



CAPACITAÇÃO

MARKETING DIGITAL



Maria Júlia Carvalho

SUMÁRIO

1. OBJETIVO	3
2. DEFINIÇÃO MARKETING DIGITAL	3
3. ADAPTANDO A DEFINIÇÃO PARA O OBJETIVO DA CAPACITAÇÃO	3
4. DESENVOLVIMENTO	3
4.1. GESTÃO DE REDES SOCIAIS	3
4.2. CURRÍCULO	4
4.3. QUALIFICAÇÃO PROFISSIONAL	4
4.4. PLATAFORMAS DE ORGANIZAÇÃO	5
4.5. NETWORKING	6
5. CONCLUSÃO	6

1. OBJETIVO

A capacitação de gestão de marketing digital se baseia, principalmente em como se preparar para o mercado de trabalho, ou seja, como destacar seus pontos fortes como profissional. Com isso, meu objetivo com a capacitação é compartilhar dicas relacionadas ao marketing pessoal com finalidade de aprimorar os conhecimentos na área.

2. DEFINIÇÃO MARKETING DIGITAL

São ações de comunicação que as empresas podem utilizar por meio da internet, da telefonia celular e outros meios digitais, para assim divulgar e comercializar seus produtos, conquistando novos clientes e melhorando a sua rede de relacionamentos.

3. ADAPTANDO A DEFINIÇÃO PARA O OBJETIVO DA CAPACITAÇÃO

São ações de comunicação que uma pessoa pode utilizar por meio da internet, da telefonia celular e outros meios digitais, para assim, divulgar e comercializar seus serviços, suas habilidades e seu conhecimento, conquistando novas oportunidade e melhorando a sua rede de relacionamentos.

4. DESENVOLVIMENTO

A partir desse tópico, selecionei cinco dicas de como aplicar o marketing digital no nosso cotidiano, são elas: gestão de redes sociais, currículo, qualificação profissional, plataformas de organização, e Networking.

4.1. GESTÃO DE REDES SOCIAIS

Atualmente, apenas ter uma rede social, não é mais suficiente, postar fotos, vídeos e conteúdos em geral, em uma página ou perfil de uma rede social, é o mínimo. O século XXI chegou, e com ele veio muito mais que a internet em si, um novo comércio “online” surgiu, e com ele, novas habilidades e conseqüentemente, produtos.

Falando um pouco mais sobre esse “Comércio Online”, que dando um adentro, foi uma das mudanças mais fantásticas da atualidade, temos a questão do empreendedorismo, pois quando alguma pessoa vende, seu serviço ou seu produto, a mesma está empreendendo. Mas então, tem espaço para todos participarem desse mercado? A resposta é sim, o comércio online é um novo modelo de acesso gratuito, entretanto, alguns pontos vão te fazer se sobrepôr na concorrência.

Agora, sabendo um pouco mais sobre as redes sociais e suas possibilidades, podemos falar do nosso tópico enfim, gestão de redes sociais. O gerenciamento das redes sociais tem como objetivo informar o cliente sobre a marca, levando até ele informações interessantes e atrativas, a fim de mantê-lo atento ao que a empresa tem a dizer. Com o conteúdo certo, o cliente ou empregador, voltará mais vezes para seu perfil. Algumas dicas de como gerir suas redes sociais são:

- Postagem de conteúdos em horários atrativos, pensando sempre no engajamento, ou seja, o horário que tem um maior número de pessoas online;
- Estudo do público principal de cada rede social, visto que hoje em dia, podemos estimar a idade, gênero, entre outras características da população;
- Diferenciar sua conta pessoal da profissional, afinal, mesmo que se trate da mesma pessoa, o propósito é diferente;
- Informações principais sobre você na tela inicial da sua página, facilitando assim, que uma pessoa qualquer, quando chegue no seu perfil, não tenha dificuldade em achar o que procura.

4.2. CURRÍCULO

Quando falamos em currículo, queremos que seja atualizado, bem estruturado, certo e que contenha informações profissionais. Com isso, conseguimos gerar uma potencial ferramenta para chamar a atenção e se destacar.

