

**CENTRO ESTADUAL DE EDUCAÇÃO TECNOLÓGICA PAULA
SOUZA**

Etec SYLVIO DE MATTOS CARVALHO

Curso de Técnico em Administração

ANA CAROLINA MARQUES TOMAZ

CAIO THIAGO VICENTE

JHENIFER VIEIRA DE OLIVEIRA

LENNON SÉRGIO IGNÁCIO

TÍTULO DO TRABALHO: MARKETING DE RESULTADOS

**Matão, SP
2023**

ANA CAROLINA MARQUES TOMAZ

CAIO THIAGO VICENTE

JHENIFER VIEIRA DE OLIVEIRA

LENNON SÉRGIO IGNÁCIO

TÍTULO DO TRABALHO: MARLETING DE RESULTADOS

Trabalho de Conclusão do Curso apresentado ao Curso Técnico em Administração da Escola Técnica Estadual Sylvio de Mattos Carvalho, orientado pelo Professor João Paulo Pereira, como parte dos requisitos para a obtenção do título de Técnico em Administração.

**Matão, SP
2023**

RESUMO

O Marketing de Resultados é uma abordagem que visa ampliar o alcance e os resultados no mercado, concentrando-se em alcançar resultados mensuráveis e estáticos por meio da expansão da visibilidade e da presença de uma marca. No contexto do nosso projeto, essa estratégia se concentra na utilização de um site e atualizações de redes sociais para atingir um público novo e alinhado com os produtos oferecidos. O site desempenha um papel central nessa estratégia, pois serve como um ponto de contato acessível e informativo para clientes em potencial. A otimização de motores de busca (SEO), a criação de conteúdo relevante e a usabilidade do site são fundamentais para atrair visitantes qualificados e oferecer-lhes uma experiência confortável e atualizada. Além disso, as redes sociais desempenham um papel crucial na interação com os clientes, na construção de relacionamentos e na promoção dos produtos. O objetivo principal do Marketing de Resultados é impulsionar o aumento nas vendas por meio do desenvolvimento e da implementação desse projeto. A estratégia busca conectar os produtos oferecidos com um público mais amplo, tanto clientes novos quanto antigos, de forma a proporcionar uma experiência acessível e relevante. A mensuração de resultados é uma parte integrante desse processo, permitindo ajustes com base no desempenho atual para otimizar a estratégia e alcançar melhores resultados. Em resumo, o Marketing de Resultados é uma estratégia que visa ampliar o alcance de uma marca e melhorar o desempenho das iniciativas de marketing. Ao utilizar um site e as redes sociais, ele busca alcançar um público mais amplo e relevante, aumentando assim as vendas e fortalecendo a presença da marca no mercado. A mensuração constante e a adaptação com base nos resultados são partes essenciais desse processo.

Palavras-chave: Marketing de resultados, Alcance, Site e Clientes.

1. INTRODUÇÃO

Apoio Saúde é a primeira loja no ramo em Matão, fundada em 17 de março de 2000, e desde então vem se destacando no segmento de saúde, oferecendo serviços de alta qualidade para a população da cidade de Matão e região. A empresa tem como missão proporcionar bem-estar e qualidade de vida aos seus clientes, através de atendimento humanizado e comprometido com a excelência.

Além disso, a empresa investe constantemente em inovações, e produtos melhores com preços justos. Nesse trabalho, realizamos uma análise detalhada da empresa Apoio Saúde Matão, abordando sua história, sua missão, visão e valores. Também sua estrutura organizacional, seus principais serviços e clientes, e os desafios e oportunidades que enfrenta em seu mercado de atuação.

Após a realização de pesquisa interna para a detecção de problemas, foi possível identificar um dos principais desafios enfrentados pela empresa em questão: a falta de inovação tecnológica para divulgação de seus produtos e serviços.

Inicialmente, a proprietária da empresa pretendia criar um ecommerce, contudo, após análise do investimento necessário, optou-se por uma alternativa mais viável: um site de baixo custo, porém eficiente. Tal medida possibilitará a realização de vendas online e maior alcance de clientes em potencial.

Segundo Philip Kotler:

“À medida que o ritmo de mudança acelera, as empresas não podem mais confiar em suas antigas práticas de negócios para manter a prosperidade.”



