



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.



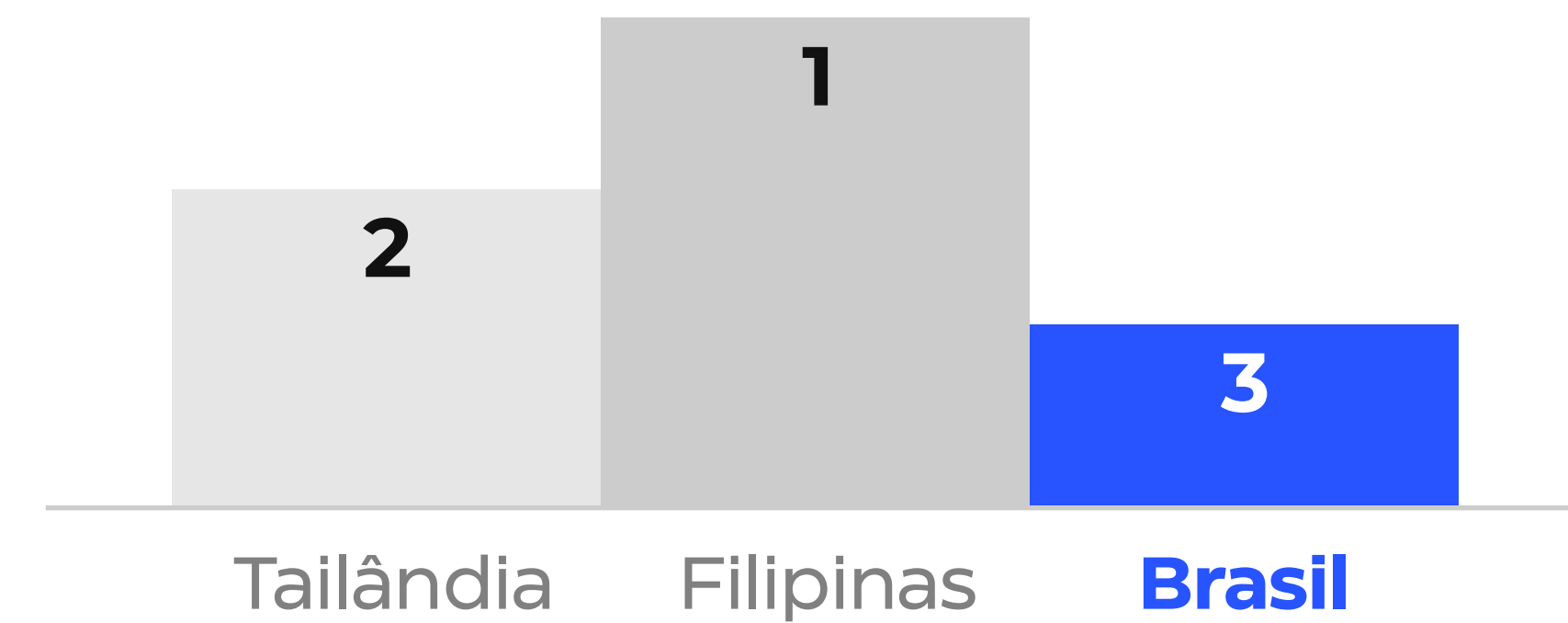
Penetração das Redes Sociais

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

ibge.gov.br

Penetração das Redes Sociais

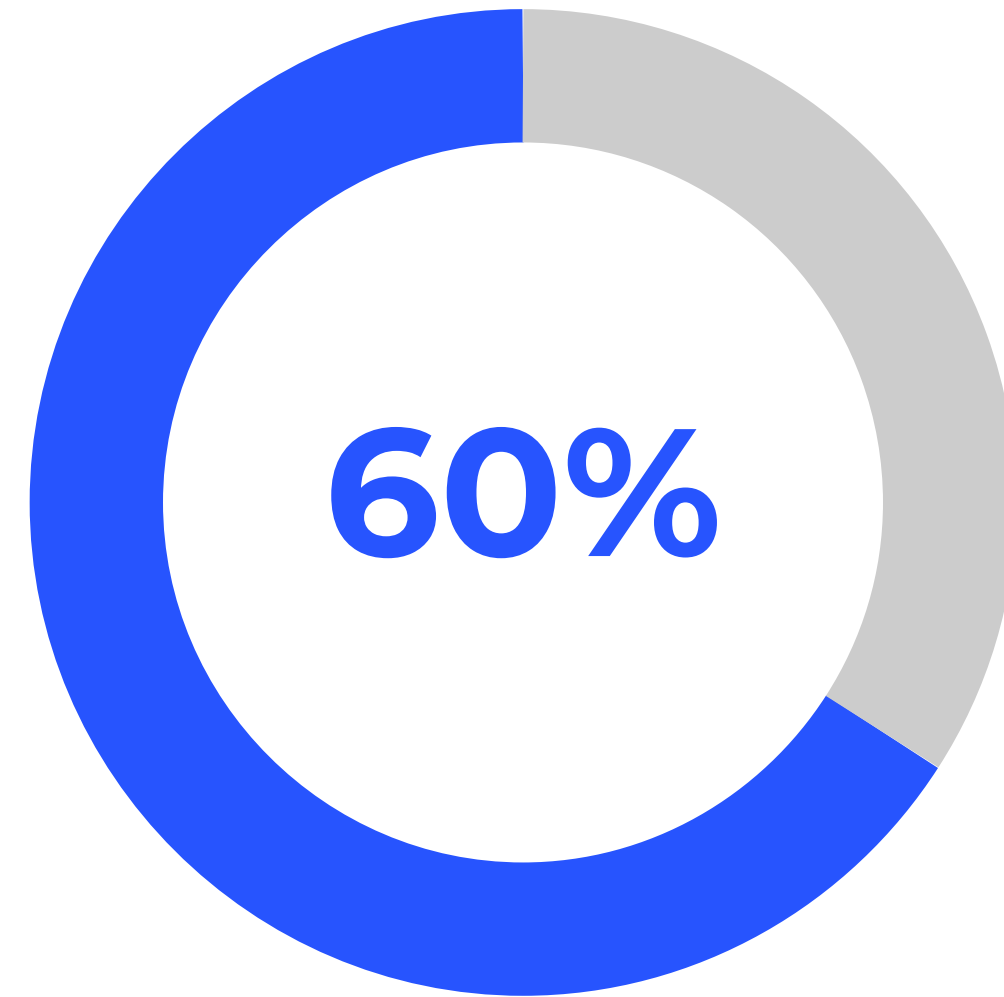
**O Brasil é o 3º país que
mais passa tempo
nas redes sociais.**



