



Capacitação em Marketing Digital.

Automação de Marketing

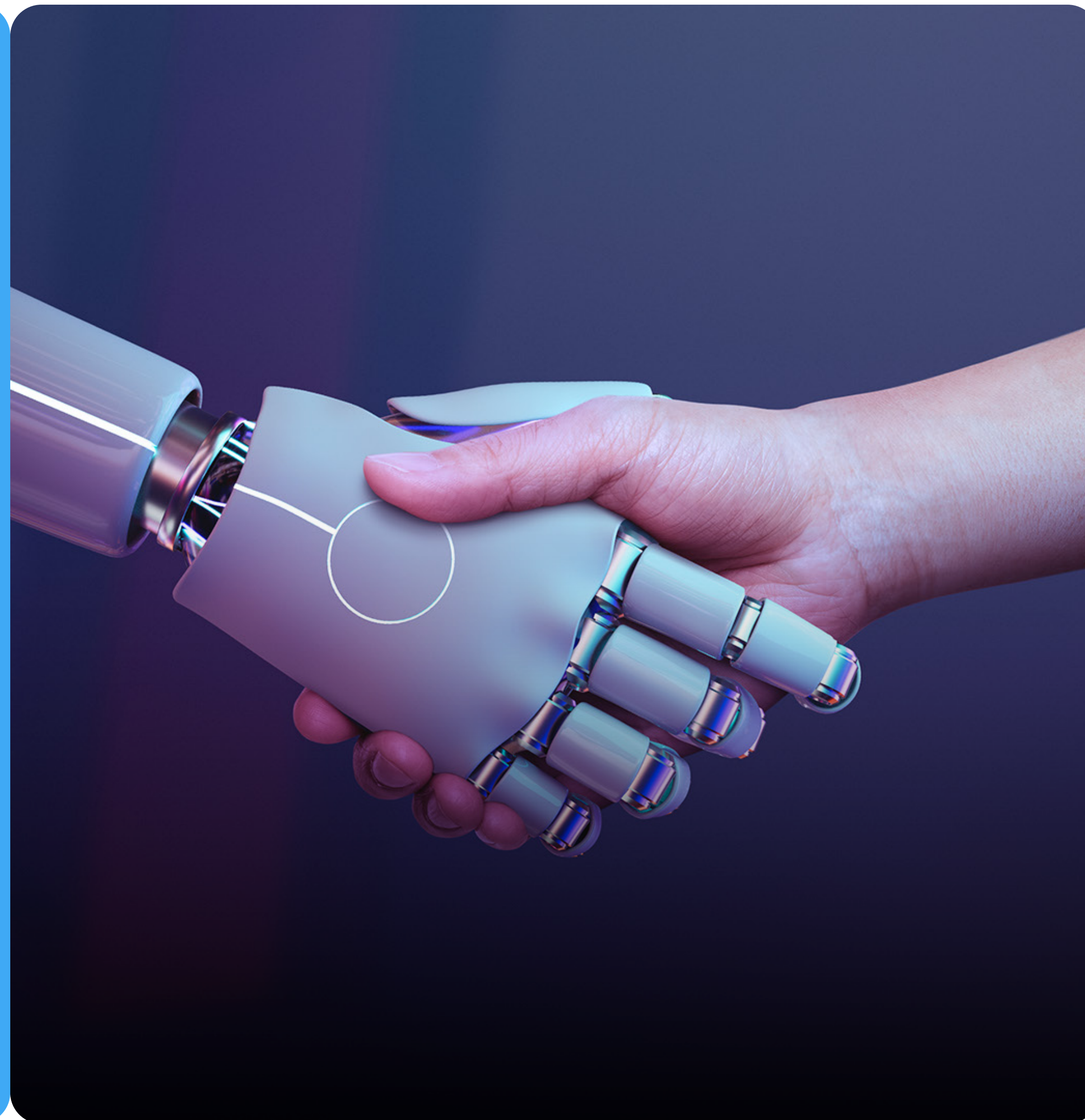
Palestrante

Toni Bitencourt - CEO Nidus Marketing

São Lourenço do Sul, 14 de março

Apresentação

2024





NIDUS

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.



Automação de Marketing

Por que utilizar automação de marketing na sua estratégia?

Por que utilizar automação de marketing na sua estratégia?

**Ganhe eficiência
e escalabilidade**

Automações permitem que você execute campanhas de marketing complexas e contínuas com menos esforço manual.

