RICARDO MARVEL

Roadmap da Jornada Digital

ABR/25



Máquina de Vendas Digital

LEVANDO CLIENTES POTENCIAIS PARA CONHECEREM SEU PRODUTO E/OU SERVIÇO

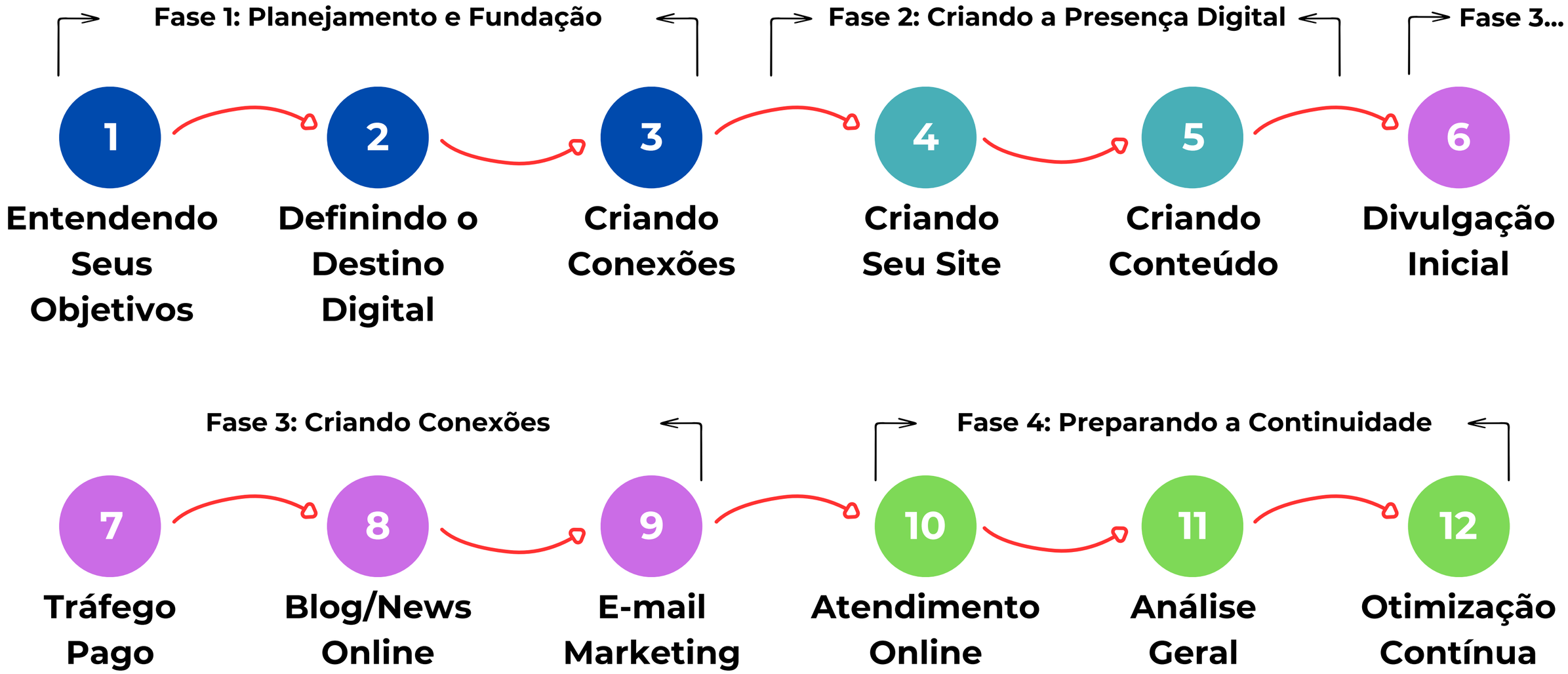


PRESENÇA DIGITAL EFICIENTE

-SITE E/OU LOJA VIRTUAL
-REDES SOCIAIS
-TRÁFEGO PAGO
-COMUNICAÇÃO CONSTANTE (CRM)
-ATENDIMENTO E VENDAS SENDO EXECUTADO NO MODO 24x7x365 POR AGENTES DE IA

CONHEÇA O ROADMAP!

