



Conteúdo Programático

Marketing de Conteúdos e Redes Sociais



VIRTUAL
CLASSROOM



09 horas

Destinatários

Este programa destina-se a gestores de negócio e responsáveis de áreas como marketing, comercial e vendas. É também dirigido a empreendedores e para quem pretende desenvolver um negócio no meio digital com o apoio nas redes sociais.

Nº mínimo de inscritos

6

Pré-requisitos

n/a

Contactos

Angola/
(+244) 222 440 447
academy_ao@primaverabss.com

Cabo Verde/
(+238) 356 37 73
academy@primaverabss.com

Moçambique/
(+258) 21 303 388
academy_mz@primaverabss.com

Portugal/
(+351) 253 309 241
academy@primaverabss.com

Enquadramento e Objetivos

A presença das empresas e marcas nas redes sociais deixou de ser um mero entretenimento. O investimento é alto quer financeiro, quer de recursos, para que os resultados se resumam a gostos e partilhas. Cada negócio deve olhar para as redes sociais como um meio de conversão, uma fonte de rendimentos.

Neste programa desenharemos o roadmap necessário para preparar um negócio para investir nas redes sociais como meio de conversão. Da estratégia, à caracterização de audiências, passando pela definição dos conteúdos mais adequados, reforçando a importância de como podemos influenciar para a venda.

No final, cada participante terá nas suas mãos a estrutura de um plano de gestão de redes sociais orientado para o negócio, onde todos os exercícios práticos terão como base a sua própria empresa.

No final da formação os participantes estarão aptos a:

- Entender o roadmap necessário para um plano de gestão de redes sociais
- Definir a estratégia que incorpore as redes sociais como fonte de negócio
- Estabelecer objetivos de interação
- Conhecer as diferenças entre cada rede social
- Definir um calendário de conteúdos
- Desenhar a jornada do cliente
- Definir o orçamento, o investimento e medir o retorno

Área de formação
Marketing e Vendas



Conteúdo Programático

Marketing de Conteúdos e Redes Sociais



09 horas

Plano de Formação

- Estrutura do Plano de Redes Sociais*
- Estratégia de negócio
- Conhecer os clientes e definir audiências
- Angariar, Relacionar, Converter e Reter Clientes
- Redes Sociais vs. Objetivos de negócio
- Meios digitais e métricas
- Calendário de Conteúdos
- A jornada do cliente
- Recursos necessários para o projeto
- Orçamento, investimentos e rentabilidade
- Revisão do Plano de Redes Sociais *

* Todos os conceitos explorados neste curso incluem exercícios práticos para que os participantes possam desenvolver o Plano de Redes Sociais da empresa onde trabalham ou de uma ideia de negócio.