O currículo é a porta de entrada para entrevistas e possíveis empregos e por isso, deve ser bem feito. E então, como fazer isso? Um currículo completo, repleto de informações, pode ser ao mesmo tempo, objetivo. Ele deve carregar um conteúdo de qualidade, exaltando, primeiramente, as competências profissionais desenvolvidas, informações que mais interessam aos contratantes. Por fim, deve conter os principais diferenciais pessoais e profissionais, como por exemplo, um evento que frequentou, uma viagem com fins profissionais ou um idioma fluente.

Nos tempos atuais, é importante que tenhamos sempre um currículo a mão, por isso, uma dica é manter um arquivo em formato pdf nos seus dados celulares, assim facilita encaminha-lo para certo fim.

4.3. QUALIFICAÇÃO PROFISSIONAL

A definição de qualificação profissional pode ser dita como “atributos e características de um indivíduo para se posicionar bem no mercado de trabalho”. Mas,

indo um pouco mais devagar, qual o sentido da palavra qualificação? Quando falamos em qualificar-se em algo, estamos buscando desenvolver habilidades em determinadas áreas para executar da melhor forma suas atribuições. Agora pensando no Marketing pessoal, qual o principal propósito de se capacitar? Podemos resumir essa pergunta em: diferencial. Buscar um diferencial é sempre uma ótima alternativa, em uma entrevista de emprego por exemplo, saber algo que os outros candidatos não sabem, pode fazer com que a vaga seja tua.

A minha principal dica desse tópico é: busque se qualificar nas mais diversas áreas, mesmo que as mesmas não sejam da sua zona de conforto ou ramo de atuação, isso faz com que seja um diferencial ainda maior.

4.4. PLATAFORMAS DE ORGANIZAÇÃO

A organização pessoal é essencial para o melhor aproveitamento do tempo, para a criação de melhores condições de trabalho e para o desenvolvimento pessoal de qualquer pessoa. Com uma vida mais organizada, torna-se muito mais fácil encontrar soluções criativas para os mais diversos tipos de situação. Atualmente, existem diversas plataformas de organização pessoal que nos possibilitam, com facilidade, organizar nosso tempo. Listando algumas das principais, temos:

Trello - Utiliza quadros e cartões para que você possa criar o que você quiser. Excelente para trabalhar em equipes, pois você pode convidar outros usuários para participar dos seus quadros.

Basecamp - Interface desenvolvida para facilitar a comunicação e organização de tarefas do time selecionado para um projeto específico. Pouco conhecida porém bem desenvolvida.

Google Agenda – Como o próprio nome diz, trata-se de uma agenda virtual. Um dos seus principais benefícios é a facilidade de marcar compromissos e ser avisado com antecedência quando a data estiver chegando, ajudando a não deixar nenhum compromisso passar.

Miro – Uma plataforma pensada naqueles que adoram ter suas anotações no papel. Embora seja outra plataforma digital, o Miro conta com um sistema de “Post its”, semelhante ao manual.

A dica é usar uma ou mais delas para sua organização pessoal e profissional, assim vai ser improvável que você esqueça um compromisso.

4.5. NETWORKING

O termo “Networking”, original da língua inglesa, significa “Rede de Contatos” e vem se tornando cada vez mais visível nos dias atuais. Mas qual a importância dessa ferramenta? Hoje em dia, ter um bom currículo e uma boa formação profissional são os requisitos mais desejáveis por um profissional, entretanto, ter o hábito de criar contatos, pode te proporcionar diversas experiências, afinal, quando as pessoas te conhecem fica mais fácil que lembrem de você caso fiquem sabendo de alguma oportunidade na sua área.

Uma dica fundamental nesse tópico é não se preocupar com a construção do networking apenas quando precisar usá-lo, e sim, desde a graduação, assim a chance de você passar uma impressão negativa, é mínima.

5. CONCLUSÃO

Espero que essa apostila sirva para guiar os interessados em melhorar seu marketing digital, seja profissional ou pessoal. Lembro que a mesma se baseia em dicas de atitudes que, atualmente, vem gerando resultados positivos.

É proibida a reprodução total ou parcial da seguinte apostila sem a devida inclusão da referência bibliográfica.