Título: Fachada da Loja

Fonte: https://www.facebook.com/apoiosaudecomercio/?locale=pt_BR

1.1 IMPORTÂNCIA DE UM SITE

A decisão de criar um site é fundamentada na percepção de que essa ferramenta se tornou um elemento essencial para muitas empresas que buscam estabelecer uma sólida presença no ambiente digital. Empresas de diversos setores reconhecem o potencial do meio online para impulsionar suas vendas em larga escala, aproveitando a capacidade de atingir um vasto público de forma eficiente e alcançando um alto nível de engajamento, desde que sejam aplicadas estratégias bem estruturadas e planejamento adequado.

Kasey Kaplan, em um artigo publicado na renomada revista Forbes, elabora de forma consistente sobre a importância da presença online para as empresas. Ele destaca como a credibilidade de uma organização pode ser significativamente reforçada por meio de uma presença digital sólida. Não adotar essa abordagem pode resultar na perda de uma parte substancial do potencial de fortalecimento da marca.

Além disso, Kaplan aborda a questão do atendimento ao cliente, argumentando que, ao estabelecer uma presença online, as empresas são capazes de gerenciar de forma mais eficaz as interações com os clientes e centrar seus esforços na criação de relacionamentos sólidos com o público-alvo. A presença digital não apenas facilita o acesso dos clientes à empresa, mas também oferece oportunidades para melhorar a comunicação e a satisfação do cliente, elementos cruciais na construção de uma marca duradoura e bem-sucedida.

Portanto, a decisão de criar um site não se limita apenas à necessidade de seguir as tendências do mercado, mas é uma estratégia fundamental para fortalecer a credibilidade da empresa, ampliar sua presença online e otimizar o relacionamento com os clientes. O artigo de Kaplan ressalta a importância dessa abordagem e destaca como as empresas que adotam essa mentalidade colhem benefícios substanciais em termos de crescimento e sucesso no mundo digital.



Título: Kasey Kaplan em apresentação

Fonte: <https://kwkstudio.com/blog/the-kwk-studio-story-from-the-founder/>

1.2 O QUE É MARKETING DE RESULTADOS?

Segundo o site Galateia, o Marketing de Resultados é o conjunto de estratégias que têm como objetivo conversões. Ou seja, ele não quer apenas fazer barulho e chamar atenção para a marca, ele quer aumentar as chances de vendas com o uso do Inbound Marketing, SEO, nutrição de Leads e muitas outras ações.

O Marketing de Resultados, também conhecido como Marketing de Performance, é uma abordagem estratégica do marketing que se concentra na mensuração e na obtenção de resultados tangíveis e mensuráveis em termos de retorno sobre o investimento (ROI) e metas de negócios específicas. Em vez de focar apenas em métricas de vaidade, como alcance ou impressões, o Marketing de Resultados se concentra em ações que realmente impactam o desempenho financeiro da empresa.

Alguns dos principais princípios do Marketing de Resultados incluem:

1. Mensuração e análise de dados: O Marketing de Resultados depende fortemente da coleta e análise de dados para entender o desempenho das campanhas e fazer ajustes com base em insights concretos.
2. Definição de metas claras: A definição de metas específicas e mensuráveis é fundamental. Isso pode incluir metas de vendas, geração de leads, conversões em um site, entre outras.
3. Estratégias direcionadas: As estratégias de marketing são desenvolvidas com foco no público-alvo e nas táticas que provaram ser eficazes na conversão desse público em clientes ou leads.
4. Atribuição de resultados: O Marketing de Resultados busca entender de onde vêm os resultados obtidos, atribuindo efetivamente o impacto de diferentes canais ou ações de marketing.
5. Otimização contínua: Com base nas análises de dados, as campanhas são continuamente otimizadas para melhorar o desempenho e atingir as metas.

O Marketing de Resultados é frequentemente associado a estratégias de marketing digital, onde a capacidade de rastrear e medir resultados é mais precisa. No entanto, os princípios do Marketing de Resultados podem ser aplicados a várias formas de marketing, incluindo publicidade offline, relações públicas e marketing de conteúdo.

Essa abordagem é especialmente valiosa para empresas que desejam ter um maior controle sobre seu investimento em marketing e que buscam um retorno claro e mensurável sobre esse investimento.