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.**

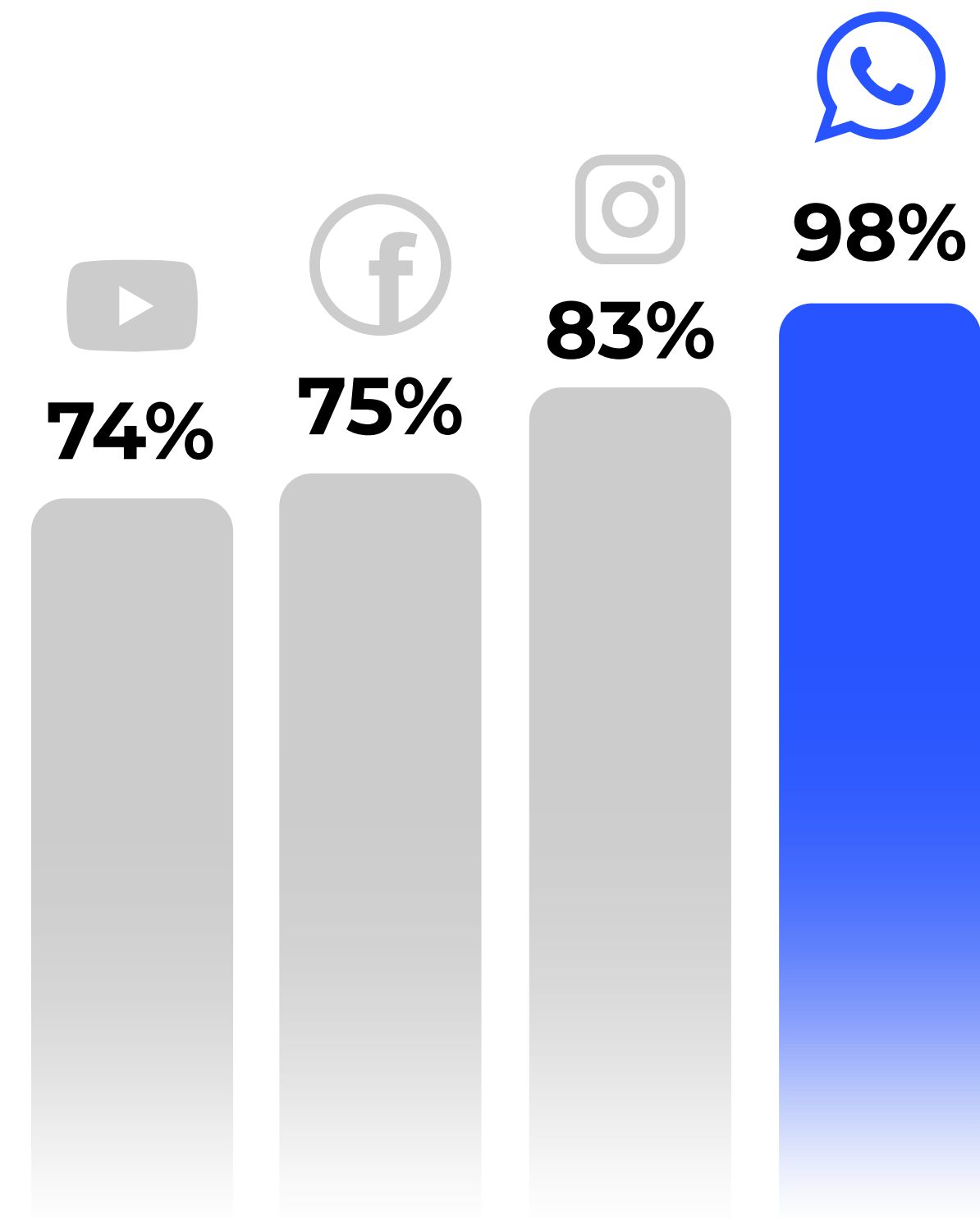
Redes Sociais para Vendas



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 