

Como divulgar o seu negócio com orçamento zero

“Quem tem mais dinheiro para gastar no processo de aquisição de um cliente, ganha esse mesmo cliente.”

Esta é uma máxima geralmente aceite, tanto no mundo físico como no online. No entanto, para muitas pequenas e médias empresas a aplicação dessa máxima é um desafio enorme, devido à falta de verbas adequadas. Nesta ação de formação irá aprender como usar o poder da internet para divulgar os seus produtos e serviços de forma GRATUITA e eficaz, em que o tema central é “qualidade em vez de quantidade”. Irá conhecer várias técnicas e ferramentas que pode aplicar de imediato, para uma promoção mais personalizada (e eficaz) do seu negócio.

Destinatários

Esta ação de formação destina-se a profissionais ligados à área do marketing/comercial (gestores de produto, marketeers, gestores comerciais, gestores de redes sociais, entre outros), bem como gestores de pequenas empresas.

Requisitos

Computador com ligação à internet.

Objetivos

No final da ação de formação os formandos deverão ser capazes de implementar de forma autónoma as estratégias e técnicas apresentadas.

Programa

Como superar o “síndrome do peixe pequeno” – a dimensão do negócio não é obstáculo!

- Como aproveitar as redes sociais para divulgar o seu negócio (de forma correta);
- Como tirar partido das comunidades online (grupos, fóruns, etc.) para se posicionar como uma autoridade na sua área de negócio;
- Como usar o poder dos influencers e bloggers para seduzir novos clientes;
- Como marcar presença nos motores de pesquisa para atrair visitantes ao seu site e gerar contactos;

- Como aproveitar a tendência dos podcasts;
- Possui os contactos de e-mail dos seus clientes? Está na hora de os rentabilizar!

Preços

Neste primeiro lançamento de cursos online, os associados da APIO são os que mais beneficiam!

1.^a inscrição - 15,00€ + IVA

2.^a inscrições e subsequentes – 30,00€ + IVA

Não sócios – 70,00€ + IVA

Datas

A definir.

O FORMADOR

António Cálem

Licenciado em Gestão pelo Vesalius College (Boston University) em Bruxelas, liderou e integrou os departamentos de marketing de várias empresas nacionais e multinacionais, antes de se tornar consultor independente em 2010.

Desde essa altura, tem ajudado empresários a tirar maior partido do seu marketing digital (comércio eletrónico, redes sociais, publicidade, entre outros) através de estratégias inovadoras, baseadas nas melhores práticas atualmente utilizadas nos EUA.

Organizado por:

