



Capacitação em Marketing Digital.

# Redes Sociais e impulscionamento de vendas.

Palestrante

**Toni Bitencourt - CEO Nidus Marketing**

São Lourenço do Sul, 13 de março

Apresentação

**2024**





**ENIDUS**

# Toni Bitencourt

CEO - Nidus Marketing

---

Antônio Daniel Corrêa Bitencourt, mais conhecido como Toni, é sócio fundador, Diretor Executivo e Diretor Comercial na Nidus Assessoria de Marketing e Negócios. Aos 28 anos, ele já acumula mais de 10 anos de experiência em comunicação, marketing e design.

# A Nidus é uma assessoria de marketing 360°

que atua no Rio Grande do Sul e Paraná.

Somos especializados em marketing corporativo e desenvolvemos um trabalho com **foco no aumento das vendas, oportunidades de negócios e percepção de valor das empresas assessoradas.**

Criar publicações, publicá-las e rodar anúncios é o básico. Não é apenas isso que oferecemos para nossos clientes aqui na Nidus, o que nós oferecemos, é uma **visão e atuação diferenciada acerca de marketing e vendas.**



**NIDUS**

**Principais  
empresas  
assessoradas  
pela Nidus  
Marketing.**

Parceiros Nidus

parceria com **6**  
**cooperativas**  
Sicredi.

Espírito Santo  
Minas Gerais  
Santa Catarina  
**Rio Grande Do Sul**

mais de  
**3 anos**  
atuando em  
campanhas Sicredi.



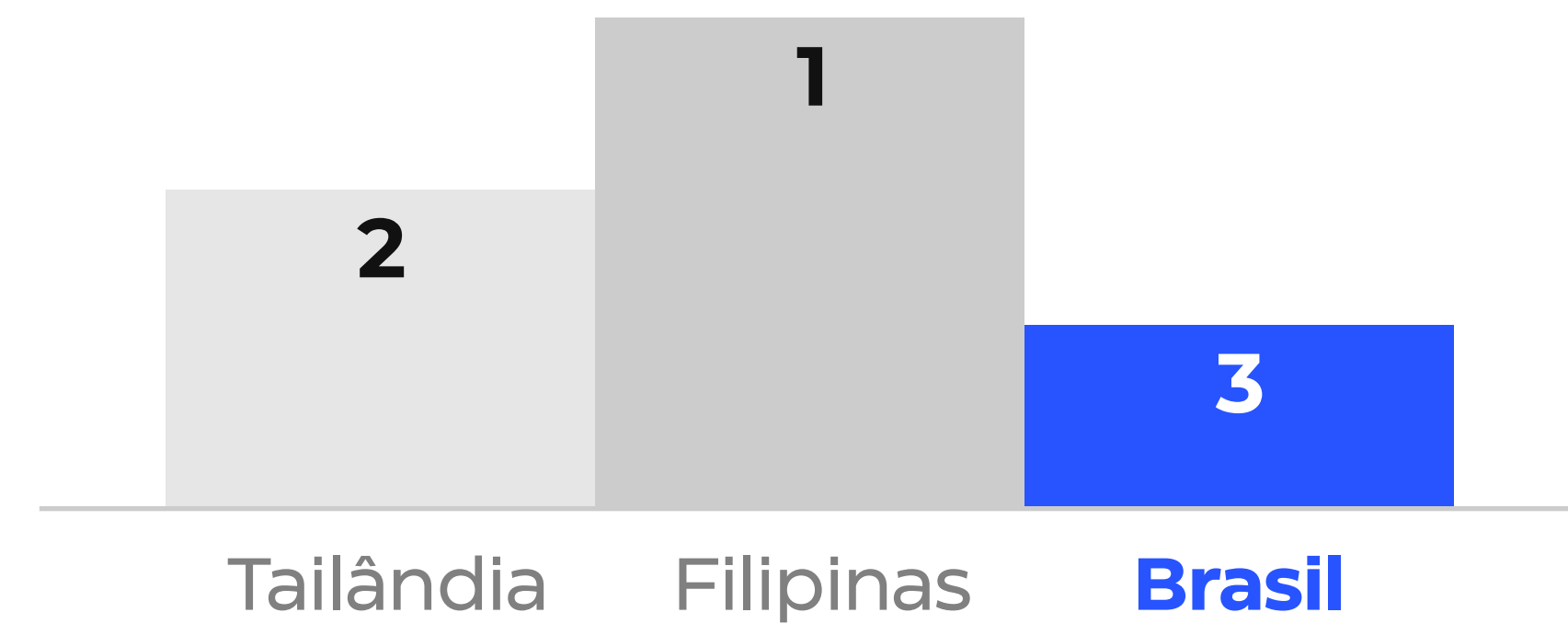
Penetração das Redes Sociais

**99% dos internautas brasileiros  
usam redes sociais.**

[ibge.gov.br](http://ibge.gov.br)

