

Área de formação
Marketing e Vendas



Conteúdo Programático

Curso de Marketing Digital



ON-LINE



28 HORAS

Destinatários

Profissionais da área e interessados no tema (com ou sem formação em Marketing e Comunicação)

Nº mínimo de inscritos

10

Pré-requisitos

NA

Certificação de técnicos:

[Clique aqui](#) para consultar os critérios de atribuição de créditos

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

O curso de Marketing Digital será realizado numa perspetiva eminentemente prática, permitindo a aquisição e/ou consolidação de conceitos fundamentais de Marketing Digital.

Objetivos

No final desta ação de formação, os participantes estarão aptos a:

- Perceber a importância de uma estratégia de marketing digital;
- Estabelecer objetivos de negócio e de interação com as audiências;
- Conhecer as melhores práticas de comunicação digital do mercado;
- Definir um modelo de negócio e elaborar plano de marketing digital da empresa;
- Definir as métricas e produzir relatórios;
- Conhecer e gerir as redes sociais em contexto B2B;
- Configurar as contas de web *analytics*;
- Conhecer as métricas mais importantes e como consultá-las em cada plataforma;
- Conhecer as principais plataformas de publicidade online;
- Definir objetivos e formatos para os anúncios;
- Lançar uma campanha de publicidade online;
- Elaborar um plano de email marketing;
- Conhecer as principais plataformas de email marketing;
- Definir e produzir relatórios de campanhas;
- Definir um modelo de negócio de venda online;
- Conhecer as várias plataformas, custos de desenvolvimento e como avançar.

Plano de Formação (resumido)

Introdução ao Marketing Digital – Estratégia
Redes Sociais
Content Marketing e SEO
E-mail Marketing
Publicidade Online
E-commerce



Conteúdo Programático

Curso de Marketing Digital



ON-LINE



28 HORAS

Plano de Formação (detalhado)

Introdução ao Marketing Digital - Estratégia: Planeamento e Operação

[Ver em detalhe](#)

- Estratégia de Marketing Digital
- Content Marketing e Storytelling
- Redes Sociais
- Google Ads e Facebook & Instagram Ads
- Modelo de Negócio Digital

Redes Sociais

[Ver em detalhe](#)

- Estratégia de redes sociais
- Como cada rede social pode contribuir para o seu negócio
- Digital Selling – o novo canal de vendas
- Métricas e KPI's

Content Marketing e SEO

[Ver em detalhe](#)

- O papel do conteúdo numa estratégia digital
- Estratégias de marketing de conteúdos
- Copywriting: estratégias e escrita para web
- Criação de uma estratégia editorial digital
- Métricas e KPI's

E-mail Marketing

[Ver em detalhe](#)

- O E-mail na estratégia de Marketing Digital
- Captação, relacionamento e venda
- O plano de E-mail marketing
- Plataformas
- Métricas e KPI's
- Aspectos legais e RGPD

Publicidade Online

[Ver em detalhe](#)

- Google Adwords & Display
- Facebook Ads e Instagram Ads
- Formatos
- Remarketing
- Métricas e KPI's

E-commerce

[Ver em detalhe](#)

- Comprar e vender na internet
- Modelos de negócio
- Plataformas
- Logística
- Métricas e KPI's

Analytics

[Ver em detalhe](#)

- Google Analytics
- Social Media Analytics
- Funil de conversão/relacionamento
- Definição dos KP

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