Título: Resultados no marketing

Fonte: <https://www.tercerize.com.br/marketing-digital-de-resultados-para-e-commerce-inbound/>

Para que o marketing de resultados funcione e você alcance os resultados desejados, é importante que você tenha:

- **Marketing de conteúdo (resultado de longo prazo)**

Através de conteúdos relevantes para o seu público-alvo (dicas e informações verdadeiras), sua empresa atrai mais consumidores e se firma como autoridade. Assim, você precisa ter as redes sociais sempre atualizada e também criar posts e vídeos, para chamar a atenção do consumidor em questão.

- **Publicidade online (resultado de curto prazo)**

A ideia aqui é vincular anúncios de forma estratégica no Facebook, Instagram, etc, com o objetivo de aumentar a quantidade de visitantes qualificados no seu site.

- **Gestão de inbound marketing**

Quando você tem um site, um software de automação, faz marketing de conteúdo e veicula anúncios, você tem um conjunto de ações para administrar, certo? Então, você precisará fazer a gestão do inbound marketing ou delegar essa função para quem tenha competência, seja um colaborador, um freelancer ou mesmo uma agência de marketing.

- **Gestão do processo de vendas**

Com todo o processo de inbound funcionando corretamente, sua empresa necessita estar pronta para gerar leads de qualidade e aqui entra uma peça fundamental: a gestão do processo de vendas. É ela que fará com que o crescimento em leads resulte realmente no aumento das vendas.

- **Reconhecimento da empresa**

Se sua empresa entrando no mundo digital, é necessário construir a percepção de marca na web. Isso é possível à medida que se cria e estrutura um site e redes sociais, pois, dessa forma, conteúdos significativos chegam ao público alvo. O importante é fazer a marca ganhar visibilidade e ser reconhecida e popular na cidade e região.



Título: Gráfico de resultados

Fonte: <https://mindminers.com/blog/marketing-de-resultados/>

2. DESENVOLVIMENTO

O desenvolvimento do projeto de pesquisa passou por uma série de etapas cruciais, com um foco particular na criação do site, que representa um dos pilares fundamentais do projeto, devido à sua significativa importância na estratégia de fortalecimento da marca e na melhoria da comunicação acessível com os clientes.

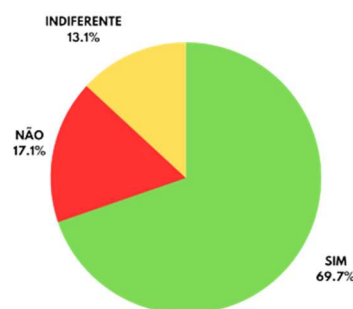
Para definir o caminho a seguir na concepção do site, o grupo de pesquisa examinou diversas abordagens e alternativas. Após uma análise minuciosa e colaborativa, optou-se por transformar o site em um ponto de contato direto com o WhatsApp comercial da loja. Essa decisão permitiu ampliar a função do site, tornando-o não apenas um espaço online informativo, mas também uma ferramenta facilitadora de comunicação com os clientes, proporcionando um redirecionamento eficiente para o canal de contato comercial da loja.

Essa estratégia tem como objetivo aproximar naturalmente o cliente do vendedor, melhorando a experiência do cliente e, por consequência, fortalecendo o relacionamento entre a empresa e seus clientes.

Para a implementação do site, a equipe escolheu uma plataforma específica, o Canvas, devido às suas características e funcionalidades que se alinham com os objetivos do projeto. A escolha dessa plataforma demonstra a busca por uma solução que não apenas atenda às necessidades técnicas do site, mas também apoie a visão estratégica de estreitar os laços com os clientes por meio da comunicação facilitada. Essa decisão representa um passo importante na concretização do projeto e na busca pela excelência na relação empresa-cliente.

2.1 PESQUISA INTERNA SOBRE O SITE

Conduzimos uma pesquisa de campo com o propósito de avaliar como os clientes percebem a capacidade do site em facilitar as transações de compra e venda. Os resultados indicam que a grande maioria dos entrevistados acredita que o site torna essas transações mais convenientes e informativas.