## Penetração das Redes Sociais

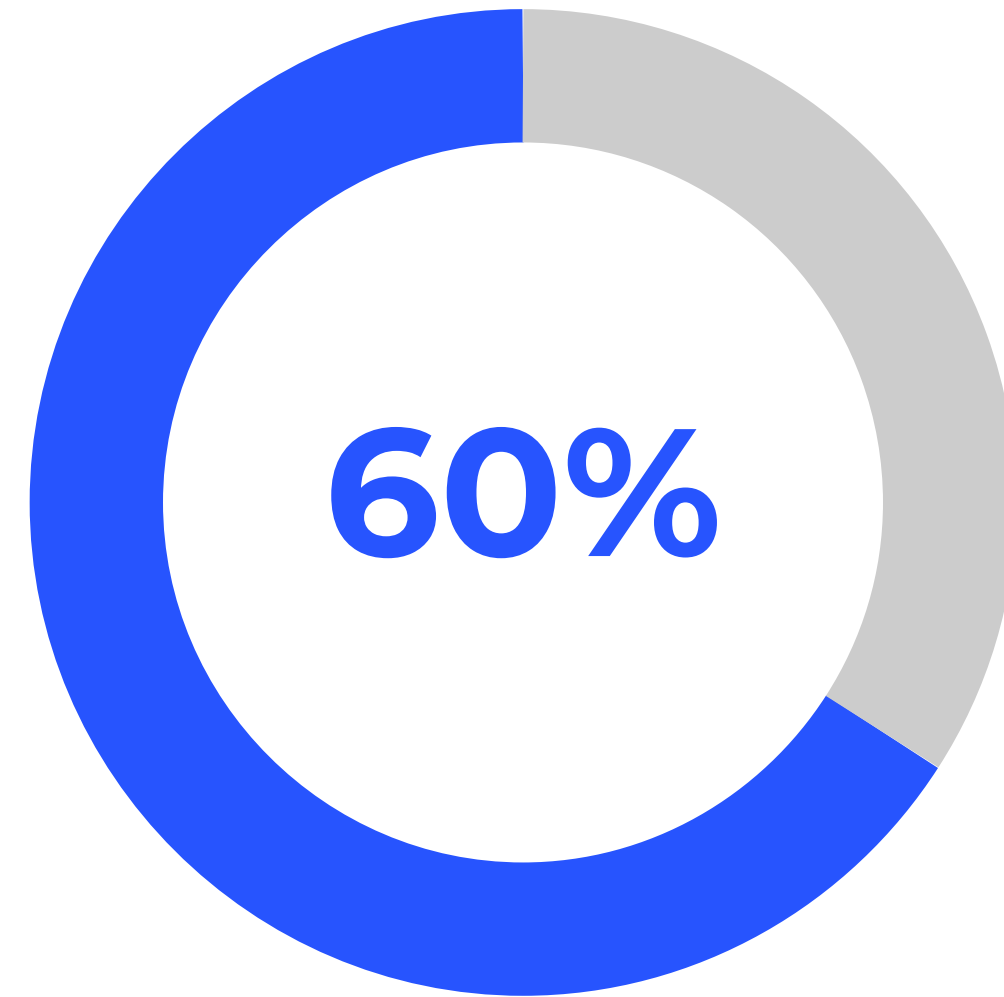
**O Brasil é o 3º país que  
mais passa tempo  
nas redes sociais.**



statista.com

**45% dos consumidores  
pesquisam produtos nas  
redes sociais antes de comprar  
e 31% já compraram um produto  
após vê-lo em uma rede social.**

