

Use o poder das redes sociais para divulgar o seu negócio com sucesso

Porque é que muitas empresas não conseguem gerar interações com as suas publicações nas redes sociais?

A resposta é simples.

Os utilizadores (público-alvo) dessas redes sociais utilizam-nas para fins lúdicos, não para que lhes seja vendido um produto ou serviço.

As empresas, por sua vez, tratam as redes sociais como mais um canal inteiramente orientado para a promoção e venda.

Como solucionar este aparente paradoxo?

Não há nada de errado na utilização das redes sociais para fins comerciais. No entanto, tem que obedecer a uma filosofia e metodologia que vai ao encontro das expectativas dos seus utilizadores.

Esta ação de formação ensina-lhe como gerar comunidades ativas, centradas nos seus produtos ou serviços, sem ter que gastar muito dinheiro.

Irá aprender estratégias inovadoras para a criação de conteúdos RELEVANTES que os seus seguidores estão ansiosos por descobrir, bem como técnicas de dinamização que lhe permitirão vender os seus produtos e serviços com sucesso nas redes sociais.

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,
Página Facebook (preferencial).

Objetivos

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

Programa

As características e diferenças entre as principais redes sociais - em quais vale a pena apostar e porquê.

- Como criar uma “massa crítica” inicial de seguidores realmente interessados nos seus produtos/serviços;
- Qual o estilo de comunicação que deve usar em cada rede social (serão analisadas as empresas dos formandos);
- Como criar conteúdos relevantes para o seu público-alvo (serão analisadas as empresas dos formandos),
- Como dinamizar a sua página/perfil, para que possa gerar o maior número possível de interações.

Preços

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

1.^a inscrição - 20,00€ + IVA

2.^a inscrições e subsequentes – 40,00€ + IVA

Não sócios – 90,00€ + IVA

Datas

8 horas de formação distribuídas por 2 dias, das 9h00 às 13h00.
19 e 21 de julho.

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:

