

# Performance Digital

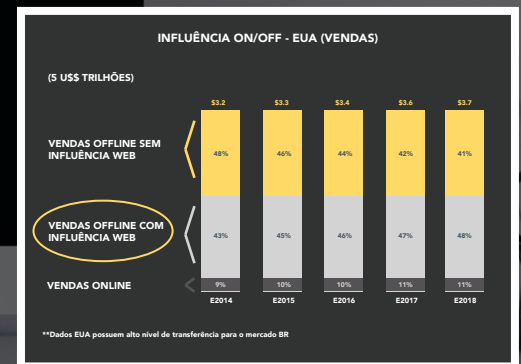
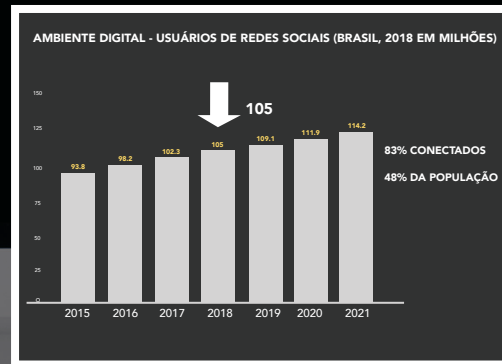
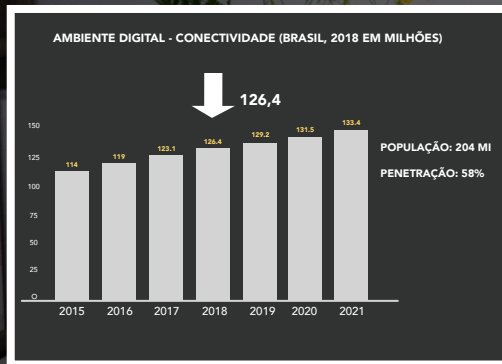


Nosso **cliente** é a figura principal

Gestão da Performance Digital da sua Empresa!

# Cenário Digital

O ambiente digital é uma realidade. Sua empresa está preparada para ele?



Gestão da Performance Digital da sua Empresa!

# Estratégia Digital

A decisão de estabelecer presença digital planejada.  
Do estratégico a execução

## Posicionamento

E-branding de marca.  
Através de gestão  
de conteúdos,  
humanização de  
marca e integração  
de conteúdos (On-Off)

## Relacionamento

Engajamento. SAC 2.0,  
FAQ, Gestão de Crises,  
Monitoramento.

## Vendas

S-commerce e Market  
Places, Leads, SEO,  
Inbound Marketing

## Pesquisa

Trends, comportamentos.  
Dados proprietários,  
comunidades, pesquisa  
Netnografica

Gestão da Performance Digital da sua Empresa!



# Etapas de desenvolvimento

Nosso cliente é a figura principal durante todas as etapas de desenvolvimento do projeto, acompanhando e aprovando cada passo, para que no final, o site esteja exatamente como ele espera.

## 1ª etapa

Diagnóstico de presença digital

## 2ª etapa

Plano estratégico

## 3ª etapa

Plano de monitoramento

## 4ª etapa

Aprovação dos planos para implantação

Gestão da Performance Digital da sua Empresa!

# Impactos

## Patrimônio de Marca

O espaço digital permite propagar e consolidar os elementos, atributos e resultados da marca, impulsionando a aquisição e transmissão de valor.

## Engajamento

Empresas se diferenciam não pela presença digital, mas, pela maneira que geram engajamento através delas. O engajamento acontece por interações que produzam relevância para o cliente. Uma empresa relevante está sempre na cabeça do cliente.

## Satisfação

O ambiente em rede e integrado favorece acompanhamento e captação dos níveis de satisfação dos clientes, para ajustes, informações e reconfigurações. Aumentando sempre a importância das soluções e nível de personalização.

## Menor Evasão

Riscos de perda de cliente podem ser identificados, diminuídos e apoiados por estratégias de retenção diminuindo impactos negativos de receita.

## Ticket Médio

O ticket médio aponta o valor que cada cliente gera, em média, para a empresa. Estratégias digitais como: Marketing de Conteúdo, Cross selling e Up selling afetam indireta ou diretamente estes resultados.

## Volume de Venda

Marketing e Relacionamento com o cliente produzem alavancagens nos volume de vendas. Trabalhar Visibilidade, Conteúdo, Navegabilidade, Canais de Contato, Atendimento são diferenciais.

Gestão da Performance Digital da sua Empresa!