Impulsioneamento de vendas

Definição do Público-Alvo.

 ENIDUS®

Definição do Público-Alvo

Identificar o Cliente Ideal

Por quê?

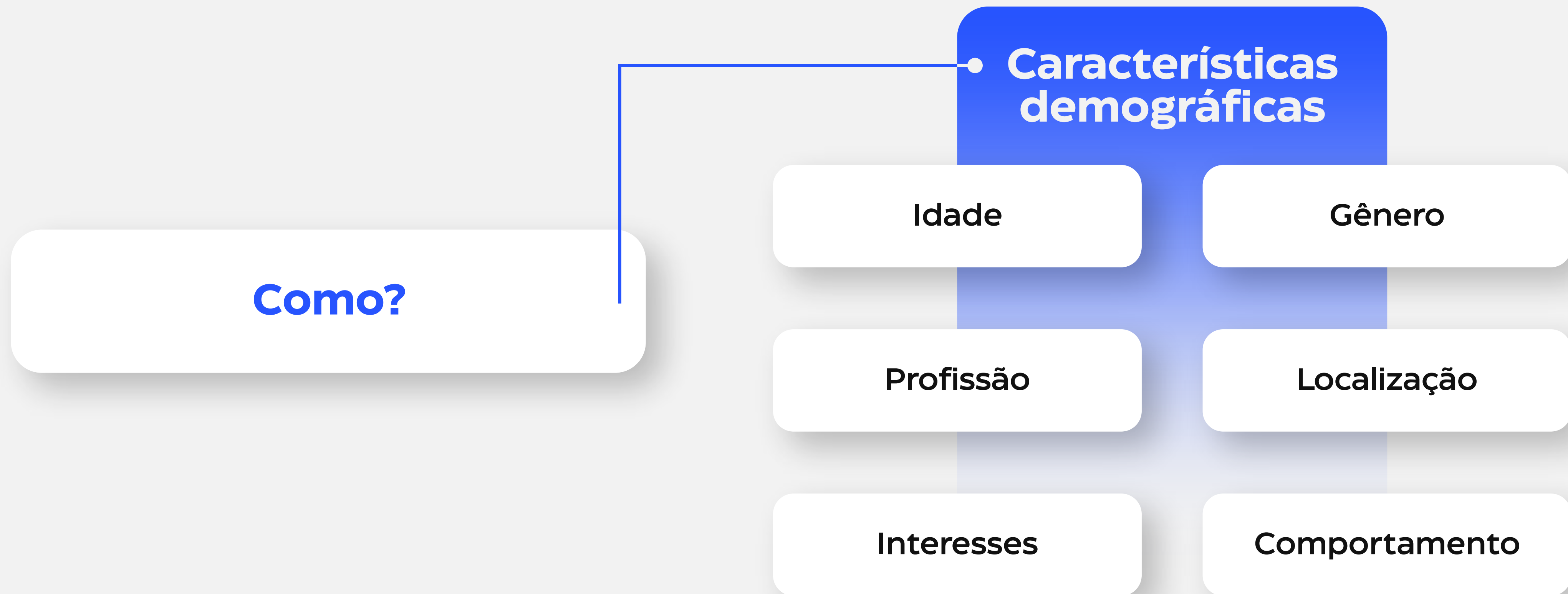
Como?