Nome: Gráfico com resultados sobre interesse dos clientes no site

Fonte: Autoria própria

. 2.2 CRIAÇÃO DO SITE

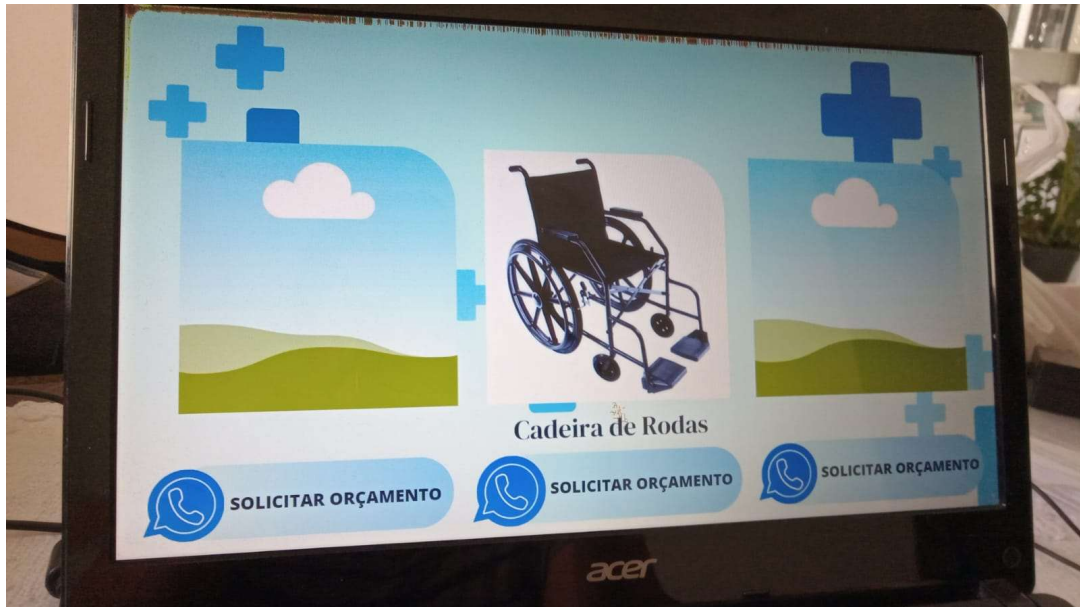
Após a definição da plataforma e dos objetivos para o desenvolvimento do site, a equipe de pesquisa empreendeu um esforço meticuloso para buscar inspirações em outras plataformas com intenções semelhantes. O objetivo era criar um layout e design distintos, exclusivos para o nosso site. O resultado desse processo foi extremamente satisfatório e, ao longo do tempo, a equipe continuou a ajustar o site, buscando alcançar um resultado que fosse o mais intuitivo e confortável possível para os visitantes.

O site projetado tem a função de servir como um hub de informações e interações entre a loja e seus clientes. Ele irá conter uma variedade de elementos-chave, incluindo a exposição dos produtos disponíveis na loja, com destaques para realçar os itens em destaque no momento. Além disso, fornecerá informações vitais, como o endereço físico da loja e uma narrativa sobre a história e os valores que norteiam o negócio. Contudo, o aspecto mais crucial do site será o redirecionamento direto para o WhatsApp da loja, onde os clientes poderão iniciar conversas para negociar preços e solicitar orçamentos dos produtos desejados.

A integração desses elementos e informações no site confere a ele um papel de destaque tanto nas estratégias de vendas quanto na comunicação com os clientes. O site se consolida como uma ferramenta vital no âmbito do marketing da loja, uma vez que não apenas exibe os produtos disponíveis, mas também oferece um canal direto e prático de interação com a clientela. Dessa forma, ele se torna um elemento essencial na estratégia de construção de marca da empresa e no fortalecimento do relacionamento com os clientes.

Em um ambiente cada vez mais digitalizado, a presença online de uma empresa desempenha um papel crucial na expansão de seu alcance e na construção de uma base de clientes sólida. O site concebido para esta loja não é apenas uma vitrine virtual, mas sim uma ferramenta estratégica que une a marca aos consumidores, proporcionando um canal de comunicação direta, acesso a informações relevantes e a possibilidade de realizar transações comerciais. Como tal, ele assume uma posição proeminente no espaço da marca na internet, reforçando a presença da empresa e auxiliando no crescimento dos negócios. Essa iniciativa

representa um marco significativo no desenvolvimento do projeto e destaca sua relevância na atual paisagem de negócios.



Título: Desenvolvimento do site

Fonte: Autoria própria

2.3 IDENTIDADE VISUAL

A marca, anterior à concepção do nosso site e do projeto de marketing digital, já possuía uma existência sólida e serviu como uma base fundamental para o desenvolvimento da iniciativa. Essa base pré-existente era especialmente robusta, visto que as cores, o nome e o logotipo da marca eram intrinsecamente coerentes com os produtos comercializados e transmitiam efetivamente a mensagem essencial de saúde e limpeza.

