Fecho Curso

Portugal

T (+351) 253 309 241
academy.pt@email.cegid.com

Angola

T (+244) 936 699 391 / 222 440 450
academy.ao@email.cegid.com

Moçambique

T (+258) 843 098 183 / 21 303 388
academy.mz@email.cegid.com

Cabo Verde

T (+238) 975 19 31 / 356 37 73
academy.afr@email.cegid.com