Roadmap da Jornada Digital



Fase 1: Planejamento e Fundação

1 Entendendo Seus Objetivos

- **O que você quer alcançar online?** Mais vendas? Mais pessoas conhecendo sua marca? Falar diretamente com seus clientes? Anote tudo isso.
- **Quem é o seu cliente ideal no mundo digital?** Pense nas pessoas que comprariam seus produtos/serviços online. Onde elas "passam" o tempo na internet? O que elas procuram?
- **O que seus concorrentes estão fazendo online?** Dê uma olhada no que outras empresas do seu ramo fazem na internet. O que te agrada? O que você faria diferente?

2 Definindo o Destino Digital

- **Qual será o seu principal endereço online?** Você precisa de um lugar para "mostrar" seus produtos/serviços.
- **Site Institucional**: para apresentar sua empresa, seus serviços e informações de contato.
- **Escolhendo um "Nome" (Domínio):** Esse será o endereço do seu site na internet. Escolha um nome fácil de lembrar e que tenha a ver com seu negócio.
- **Escolhendo a Hospedagem do seu Site.** Existem várias empresas que oferecem esse serviço. Importante ter clareza se pretende usar emails com a extensão do seu domínio

3 Criando Conexões

- **Quais redes sociais seu público usa?** Normalmente elas são o Instagram, Facebook, Whatsapp, Youtube, TikTok e Linkedin. Porém, dependendo do público, podem entrar o Pinterest, Kwai, X, Telegram.
- **Crie seus perfis:** procure usar o mesmo nome da sua empresa e uma foto de perfil que a represente (seu logo, por exemplo). Deixe suas informações de contato claras.

Fase 2: Criando a Presença Digital

4 Criando Seu Site

- **Para o Site Institucional:** recomendamos o desenvolvimento com o WordPress.
- **Design e Organização:** para ficar atraente e fácil de navegar. Use boas fotos dos seus produtos/serviços e escreva descrições claras.
- **Informações de Contato:** Deixe seus dados de contato (telefone, e-mail) bem visíveis.
- **Planeje a seção Blog/News dentro do seu Site:** deixe-o pronto, para ativá-lo mais adiante, com conteúdos do seu segmento/negócio.

5 Criando Conteúdo

- **O que postar?** Mostre seus produtos/serviços em boas fotos e vídeos. Compartilhe dicas, novidades, bastidores da sua empresa.
- **Frequência:** Tenha uma frequência de posts para que as pessoas não esqueçam de você. Para iniciar, recomendamos 2 posts/semana, e com o passar do tempo, o ideal é conseguir estipular pelo menos 1 post/dia.
- **Converse com as pessoas:** Responda comentários e mensagens, faça perguntas para gerar interação.

Fase 3: Criando Conexões

6 Divulgação Inicial

- **Avisando seus clientes atuais:** Se você já tem clientes, avise que agora você está online!
- **Compartilhe nas suas redes pessoais:** Peça ajuda de amigos e familiares para divulgar seus perfis e site.
- **Cartões de visita e materiais impressos:** Inclua seus endereços online nesses materiais.

7 Tráfego Pago

- **Google Ads e Facebook/Instagram Ads:** são as plataformas ideais para iniciar com suas campanhas e mostrar seus produtos/serviços para pessoas com interesse no que você oferece.
- **Inicie com o mecanismo de pesquisa Google Ads:** ele atinge as pessoas que estão buscando na internet, produtos/serviços que você oferece.
- **Crie anúncios chamativos:** com textos atrativos e boas fotos/imagens.
- **Investimento:** recomenda-se iniciar com um investimento médio de R$10/dia e realizar pelo menos 2 meses de campanha. Veja quantos cliques e vendas seus anúncios estão gerando para saber se o investimento está valendo a pena.

8 Blog/News Online

- **Sobre o que escrever?** Compartilhe dicas relacionadas aos seus produtos/serviços.
- **Crie o Blog/News:** geralmente é uma seção do seu Site.
- **Indexação no Google:** indexe seu Site e tenha um Blog/News para que ele seja considerando nos resultados de busca SEO.

9 E-mail Marketing

- **Como conseguir e-mails?** Utilize a Isca Digital (um desconto, um e-book com dicas) para as pessoas deixarem seus e-mails no seu Site.
- **O que enviar por e-mail?** Novidades sobre seus produtos, promoções exclusivas, dicas do seu Blog/News, mensagens de boas-vindas para novos inscritos.
- **Por que usar e-mail marketing?** É uma forma de manter contato com quem já se interessou pela sua marca e incentivá-los a comprar.