Um aprofundamento na análise das cores utilizadas na criação do logotipo revela a intencionalidade por trás de cada escolha. O branco, de acordo com a psicologia das cores, evoca sentimentos de pureza, inocência, limpeza e graça, transmitindo uma sensação de reconforto e bem-estar. Por outro lado, o vermelho comunica paixão, coragem, fartura e motivação, elementos que se associam à ideia de fazer o bem ao próximo.

A harmonia entre as cores escolhidas e os produtos oferecidos pela marca é notável. Ambos estão intrinsecamente alinhados com o próprio nome da marca: "Apoio Saúde". A combinação destas duas palavras não só é congruente, mas também reforça a intenção central da marca, solidificando a ideia de promover a saúde e o bem-estar. Quando unimos esses elementos – cores, produtos e nome da marca, eles se tornam o alicerce da identidade da empresa.

A mesma abordagem foi aplicada no desenvolvimento do site. O uso cuidadoso das cores e das palavras-chave no site foi estrategicamente planejado para criar um ambiente que imerge o cliente na loja virtual. A experiência do cliente é enriquecida por essa coerência, uma vez que as cores e a linguagem visual se relacionam diretamente com a mensagem que a marca deseja transmitir.

Dessa forma, a marca "Apoio Saúde" não é apenas um negócio, mas uma expressão visual e conceitual que se destaca por sua autenticidade e coerência. Ela ilustra a importância de um branding bem pensado e da incorporação eficaz dos princípios de design e psicologia das cores em um projeto de marketing, não só solidificando a identidade da marca, mas também fortalecendo a conexão entre a marca e seus clientes. É um exemplo eloquente de como todos esses elementos se fundem para criar uma experiência holística e impactante para o público-alvo da marca.



Nome: Logo loja Apoio Saúde

Fonte: <https://web.facebook.com/apoiosaudecomercio/>

Segundo o site IBC (Instituto Brasileiro de Coaching):

“O logotipo de uma empresa é a assinatura da mesma no mercado. É a partir dele que a empresa será reconhecida pelo público-alvo e até mesmo por seus concorrentes. Por isso, não investir em sua criação é algo danoso para a empresa, uma vez que ele serve para que a sua marca seja constantemente lembrada.

2.4 MARKETING_DIGITAL

“Quando você ouve falar de marketing digital, publicidade on-line, marketing web, publicidade na Internet ou quaisquer outras composições criativas que se possa fazer dessas palavras, estamos falando em utilizar efetivamente a Internet como uma ferramenta de marketing, envolvendo comunicação, publicidade, propaganda e todos os arsenais de estratégias e conceitos já conhecidos na teoria do marketing.”

(TORRES, 2009, pág. 34)

A Internet é composta por uma rede de servidores, que são computadores ligados à Internet e que se comunicam. Os hospedam os sites, que são os programas ou aplicativos que contêm tudo que o que você vê quando acessa a Internet utilizando seu navegador. Hospedar, ou hospedagem, nada mais é do que manter todo o software do site no computador do servidor. Assim você percebe que, fisicamente, todo o mundo virtual se resume a uma enorme rede de computadores interligados (servidores), com programas em execução neles (sites), que são acessados por outros computadores (inclusive o seu) por meio de navegadores (browsers) A rede é de fato criada e organizada por uma infinidade de empresas e pessoas que implementam pequenas partes de todo, sem que ninguém tenha o controle completo. O que o navegador faz, a partir do endereço digital (URL), é localizar o site utilizando o DNS, um serviço, de diretório, que contém a localização dos sites. Uma vez localizado o site, o navegador obtém informações dele e as exibe em sua tela.

As ferramentas, ou mecanismos de busca, como o Google, surgem para ajudar você a localizar informações na Internet, sem a necessidade de conhecer todos os endereços dos sites do planeta. Eles utilizam robôs, ou

spiders, que são programas para acessar e armazenar o conteúdo dos sites automaticamente. Com esse conteúdo, as ferramentas de busca organizam tudo usando palavras-chave, que são as palavras que você digitará na caixa de busca para localizar o que deseja.

(TORRES, 2009, pág. 37)

Conforme salientou o autor Cláudio Torres, a existência de um site na internet depende de servidores e mecanismos de busca. Essas estruturas tecnológicas desempenham um papel central no funcionamento do marketing digital. De fato, sem a presença de um site online e sem a indexação adequada das palavras-chave pelos motores de busca, o site permanece virtualmente invisível para os usuários da internet. Assim, a infraestrutura e a visibilidade online são fatores essenciais na eficácia do marketing digital.