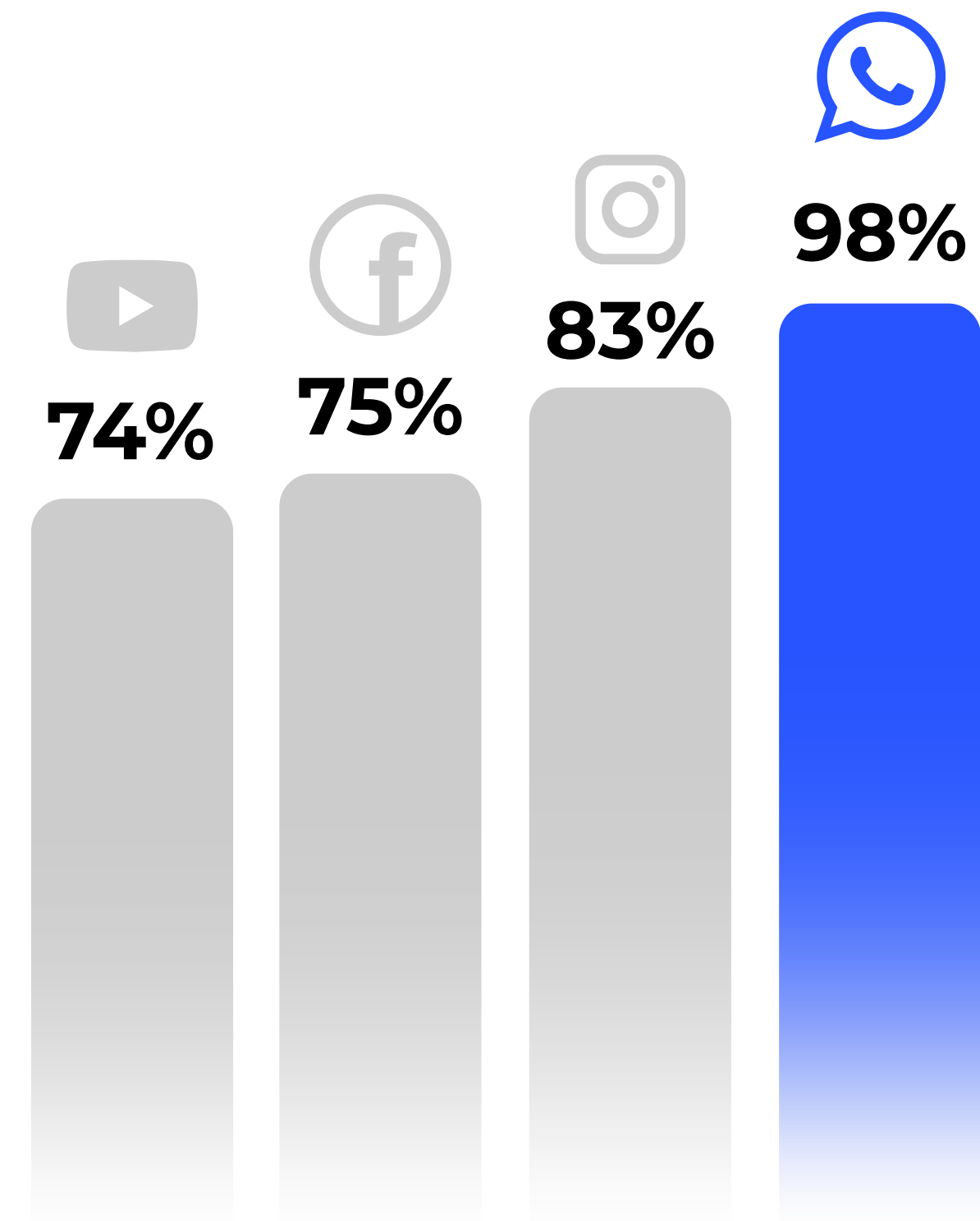
## Redes Sociais para Vendas



**60% das empresas brasileiras consideram as redes sociais importantes para suas vendas.**

# Redes Sociais Mais Utilizadas.

statista.com



# Impacto das Redes Sociais no Processo de Compra.

---

## Dos Consumidores:

**78%**

usam as redes sociais  
**para pesquisar  
produtos**

**68%**

**confiam em  
avaliações de produtos  
nas redes sociais**

**78%**

**compram de marcas  
que seguem  
nas redes sociais**

**ENIDUS**

Apresentação de Case

# Sicredi CooperUCS

O que fizemos?

Apresentação de Case



## Objetivos do projeto.

Desenvolver um comunicação mais alinhada ao público-alvo e gerar novas associações a cooperativa.