Fase 4: Preparando a Continuidade

10 Atendimento Online

- **Seja rápido:** responda com agilidade as interações online.
- **Seja atencioso e educado:** inclusive no online.
- **Seja ágil:** se algo der errado, solucione rapidamente.
- **Use Agentes de IA:** podem ser treinados com todo o seu conteúdo de apresentação da empresa, de esclarecimento de dúvidas e até de vendas, para interagir com os Leads e Clientes.

11 Análise Geral

- **Acompanhe os resultados:** Veja quantas pessoas visitam seu Site, quais posts fazem mais sucesso nas redes sociais, quantos e-mails são abertos e geram vendas, o desempenho dos seus anúncios pagos, etc.. As próprias plataformas te mostram esses dados.
- **Peça feedback:** Pergunte aos seus clientes o que eles acham da sua Presença Digital, do seu atendimento, dos seus e-mails.

12 Otimização Contínua

- **Faça ajustes:** Com base nos resultados e no feedback, melhore seu Site, suas Redes Sociais, suas campanhas de Tráfego Pago e de E-Mail Marketing e seus anúncios pagos.
- **Aprenda coisas novas:** O mundo digital está sempre mudando. Fique de olho em novas ferramentas e formas de fazer as coisas.

Próximos Passos

- **Investir mais em tráfego pago:** Aumentar o investimento para alcançar um público ainda maior.
- **Otimização de SEO (para o Site):** Fazer com que seu site apareça melhor nas buscas do Google.
- **Marketing de influência:** Fazer parcerias com pessoas que têm muitos seguidores e falam com o seu público.
- **Automação de e-mail marketing:** Configurar envios automáticos de mensagens para nutrir seus leads e clientes.
- **Crie uma Área de Membros:** plataforma exclusiva para assinantes de conteúdos especiais.

Vou te acompanhar nessa Jornada Digital!

Quem sou?

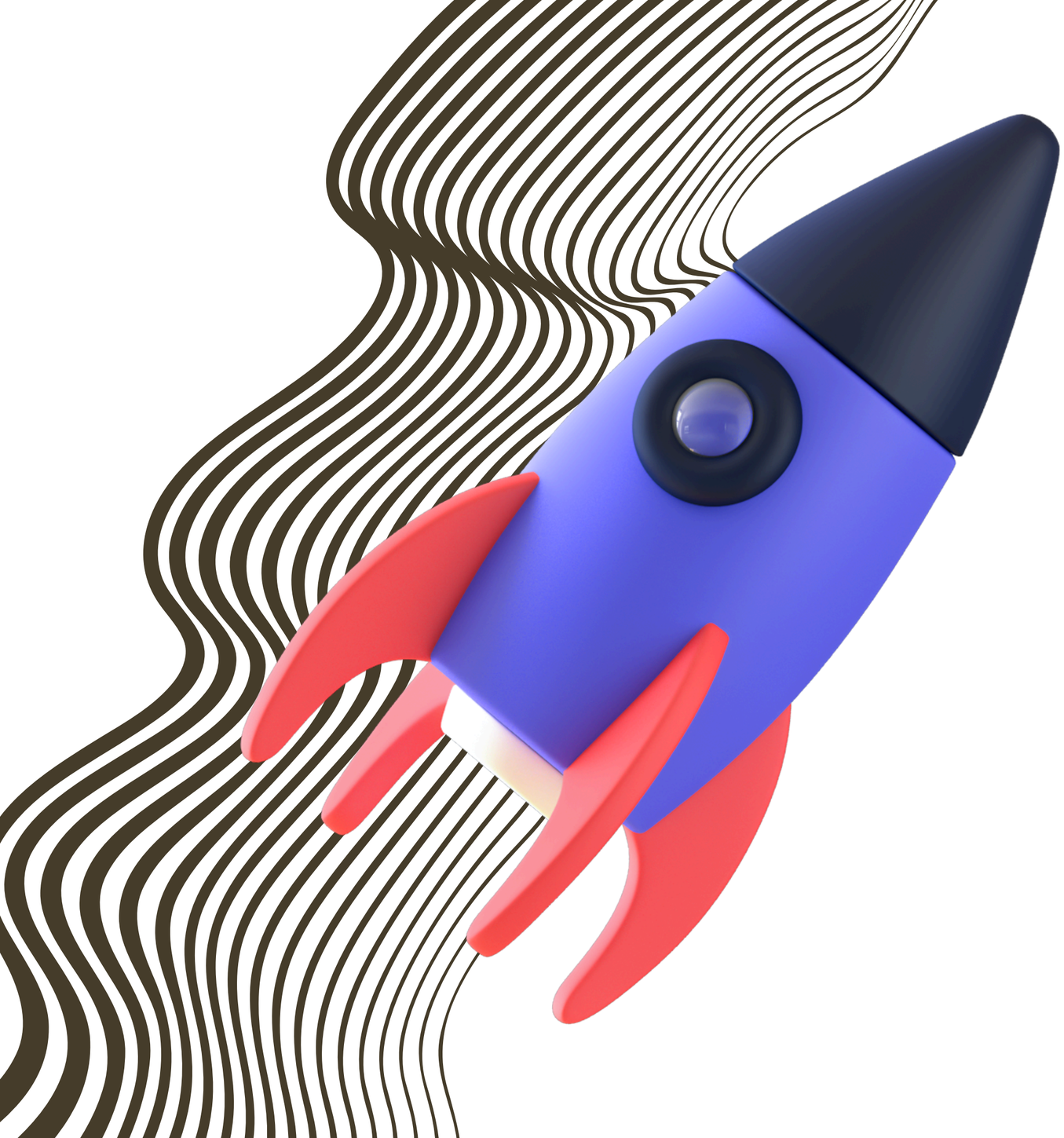
Sou um profissional com forte bagagem nas áreas comercial, marketing e tecnológica, tendo atuado em várias empresas como executivo, e desde 2011 atuando como consultor de negócios e a partir de 2018, especializando minha atuação no marketing digital.