Para garantir que um site esteja acessível e disponível para os internautas, é crucial que ele seja hospedado em uma provedora de hospedagem confiável e robusta. A escolha da hospedagem adequada influencia diretamente na velocidade, segurança e disponibilidade do site. Um site que enfrenta problemas de carregamento lento ou interrupções frequentes pode afastar os visitantes e prejudicar a experiência do usuário.

Além da hospedagem, o uso de links de referência desempenha um papel fundamental na estratégia de marketing digital. Esses links podem servir como palavras-chave que os mecanismos de busca, como o Google ou o Bing, utilizam para classificar e indexar o site. Quanto mais links de qualidade apontarem para o site, maior será sua autoridade perante os motores de busca, o que pode resultar em um melhor posicionamento nos resultados das pesquisas. Portanto, a construção de uma rede de links sólidos é um componente vital para aumentar a visibilidade do site na web.

Essas considerações, a respeito da infraestrutura tecnológica, da hospedagem e dos links de referência, fornecem a base necessária para um marketing digital bem estruturado e eficaz. Eles estabelecem as condições para que a estratégia de marketing possa ser implementada com sucesso e alcance o seu público-alvo de forma eficiente. Portanto, a compreensão desses elementos é essencial para qualquer profissional de marketing digital que busca criar e manter uma presença eficaz na internet.

3. DOMÍNIO E HOSPEDAGEM DO SITE

A etapa de pesquisa e análise referente aos serviços de domínio e hospedagem online foi um passo crítico no desenvolvimento do website do Apoio Saúde. Esse processo desempenhou um papel fundamental na escolha da infraestrutura tecnológica necessária para hospedar e tornar o site acessível na internet. A seleção cuidadosa de um provedor de domínio e hospedagem influencia diretamente o desempenho e a eficiência do site, bem como a experiência do usuário.

O time responsável por essa decisão empreendeu um extenso esforço de pesquisa e análise, examinando diversas opções disponíveis no mercado. A meta era encontrar uma solução que conciliasse qualidade com custos acessíveis. A escolha da LocaWeb como provedor de domínio e hospedagem foi resultado desse processo criterioso. A LocaWeb ofereceu uma combinação de domínio e hospedagem com preços competitivos, tornando a solução viável do ponto de vista financeiro. Além disso, a empresa se destacou por oferecer um atendimento eficiente e confiável, o que se mostrou crucial para o sucesso contínuo do projeto.

A seleção da LocaWeb como provedor teve um impacto significativo na eficácia do projeto, proporcionando uma base sólida para o site do Apoio Saúde. A escolha de um serviço de hospedagem confiável não apenas garantiu que o site estivesse disponível para os usuários a qualquer momento, mas também contribuiu para uma experiência de usuário mais satisfatória.

Além da escolha do provedor, foram realizados ajustes no layout do site para garantir que a aparência e a usabilidade do site atendessem aos padrões esperados. O layout do site desempenha um papel crítico na retenção de visitantes e na promoção da marca, portanto, esses ajustes foram realizados com atenção aos detalhes.

A subsequente fase de publicação do site marcou um momento decisivo no projeto, quando o trabalho árduo e a pesquisa resultaram em um produto tangível e acessível ao público. O site do Apoio Saúde estava agora pronto para desempenhar um papel fundamental na estratégia de marketing digital, servindo como uma plataforma central para a comunicação com os clientes, a divulgação de produtos e serviços e o fortalecimento da presença da marca online.

Em resumo, a escolha do provedor de domínio e hospedagem, juntamente com os ajustes no layout e o processo de publicação do site, representaram passos críticos na concretização do projeto do Apoio Saúde. Eles ilustram a importância de uma abordagem cuidadosa e planejada na implementação de um site eficaz, garantindo que ele cumpra seus objetivos e proporcione uma experiência satisfatória aos usuários. Essas considerações técnicas e estratégicas são essenciais para o sucesso de qualquer projeto que visa criar uma presença online eficaz e impactante.



