

PROGRAMAÇÃO APÓS ESTREIA COM ESPECIALISTA EM MÍDIAS SOCIAIS, **OVALE** PROMOVE SEMINÁRIO COM ALEXANDRE BARROS NA PRÓXIMA QUINTA

5 Dicas do Kiso

1

TRANSFORMAÇÃO

Os esforços são dirigidos para transformar as pessoas que nunca ouviram falar na marca em visitantes de seu site/blog.

2

LEADS

Visitantes se transformam em leads por formulários, landing pages e downloads de ebooks e conteúdo de qualidade.

3

E-MAILS

No terceiro estágio, leads são nutridos por meio de fluxos de e-mails automatizados que levam conteúdos educativos.

4

FIDELIZAÇÃO

A marca dedica-se à fidelização e encantamento dos clientes. A ideia é fazer com que o cliente se torne um promotor da marca.

5

INBOUND MARKETING

Se opõe ao Outbound, com foco não mais na interrupção, mas a atração de clientes potenciais. Se aproxima da publicidade.

Fundador da mLabs, plataforma líder de gestão de mídias sociais, Rafael Kiso foi o convidado de estreia e deu uma 'aula' de conteúdo

SÃO JOSÉ DOS CAMPOS

Maísa Dóris
@maisa.doris

Foi um show.

A estreia do 'Webinar Economia Criativa OVALE', realizada na noite do último dia 14 (quinta-feira), com a transmissão ao vivo no Instagram do jornal, foi um show de conteúdo.

Na pauta, o Webinar destacou conceitos como, por exemplo, como posicionar a sua marca, trabalhar a imagem e concretizar vendas nas mídias sociais, cada vez mais relevantes, ainda mais em tempos de crise.

O conteúdo de alta qualidade, em uma verdadeira aula, ficou a cargo de Rafael Kiso, convidado de estreia, Chief Digital Officer da Focusnetworks e fundador da mLabs, de São José dos Campos, plataforma líder de gestão de mídias sociais em todo o Brasil.

Logo no começo, Kiso incentivou o público a adotar a sua metodologia baseada nos 4R's: readaptação, resiliência, retorno e reinvenção.

Sobre o "retorno", a ideia é ter planejamento para o pós-crise.

"A história mostra que toda crise tem fim. Portanto, é preciso pensar em como enfrentá-la, mas também é necessário planejar a volta à normalidade.

Uma pesquisa do Facebook usa a crise mundial de 2008 para mostrar que 40% dos pequenos negócios quebraram porque não tinham fluxo de caixa nem gestão, e 25% porque não tinham estratégia para a volta", enfatizou.

DICAS.

Entre muitos esclarecimentos e dicas sobre o uso de plataforma digitais para negócios, Kiso também frisou a importância de saber usá-las para despertar a atenção do possível cliente, porém respeitando o fluxo desse processo nas mídias sociais: 1. Criar consciência de que seu produto, serviço ou marca existe; 2. Provocar a consideração do seu público, ou seja, conquistar atenção; 3. Conversão ou venda; 4. Gerar experiência positiva; 5. Experiência compartilhada, uma boa forma de gerar indicações e novos clientes.

FIQUE LIGADO.

Gostou? Então anote aí na sua agenda: a próxima trans-



Webinar. Rafael Kiso foi o convidado de estreia

missão do Webinar Economia Criativa OVALE será na quinta-feira (21) e o convidado será o gestor de Inovação e Empreendedorismo do Parque Tecnológico, Alexandre Barros.

Mentor e palestrante em instituições de ensino, universidades e empresas sempre com temas ligados a inovação, modelagem de negócios, investimento, marketing estratégico, empreendedorismo e negócios, Alexandre vai dividir as novidades do cenário das startups e empreendedorismo. ■

READAPTAÇÃO

“A história mostra que toda crise tem fim. É preciso pensar em como enfrentá-la, planejar a volta à normalidade”

Rafael Kiso
Fundador da mLabs