Além de operacionalizar diversas ferramentas de marketing digital, complemento as minhas soluções com meu conhecimento real do mundo empresarial, construindo a visão estratégica de cada empreendimento e traduzindo-as em diversas ações que devem ser conduzidas no digital, tendo como focos principais o fortalecimento da Marca e a potencialização das Vendas.

Os projetos que conduzo são sempre fundamentados nas metodologias do PDCA e do 3A3R.

RICARDO MARVEL - https://linkedin.com/in/ricardomarvel





Fortalecer Marcas

Potencializar Vendas

Usando o Marketing Digital para alavancar esses dois objetivos estratégicos

RICARDO MARVEL

RICARDO MARVEL

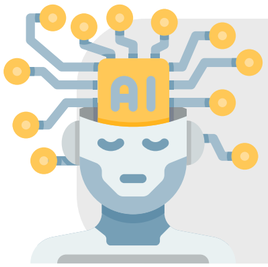
O que eu faço?



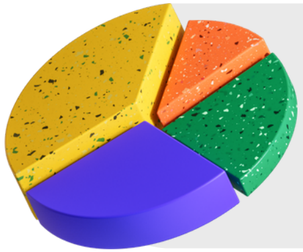
Criação e ajustes de Sites e Lojas Virtuais



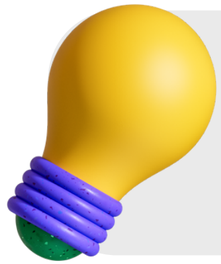
Plano de Comunicação no ambiente digital



Agentes de IA para Atendimento e Vendas



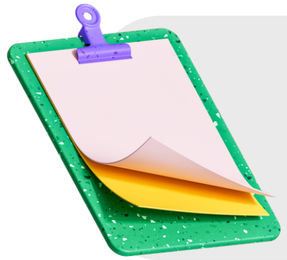
Reports periódicos para análises e discussões



Insights e compartilhamento de boas práticas



Área de Membros com conteúdos exclusivos



Gestão e planejamento de projetos digitais



Gestão de Tráfego com Publicidade Paga

O que as pessoas buscam nas plataformas digitais

RICARDO MARVEL

	Informação	Serviços	Aprendizado	Entretenimento	Relacionamento
Google	✓	✓	✓	✓	
Facebook				✓	✓
Instagram				✓	✓
TikTok			✓	✓	
YouTube			✓	✓	
WhatsApp	✓				✓