Nome: Logo LocaWeb

Fonte: [https:// https://www.locaweb.com.br/](https://www.locaweb.com.br/)

3.1 POSTAGEM DO SITE

No dia 23 de outubro de 2023, foi postado o site, marcando um passo significativo na missão de promover o bem-estar e oferecer recursos abrangentes para os clientes do Apoio Saúde. O design moderno e a interface intuitiva protegem uma experiência envolvente, facilitando a navegação e acesso do cliente ao produto. O site usando o serviço já citado da LocalWeb, foi postado no dia 23 de outubro de 2023, com os layout e design já definidos e com usabilidade tanto no celular como em computadores.

+ APOIO SAÚDE



Nome: Print do site em computador

Fonte: Autoria própria



Nome: Print do site em celular

Fonte: Autoria própria

4. RESULTADOS ATINGIDOS

Num mundo cada vez mais digital, a presença online de uma marca é fundamental para o seu sucesso. O site registou um aumento significativo na visibilidade online, com 127 cliques registados no site. Esta conquista não só demonstra a eficácia da estratégia de marketing digital adotada, mas também demonstra o potencial para atrair novos fluxos de clientes. Os cliques são mais do que apenas interações online. Cada clique representa um prospect interessado, um usuário que demonstrou interesse inicial em seu produto enquanto navegava no site de sua marca. Essa interação direta é um indicador valioso de que a mensagem da marca está atingindo seu público-alvo.

Esses cliques não são apenas números; são oportunidades de converter visitantes em clientes fiéis. Cada pessoa que explora as páginas do site representa uma chance de apresentar os valores, produtos e diferenciais da marca. Além disso, a expansão da presença online não se limita apenas ao número de cliques, mas também à possibilidade de envolver novos públicos. A exposição online é uma ferramenta poderosa para alcançar clientes potenciais que podem não ter conhecimento prévio da marca. Os cliques servem como uma ponte virtual, conectando a marca Apoio Saúde a um grupo mais amplo e diversificado de consumidores.



Nome: Gráfico de acessos ao site

Fonte: autoria própria

4. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Todo o projeto proposto buscou a inserção de uma marca estabelecida em uma determinada região e que já estava em processo de marketing propriamente dito, porém sem estratégia tomada para expansão e tomada de espaço no ambiente digital. Durante o desenvolvimento, o foco se concentrou quase que exclusivamente na idealização e aplicação deste conceito, visando preencher essa lacuna digital.

A aplicação da estratégia foi conduzida com sucesso, resultando na abrangência da área digital almejada. O site criado foi cuidadosamente projetado, com detalhes e conceitos fortemente alinhados à marca, e uma clara definição da categoria de vendas. Essa abordagem permitiu o desenvolvimento de um site que contém todas as ligações necessárias, sendo como se fosse um pedaço da marca já espalhado pelo meio digital.

Além disso, a presença online da marca foi fortalecida por meio de uma estratégia de marketing digital abrangente. Foram adotadas táticas como otimização de mecanismos de busca (SEO), campanhas publicitárias direcionadas e presença ativa nas redes sociais. Essas ações contribuíram para aumentar a visibilidade da marca e impulsionar a interação com o público-alvo.

Como resultado, a marca obteve maior reconhecimento e alcance no ambiente digital, conquistando um espaço significativo no mercado online. A presença consistente e coerente da marca no meio digital permitiu uma maior conexão com os consumidores, fortalecendo a fidelidade à marca e impulsionando o crescimento dos negócios.

REFERÊNCIAS

The Story Of KWK Studio From The Perspective Of The Founder | KWK Studio - Your Partner For All Things Digital. Disponível em: <<https://kwkstudio.com/blog/the-kwk-studio-story-from-the-founder/>>. Acesso em: 4 nov. 2023.

Marketing de Resultados: o que é, origem e quais as 5 etapas? Disponível em: <<https://rockcontent.com/br/blog/marketing-de-resultados/>>. Acesso em: 4 nov. 2023.

PEÇANHA, V. Marketing Digital: O Que É, Como Fazer, Estratégias e TUDO sobre! Rock Content, 25 nov. 2020.

CAMARGO, R. O que é Canvas? E como pode auxiliar em seus projetos? Disponível em: <<https://robsoncamargo.com.br/blog/O-que-e-Canvas>>.

Hospedagem de Site com Domínio Grátis - Locaweb. Disponível em: <<https://www.locaweb.com.br/>>. Acesso em: 4 nov. 2023.

A importância das cores no projeto comercial. Disponível em: <<https://www.safol.com.br/blog/post/importancia-das-cores-no-projeto-comercial>>. Acesso em: 4 nov. 2023.