# Ações de Marketing utilizadas nesse Projeto.

- Assessoria de marketing
- Ajuste do tom de voz da cooperativa
- Geração de leads



Redes Sociais e Impulsãoamento de vendas

# Definição do Público-Alvo.

 ENIDUS®

# Definição do Público-Alvo

**Identificar o Cliente Ideal**

Por quê?

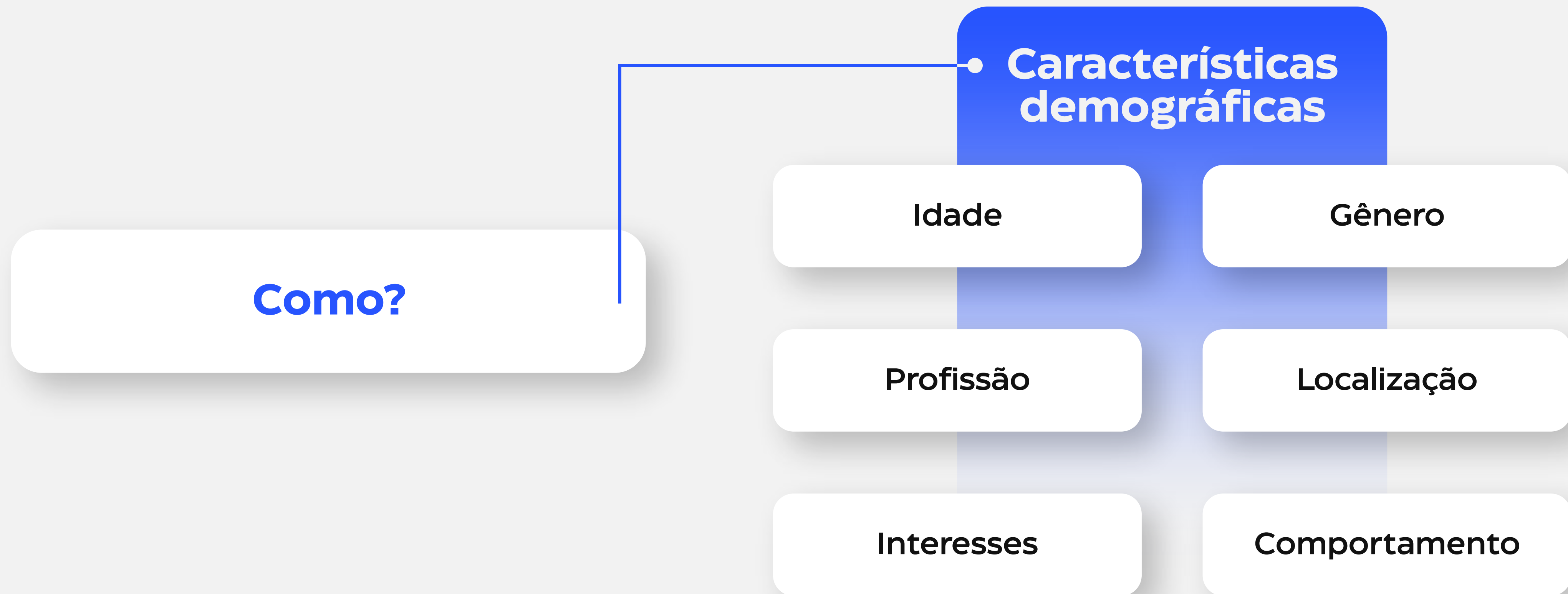
Como?

## Definição do Público Alvo

**Por quê?**

Definir o público-alvo é fundamental para que seja possível alinhar a comunicação ao público que se deseja alcançar.

## Definição do Público Alvo



## Definição do Público Alvo – Sicredi CooperUCS



## Definição do Público Alvo



Redes Sociais e Impulsãoamento de vendas

# **Linhas Editoriais e Consistência de Conteúdo**

**ENIDUS**

## Linhas Editoriais e Consistência de Conteúdo

**Definição de temas chave**

**Pelo menos 03 linhas editoriais fixas**

**Frequência e horários de publicação**

**Melhora a entrega e engajamento**

**Consistência visual e temática dos posts**

**Identificação, autoridade, credibilidade...**

# Pesquisa 2024 dos **melhores horários.**

## **Em geral**

19h, 15h15 e 8h41  
na sexta, quarta  
e segunda.

## **Instagram**

9h, 8h e 10h  
às quartas, sextas  
e terças-feiras.

## **Facebook**

9h, 7h e 10h  
às sextas, quartas  
e segundas-feiras.