Por que utilizar automação de marketing na sua estratégia?

Motivos para apostar nesse tipo de estratégia

Personalização em Escala:

Automatize para personalizar comunicações de forma massiva, aumentando engajamento e conversões.

Nutrição de Leads:

Use automação para nutrir leads com conteúdo relevante, acelerando a conversão de interessados em compradores.

Por que utilizar automação de marketing na sua estratégia?

Motivos para apostar nesse tipo de estratégia

Análise e Otimização:

Ferramentas automatizadas oferecem análises em tempo real, permitindo ajustes rápidos para otimizar campanhas.

Ativação e retenção de clientes:

Automatize campanhas para reengajar inativos e manter clientes, maximizando o Lifetime Value (LTV).

Por que utilizar automação de marketing na sua estratégia?

Motivos para apostar nesse tipo de estratégia

Upsell e Cross-sell eficientes:

A automação identifica oportunidades de vendas adicionais e cruzadas, aumentando a rentabilidade.

Integração com CRM:

Conecte automação e CRM para uma visão completa do cliente, melhorando a eficácia das campanhas e o relacionamento.

Por que utilizar automação de marketing na sua estratégia?

Dados de Produtividade

**Aumento de 20% a 40%
na produtividade**

A automação de marketing pode ajudar os times a realizar tarefas mais rapidamente e com menos erros, liberando tempo para se concentrarem em atividades estratégicas.

**Redução de 50% a 70%
no tempo gasto em
tarefas manuais**

Tarefas repetitivas como envio de e-mails, criação de relatórios e gerenciamento de leads podem ser automatizadas, liberando tempo para atividades mais criativas e estratégicas.

Por que utilizar automação de marketing na sua estratégia?

Dados de Produtividade

```
graph TD; A[Dados de Produtividade] --> B[Aumento de 10% a 20% na conversão de leads]; A --> C[Melhoria na qualidade dos dados]; B --> D[A automação de marketing pode ajudar a nutrir leads e convertê-los em clientes com mais eficiência.]; C --> E[A automação pode ajudar a coletar e analisar dados de marketing com mais precisão, permitindo tomar decisões mais estratégicas.]
```

**Aumento de 10% a 20%
na conversão de leads**

A automação de marketing pode ajudar a nutrir leads e convertê-los em clientes com mais eficiência.

**Melhoria na qualidade
dos dados**

A automação pode ajudar a coletar e analisar dados de marketing com mais precisão, permitindo tomar decisões mais estratégicas.

Automação de Marketing

O que é e-mail marketing?

 ENIDUS®

O que é e-mail marketing?

E-mail Marketing

É a estratégia de envio de e-mails para uma lista de contatos a fim de estabelecer uma comunicação com cada destinatário e cumprir determinados objetivos de marketing. Geralmente o disparo é realizado por meio de ferramentas de automação.



NIDUS #Advantage

Semana da Black Friday



A semana da Black Friday já começou e a Nidus não poderia ficar de fora.

Como sempre pensamos fora da caixa, queremos usar a Black Friday, ou Black Week, não para entregar descontos imperdíveis para novos clientes. Mas, pelo contrário, usar essa semana para valorizar aqueles que já estão conosco.

Por isso, está inaugurado o **#AdvantageWeek**. Como você sabe, nosso programa de recompensas já começou e agora vai aumentar ainda mais a bonificação para quem indicar um parceiro que feche negócio com a gente.



NIDUS #Advantage

Subimos em 100%

o valor de desconto, resultando em 18% da mensalidade para cada indicação que feche contrato com a Nidus.

[Confira as novas condições](#)

[Regulamento](#)

Esse é o nosso presente para quem está sempre com a gente, mas não é o único. Fique atento(a)!

NIDUS #Advantage

**Ok, mas e se o meu público
não for familiarizado com e-mails?**

Automação de Marketing

Outras formas de automação de marketing

```
graph TD; A[Outras formas de automação de marketing] --- B[Push]; A --- C[Automação via Chatbot (Whatsapp)]; A --- D[SMS];
```

Push

(no caso da empresa ter aplicativo)

**Automação via Chatbot
(Whatsapp)**

SMS

Automação de Marketing

Nutrição de leads e da base de clientes

ENIDUS®

Nutrição de leads e da base de clientes

Estratégias para manter seus **LEADS** engajados

Manter a sua marca na cabeça dos leads que já iniciaram relacionamento com a empresa **é fundamental para que você seja uma opção em um momento oportuno.**