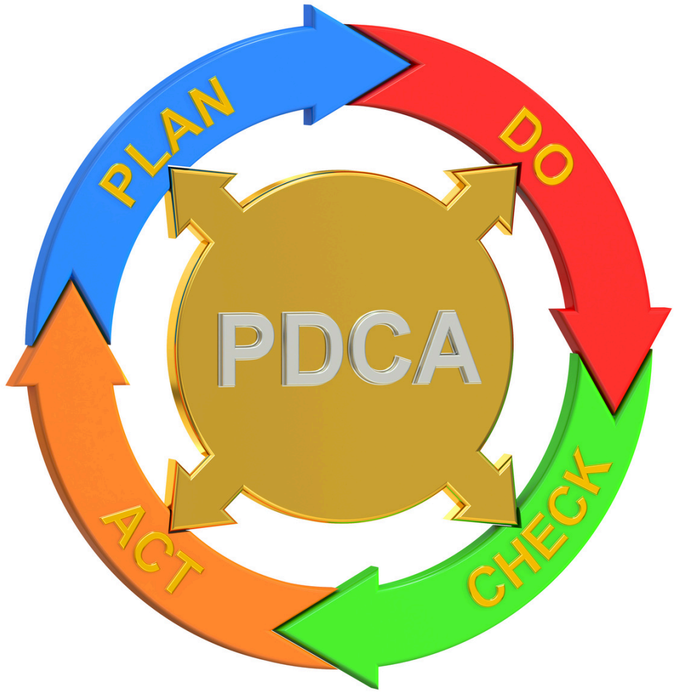
Funil de Vendas

RICARDO MARVEL



Nosso atendimento é baseado em 2 metodologias

1. Metodologia PDCA



2. Metodologia 3A3R

NOVOS CLIENTES

- **ASSIMILAÇÃO**: O cliente passa a conhecer seu negócio e marca
- **AQUISIÇÃO**: O cliente se interessa e deixa um contato ou entra em contato
- **ATIVAÇÃO**: A venda ocorre e se conquista um novo cliente

CLIENTES EXISTENTES

- **RETENÇÃO**: Ações para manter o cliente fidelizado
- **RESULTADOS**: Vender mais para clientes existentes; Aumentar o LTV (Life Time Value)
- **RECOMENDAÇÃO**: Estímulo a clientes satisfeitos para impulsionarem outras pessoas