## **Twitter**

10h00, 9h00 e 12h00  
às quartas, sextas  
e quintas-feiras.

## **LinkedIn**

11h, 10h e 12h  
às terças, quintas  
e quartas-feiras.

## **Pinterest**

21h, 16h e 20h  
às sextas, terças  
e quintas-feiras.



Conheça a  
**Sicredi  
Cooperucs**

A amiga financeira da  
comunidade acadêmica da UCS





Conheça as  
**3 melhores  
opções** de investimentos  
para estudantes



Diversas  
possibilidades  
para você  
**realizar  
seu sonho**  
seja ele qual for

Consórcios  
Sicredi CooperUcs

**A importância da  
consistência visual  
e temática dos  
seus posts.**

Redes Sociais e Impulsionamento de vendas

# **Tom de Voz e Personalização ao Público-Alvo**

ENIDUS®

## Tom de Voz e Personalização ao Público-Alvo



## Tom de Voz e Personalização ao Público-Alvo



### Personalização de mensagem

#### Copy:

Investir é para todos!

Com apenas R\$ 10,00, você já se torna um investidor na Sicredi Cooperucs. O segredo? Consistência! Mantenha o hábito de investir mensalmente, mesmo que seja pouco. É possível começar na poupança, nas rendas fixas, e construir um futuro financeiro sólido para realizar seus sonhos.

Entre em contato conosco pelo link da bio para saber mais e se torne um associado!

## Tom de Voz e Personalização ao Público-Alvo



### Personalização de mensagem

#### Copy:

Com a conta digital UX, estar conectado nunca foi tão fácil.

Acesso na palma da mão e a liberdade de gerenciar suas finanças em qualquer lugar a qualquer hora.

Leve a Sicredi Cooperucs para todos os seus rolês com nossa nova conta digital UX!

## Tom de Voz e Personalização ao Público-Alvo



### Personalização de mensagem

#### Copy:

Na Sicredi Cooperucs, estamos aqui para apoiar seus planos, oferecendo soluções financeiras feitas sob medida para os estudantes da UCS!

Tenha ao seu lado uma instituição financeira que entende as necessidades da comunidade acadêmica. Confie em quem está ao seu lado em todos os capítulos da sua vida.

Entre em contato conosco pelo link da bio e se torne um associado hoje mesmo!

Redes Sociais e Impulsãoamento de vendas

# Qualidade x Quantidade

 ENIDUS®

## Qualidade x Quantidade

**Qualidade x Quantidade  
O que fazer?**

**Foco em conteúdo  
de valor**

**Panfletagem**

**Seja sempre estratégico  
e intencional!**

Redes Sociais e Impulsãoamento de vendas

# **O Poder da Comunicação Orgânica e Humanizada**

 ENIDUS®

## O Poder da Comunicação Orgânica e Humanizada



Imagem com um colaborador da empresa



Banco de imagem

## O Poder da Comunicação Orgânica e Humanizada

### Estratégias para humanizar a marca

Criação de  
conteúdo in loco

Stories

Vídeos

Fotos do dia a dia

Roteiro

O Poder da Comunicação Orgânica e Humanizada

**Marcas e empresas  
são naturalmente frias,  
traga pessoas para aquecer  
seu posicionamento.**

Redes Sociais e Impulsãoamento de vendas

# **Tráfego pago Search (Google) x Ocasão (Meta)**

**ENIDUS**

Tráfego pago - Search (Google) x Ocasão (Meta)