***Lembre-se,** trabalhe com o marketing de permissão, não sejamos inconvenientes.

Nutrição de leads e da base de clientes

Estratégias para manter seus **CLIENTES** engajados

Ativação de clientes inativos com promoções e/ou cashbacks

Promoções de produtos alinhados ao perfil de consumo do cliente

Novidades



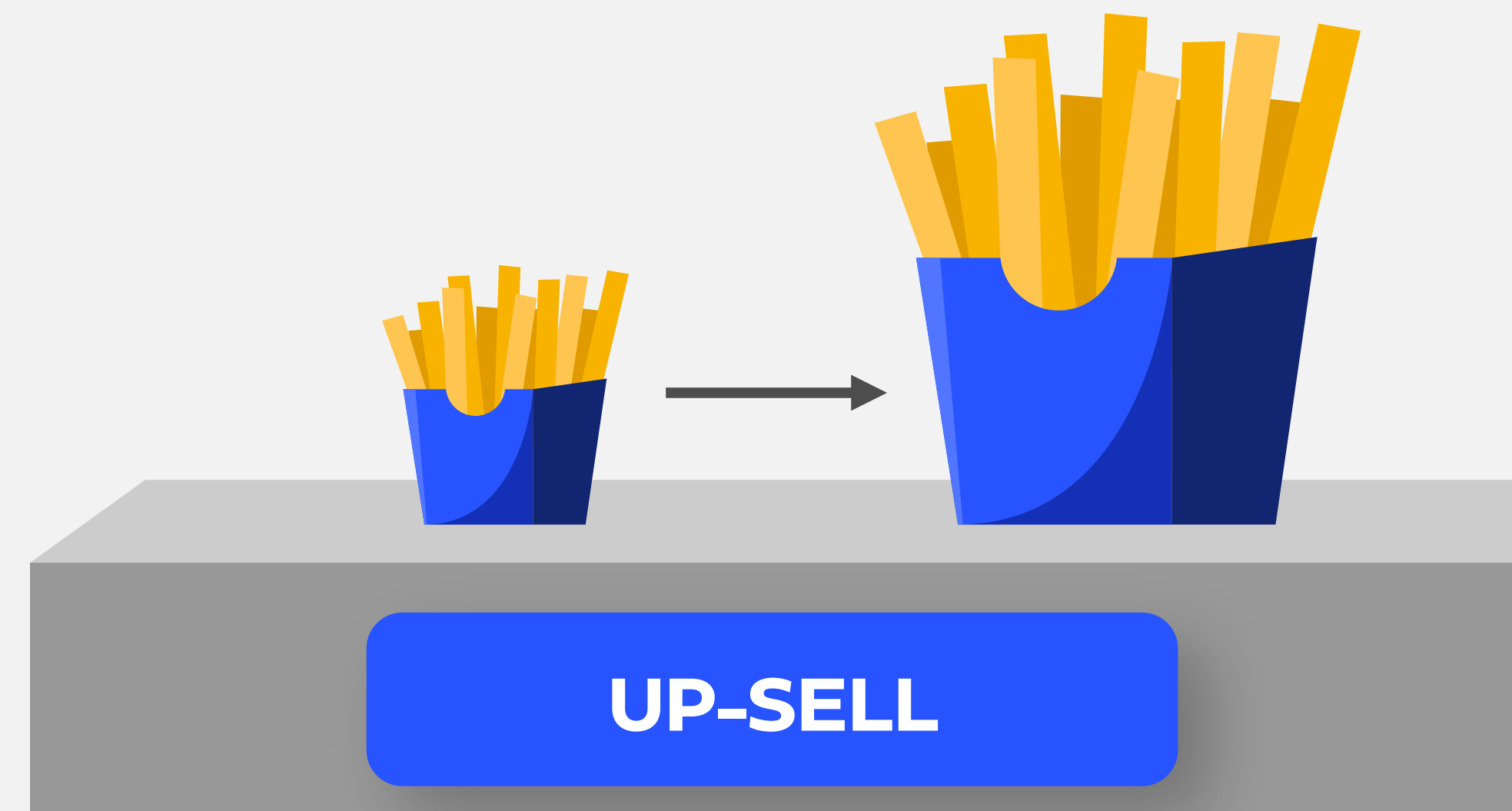
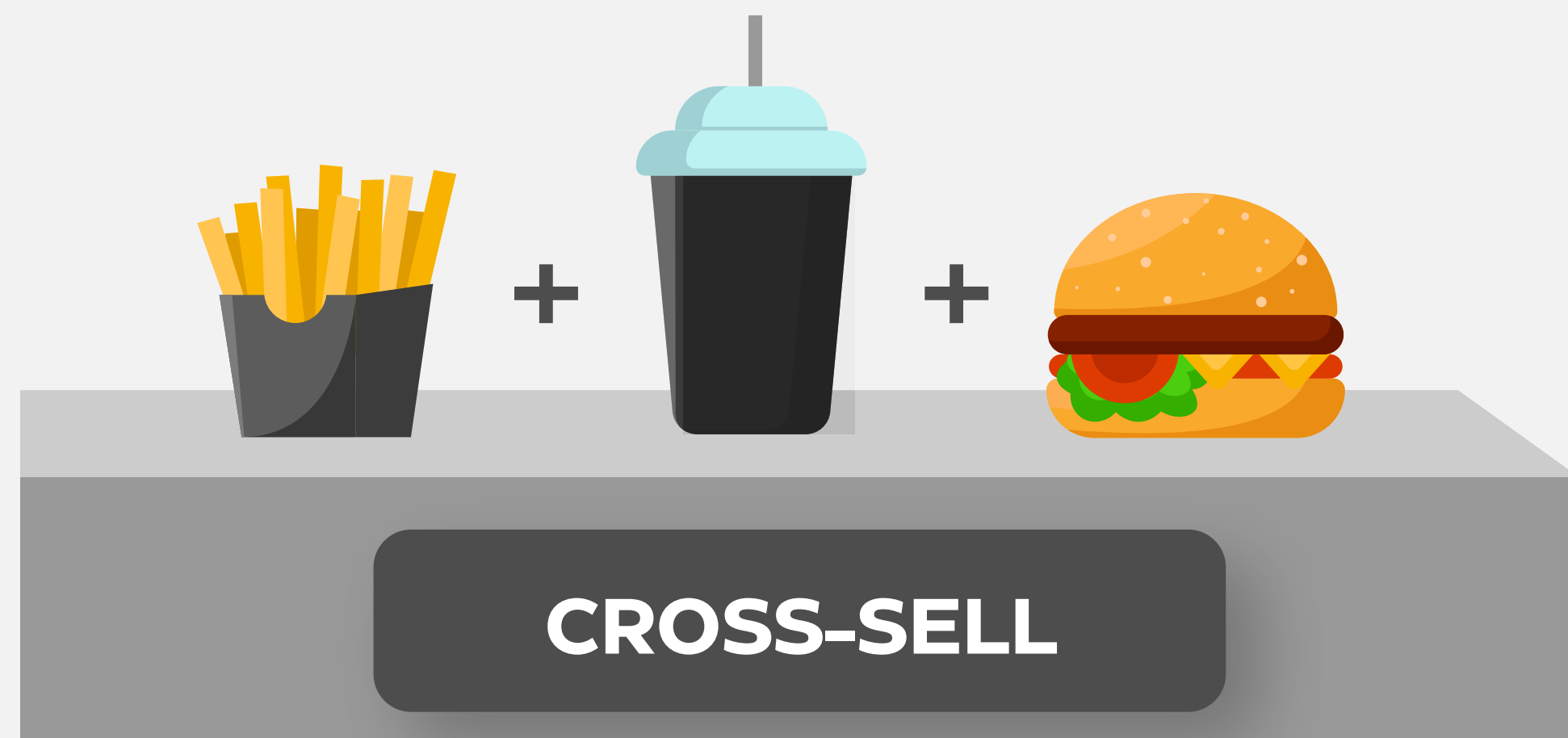
Automação de Marketing