RICARDO MARVEL

Portfolio-24/25

Serviço:
Criação e/ou Gestão de Sites e Lojas Virtuais

Exemplos de alguns sites desenvolvidos e/ou ajustados no período

SITES INSTITUCIONAIS



animalpiss.cl



asemit.cl



escutosfera.com.br



praderaslospeumos.cl



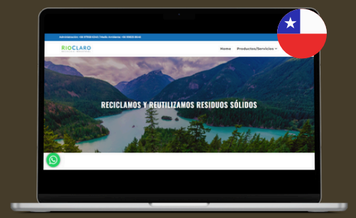
hairbybilly.com



allinfiltros.com.br



oprojetosaude.com.br



rioclarolimitada.cl



soumaiseuestetica.com.br



ypdobrasil.com.br

LOJA VIRTUAL



myfavouritepethome.ca

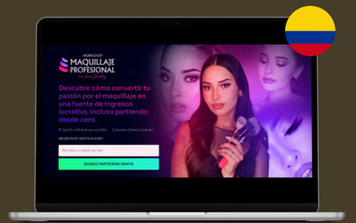


igpresidentsacademy.com



mundolawen.cl

LANDING PAGE



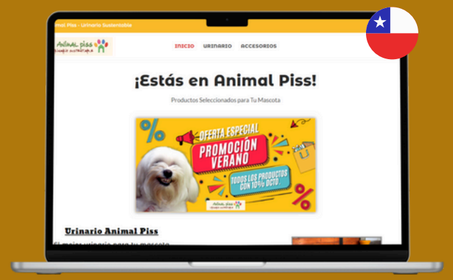
lauramake-up.com

RICARDO MARVEL

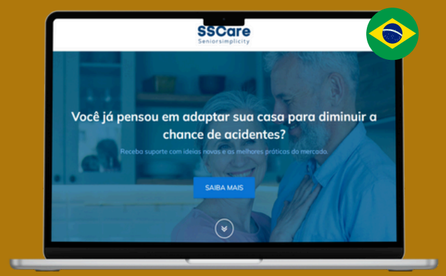
Portfolio-24/25

Serviço:
Gestão de Tráfego Pago e/ou Social Media

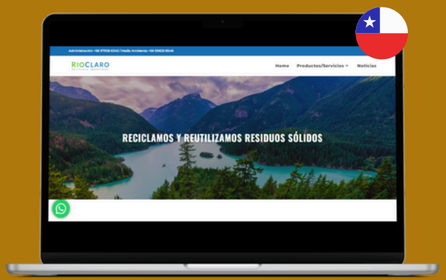
Clientes com serviço de publicidade paga em plataformas Ads (Google Ads, Meta Ads) e/ou Social Media com publicações (Instagram, Facebook, Linkedin)



animalpiss.cl



sscare.com.br



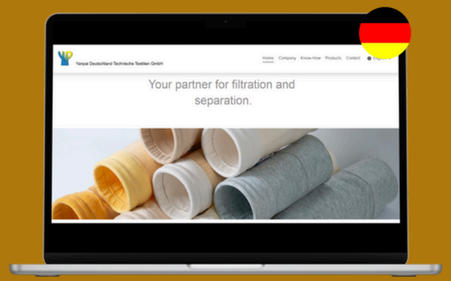
rioclarolimitada.cl



praderaslospeumos.cl



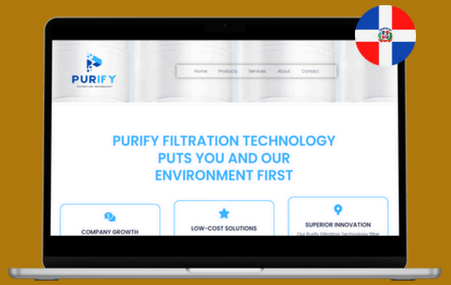
allinfiltros.com.br



yanpai.de



ypdobrasil.com.br



purifyft.com

RICARDO MARVEL

Portfolio-24/25

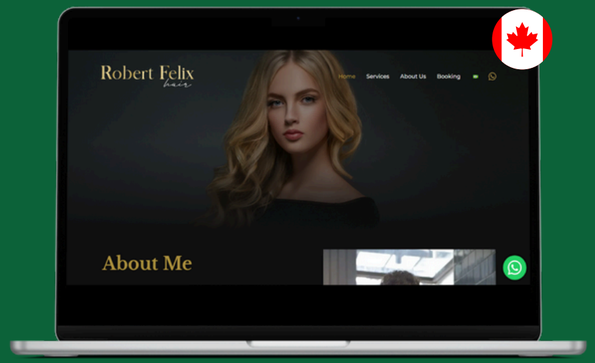
Serviço:
Soluções específicas e personalizadas

Clientes que possuem serviços complexos com várias ferramentas e plataformas digitais



escutosfera.com.br

- Desenvolvimento de Infocursos
- Construção e gestão de Área de Membros, para acesso a diversos Infocursos oferecidos
- Gestão de plataforma CRM para captura de Leads e envio de Email Marketing



robertfelix.ca

- Desenvolvimento de ChatBot para uso integrado com Whatsapp
- Desenvolvimento de artes para uso em envio de mensagens via Whatsapp

RICARDO MARVEL

VALORES DE REFERÊNCIA

Serviços em Marketing Digital

SERVIÇOS	TABELA PADRÃO
Sites / Lojas Virtuais / Landing Pages	a partir de R$1.000,00
Social Media (Calendário de Posts e Produção de Artes para publicações)	a partir de R$600,00
Gestão Tráfego Pago (Google, Meta, etc.)	R$1.600,00 + Sucess Fee
Agentes de IA	a partir de R$1.800,00
Mentoria em ferramentas digitais	R$150,00 por hora

Projetos que abrangem vários serviços e que são de recorrência (serviço contínuo) possuem descontos associados na composição da solução personalizado por cliente.


Contate agora mesmo!
Ricardo Marvel
(11) 99103 6702