Comparação de estratégias:  
**Pesquisa vs. Ocasão**

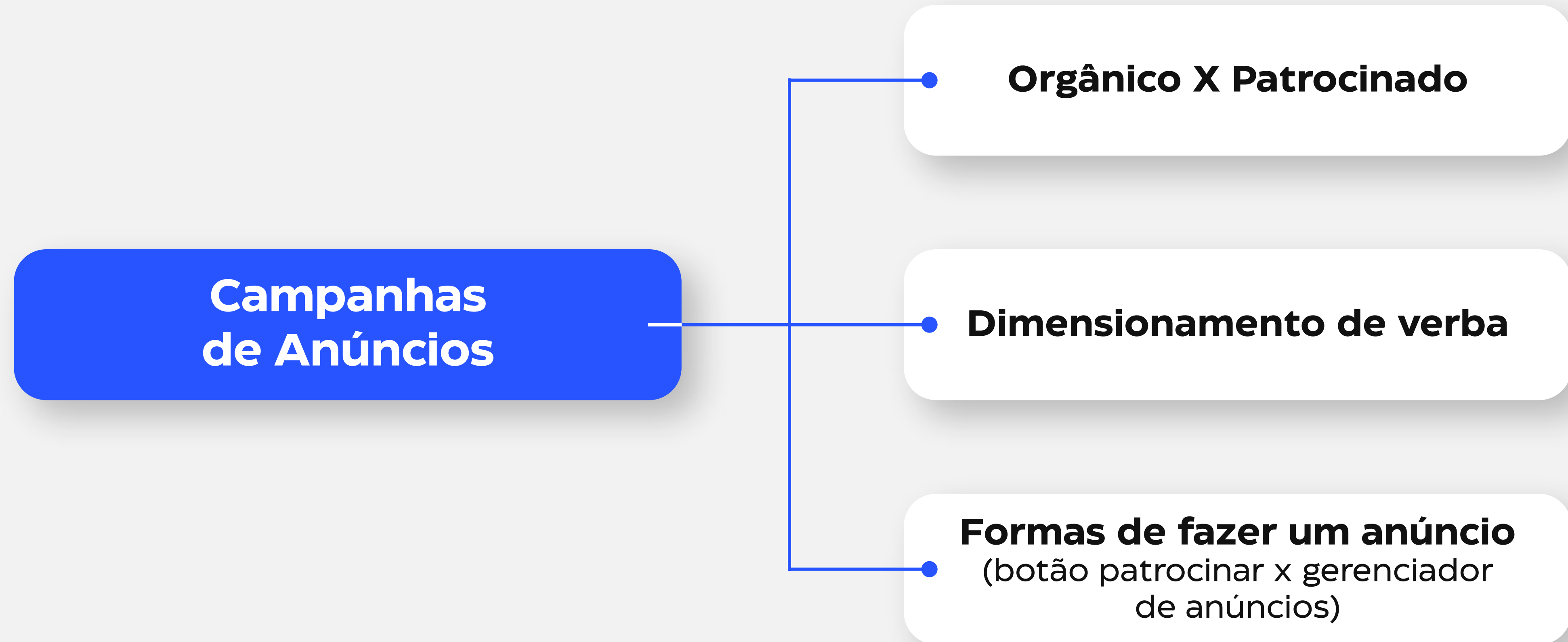
**Pesquisa**

**Agroinsumos**

**Ocasão**

**Vestuário, Pizza**

Tráfego pago - Search (Google) x Ocasão (Meta)



Redes Sociais e Impulsioneamento de vendas

# Dever de casa

 ENIDUS®

Dever de casa

**Planejamento de linhas editoriais.**

**Peço que dediquem um momento, após esta palestra, para refletirem e definirem três linhas editoriais estratégicas que guiarão a comunicação da sua empresa nas redes sociais pelos próximos três meses.**

## Exemplos para inspirá-los

### **Linha editorial institucional:**

Desenvolvam conteúdo que apresente a essência da sua empresa, seus valores e cultura. Incluam histórias dos bastidores e destaquem seus colaboradores para humanizar sua marca.

Esse tipo de conteúdo constrói uma conexão emocional com seu público.

### **Linha editorial de esclarecimento:**

Identifiquem dúvidas ou objeções comuns sobre seus produtos ou serviços e criem conteúdo focado em esclarecê-las.

Isso não só educará seu público, mas também pode reduzir barreiras na jornada de compra.

Dever de casa

## Exemplos para inspirá-los

### **Linha editorial de dicas úteis:**

Compartilhem conhecimentos e dicas valiosas relacionadas ao seu segmento de mercado.

Essa abordagem posiciona sua marca como uma autoridade no assunto e oferece valor real aos seus seguidores.

Conheça a

# Sicredi Cooperucs

A amiga financeira da comunidade acadêmica da UCS

Conheça as

# 3 melhores opções

de investimentos para estudantes

Diversas possibilidades para você

# realizar seu sonho

seja ele qual for

Consórcios

Sicredi CooperUcs

Do curso dos

# sonhos ao inter-câmbio

O consórcio da Sicredi Cooperucs te ajuda a conquistar

Prazer, somos o

# Sicredi!

Passe para o lado e conheça o nosso propósito

A conquista dos seus planos leva apenas

# 5 passos

Conheça a jornada do consórcio Sicredi



**Obrigado.**

[nidusmarketing.com.br](http://nidusmarketing.com.br)