



FERRAMENTAS E ESTRATÉGIA DE MARKETING DIGITAL PARA A SUA IES

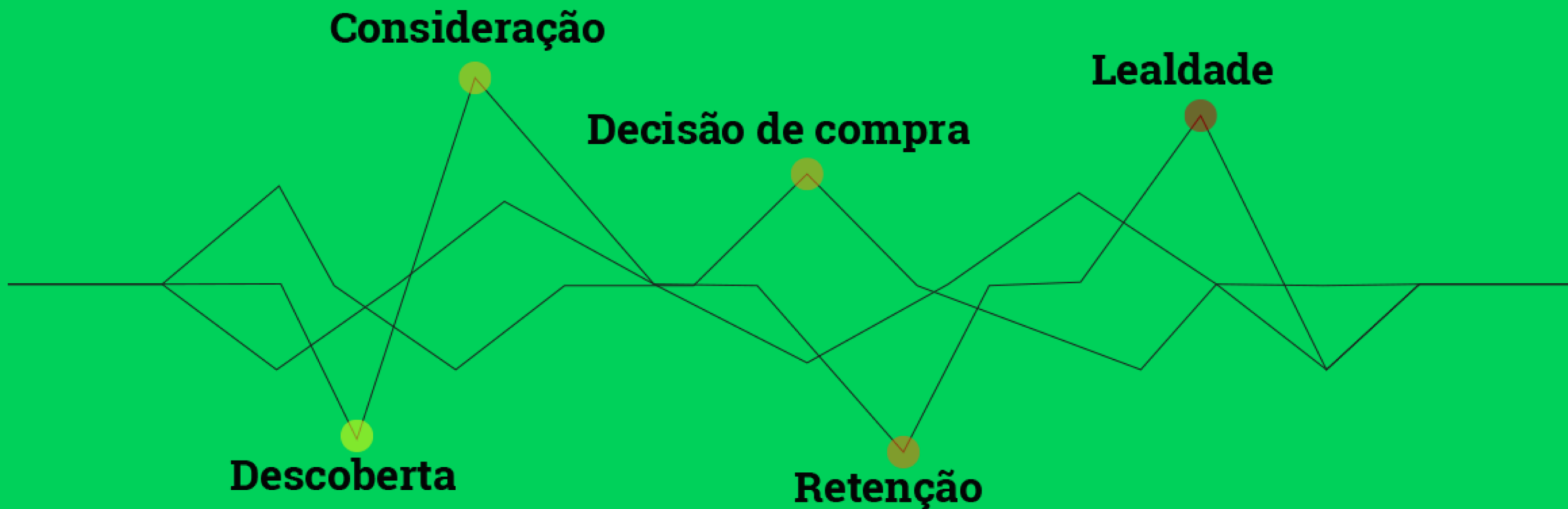


*“Transformação digital
não fala de tecnologias,
mas de pessoas”.*

Andrea Iorio



Assim, assumimos que a jornada de consumo não é linear





Como podemos nos
preparar para atender as
demandas diversas?



1 - Investir em **mídia paga** para que a sua marca esteja bem ranqueada nos buscadores.

2 - Investir em conteúdo relevante utilizando técnicas de SEO para melhorar o seu posicionamento na **busca orgânica**.

3 - Ter estratégias de **cata-lead no site e chatbot** como conteúdo robustos que são acessados a partir do preenchimento de dados como nome, e-mail, telefone.



4 - Investir em **tagueamento** para que tudo possa ser mensurado e para que você conheça o comportamento das pessoas que se interessam pela sua marca e visitaram seu site.

5 - Ter uma **equipe treinada** para atender rapidamente quem está pronto para comprar e não finalizou a partir dos canais digitais.

Feito isso, está
resolvido?

Não! Você deu
apenas os primeiros
passos, tratou os
itens que considero
essenciais.

Você precisa ter uma estratégia para as suas redes sociais que fale da sua marca por meio de quem vive a sua instituição!

Não basta apenas vender! Tem que gerar interesse, engajamento, diálogo, trocas.

twitter

YouTube

TikTok

A educação não pode ficar fora disso!

Meta

Google



Avançou?

Invista em tecnologia para conhecer seus *prospects* e uma ferramenta de CRM com réguas automatizadas, pensadas por momento da jornada, é um passo importante para a sua instituição.



E novamente invista
nas pessoas...

*“Transformação
digital não fala de
tecnologias,
mas de pessoas”.*



Invista em *dashboards* gerais e específicos como de mídia, CRM, etc.



Gere aprendizados constantes, teste,
promova o crescimento, busque novidades.



Obrigada!



Trivento

EDUCAÇÃO