**Existe uma mina de ouro
dentro da sua base de clientes,
você explora?**

ENIDUS

Existe uma mina de ouro dentro da sua base de clientes, você explora?

Conhecendo o cross-sell e o up-sell



Existe uma mina de ouro dentro da sua base de clientes, você explora?

Faça gestão da sua carteira de clientes.

**Vender para novos clientes é bom,
mas existe um mundo de possibilidades
dentro da sua base.**

Existe uma mina de ouro dentro da sua base de clientes, você explora?

Uma **MINA DE OURO** na sua base de clientes

Identifique produtos que você pode oferecer que o seu cliente não tem ou estão sendo feitos por um concorrente.

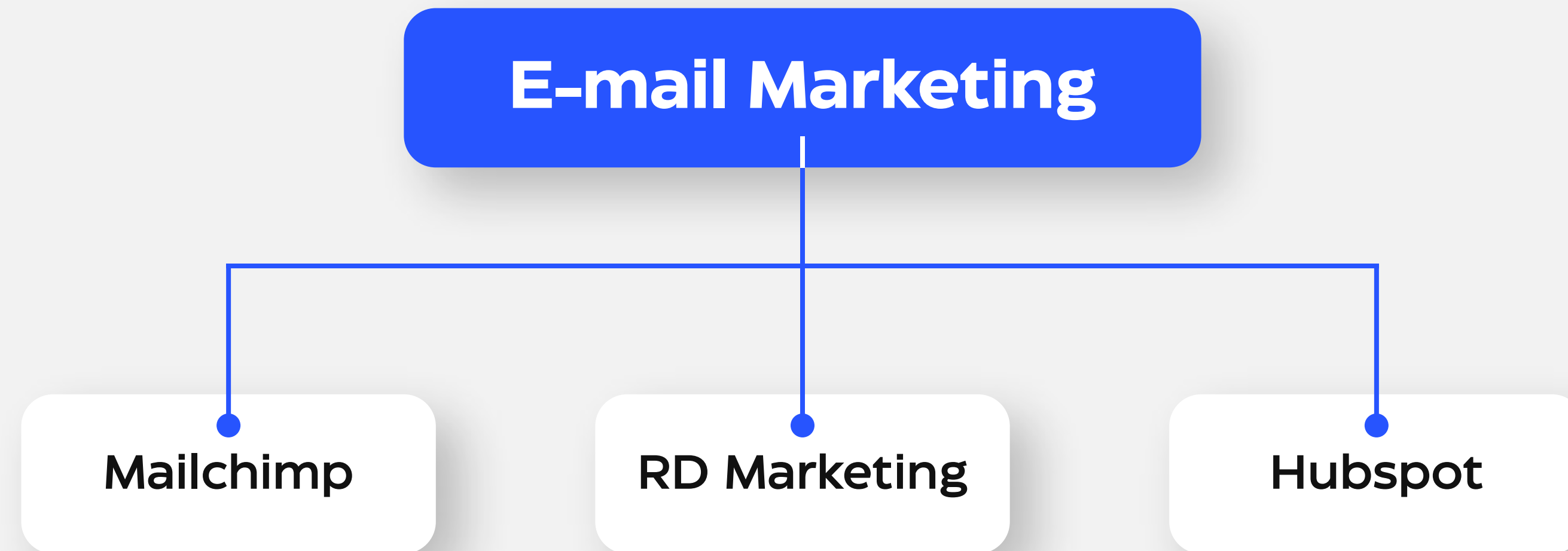
Entenda se o seu cliente pode fazer um upgrade de algum serviço ou produto que ele já comprou com você.

Automação de Marketing

Ferramentas famosas de automação de marketing

 ENIDUS®

Ferramentas famosas de automação de marketing



Automação de Marketing

Integração CRM x Automação de marketing

 **ENIDUS**

Integração CRM x Automação de marketing

**Ganhe ainda mais tempo
integrando seu CRM
com sua ferramenta de
automação de marketing.**

Integração CRM x Automação de marketing

Novos cadastros de clientes no CRM podem disparar campanhas instantaneamente para novos clientes.

• Mais eficiência

• Maior percepção de valor da empresa

• Mais confiança do cliente

Automação de Marketing

Dever de casa



Dever de casa

**Tudo pode começar com
uma planilha do Excel!**

Dever de casa

Objetivo

Começar a segmentação de contatos de forma simples e prática, usando uma ferramenta gratuita e acessível - uma planilha.

Dever de casa

Passos

Utilize uma planilha para organizar sua lista de contatos de e-mail.

Crie duas colunas principais para segmentar:

Clientes Ativos

Aqueles que interagiram ou compraram recentemente, nos últimos 45 dias*.

Clientes Inativos

Aqueles sem interações ou compras nos últimos 45 dias*.

**Pode variar conforme o segmento.*

Dever de casa

Ação Concreta

Após segmentar seus contatos nas planilhas, escolha uma plataforma de automação de marketing gratuita (como o Mailchimp) para importar esses segmentos.

Desenvolva e envie um e-mail personalizado para cada segmento.

Para os ativos, considere uma mensagem de valor ou agradecimento com descontos.

Para os inativos, uma oferta especial para reativá-los.



Obrigado.

nidusmarketing.com.br