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

Sicredi

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

Sicredi CooperUCS | Sicredi

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

Consórcios
Sicredi CooperUcs

Sicredi CooperUCS | Sicredi

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 Impulsioneamento de vendas

Tráfego pago Search (Google) x Ocasião (Meta)

ENIDUS

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

Comparação de estratégias:
Pesquisa vs. Ocasão

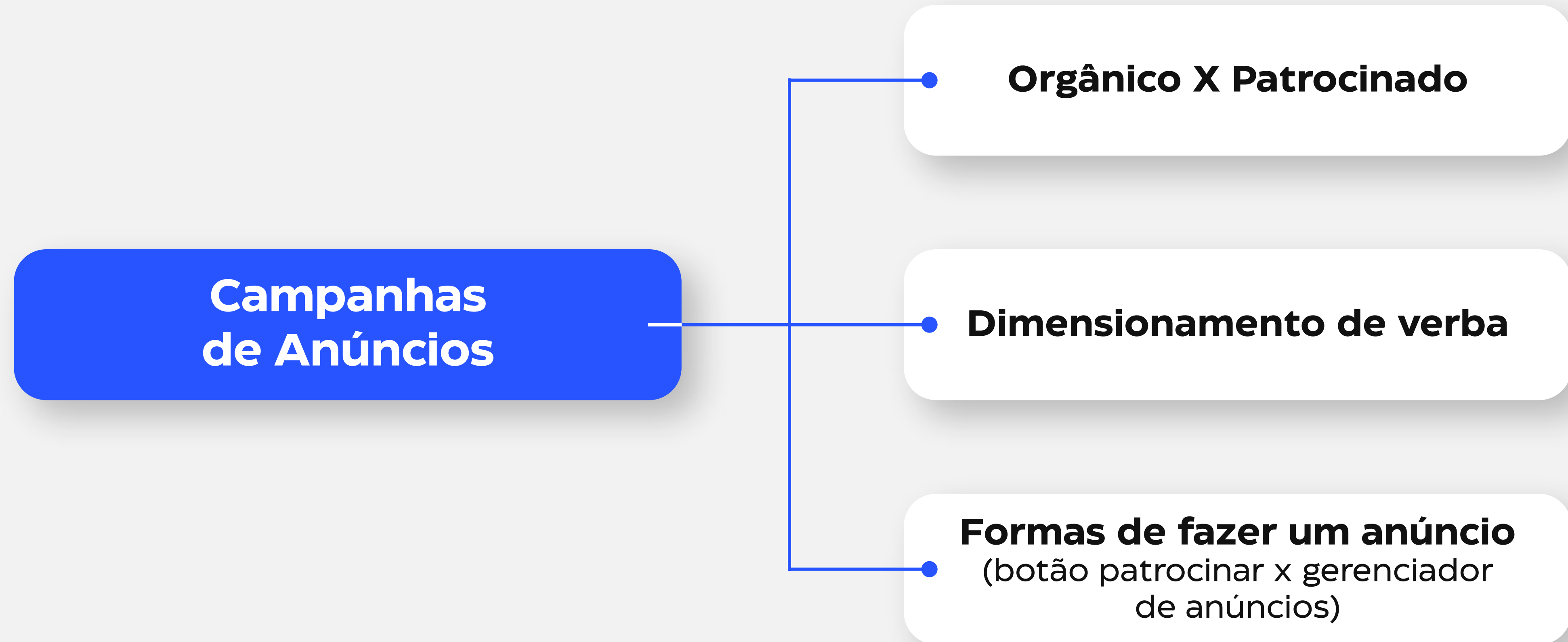
Pesquisa

Agroinsumos

Ocasão

Vestuário, Pizza

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



Redes Sociais e Impulsãoamento 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!

Passa para o lado
e conheça o nosso
propósito



A conquista
dos seus
planos
leva apenas
5 passos

Conheça a jornada
do consórcio Sicredi



Obrigado!

ENIDUS