



Guia de Estudos

Formação Executiva - Parte 2

Introdução

Este guia tem como objetivo nortear os estudos para a certificação da trilha, fornecendo uma estrutura enxuta de tópicos para lembrar os conteúdos consumidos. Fique à vontade para voltar em qualquer aula e consumir o conteúdo que achar necessário fixar.

Atenção: Este guia não substitui o consumo da trilha! Apenas ele não será suficiente para garantir sua certificação.

Aula 13

Introdução ao SEO para Vendas

- SEO é um tema amplamente comentado, mas frequentemente abordado de forma subjetiva ou mecanizada pelas agências.
- O objetivo é destacar os erros comuns em SEO para possibilitar vendas assertivas aos clientes.

Principais Erros das Agências em SEO

- Massificação do Texto
- Agência contrata redatores genéricos sem conhecimento do negócio.
- Resultados são textos pobres e genéricos que não atendem às necessidades do cliente.
- Produzir conteúdos relevantes requer bons redatores que entendam a marca e solucionem as dores dos clientes.

Conteúdo de Qualidade como Core do SEO

- Para um SEO eficaz, o conteúdo precisa ser de alta qualidade e relevante.
- O foco deve ser na solução de problemas do cliente e não apenas na inclusão de palavras-chave.

Uso de Inteligência Artificial (IA)

- A IA pode ser utilizada para expandir pautas, revisar textos e otimizar a produção de conteúdo.
- Deve servir como apoio ao redator, nunca substituindo a compreensão humana do tema.

Problemas Estruturais e Técnicos no Site

- Sites, especialmente WordPress, frequentemente apresentam problemas como plugins não atualizados e má gestão técnica.
- A falta de compreensão técnica pelas agências resulta em sites com baixa performance e vulnerabilidades.

Gestão Profissional de SEO

- Importância de manter atualizações regulares de plugins e do WordPress.
- A escolha de plugins deve ser feita com cuidado, priorizando empresas confiáveis e tecnologias de qualidade.

Estrutura e Velocidade do Site

- A estrutura do site deve ser preparada para garantir uma boa experiência do usuário.
- Core Web Vitals é crucial para desempenho em SEO; um site rápido e responsivo melhora a performance.

Adoção de Tecnologias e Ferramentas

- Introdução de ferramentas e plugins que garantam segurança, velocidade e eficácia no SEO.
- O uso de ferramentas como HRF para monitoramento e análise abrangente de SEO.

Services da Pareto

- A Pareto integra SEO com design, oferecendo pacotes que visam melhoria contínua do site.
- Os serviços incluem suporte tecnológico robusto e a garantia de um site seguro e otimizado.

Transformação Digital e Independência do Cliente

- O trabalho visa não apenas implementar SEO, mas também capacitar os clientes com conhecimento para que possam gerenciar seus próprios projetos futuramente.
- Abordagem foca na sinergia entre serviços de tecnologia e transformação digital.

Aula 14

Introdução à Gestão de Websites e Blogs

- Controle e gestão focados em sites e blogs, sem serviços de e-commerce no momento.
- Destacar a abordagem estratégica de transformação digital.

Crescimento do WordPress

- WordPress é responsável por quase metade dos sites no mundo.
- Sua popularidade se deve à performance e à funcionalidade superior, com um grande número de desenvolvedores contribuindo devido ao seu caráter open-source.

Estratégia de Serviços e Independência do Cliente

- O objetivo é não gerar dependência do cliente, ao contrário de muitas agências.
- Flexibilidade em serviços, permitindo que o cliente mude o foco conforme necessário (ex: de gerenciamento de site para e-mail marketing).

Comparação com Agências Tradicionais

- Agências frequentemente criam dependência do cliente e carecem de tecnologia.
- O modelo de negócios está mais focado em curto prazo, com uma retenção média de clientes abaixo do ideal.

Maturidade do Mercado

- O Brasil possui 180 mil agências, enquanto os EUA têm 14 mil, revelando uma baixa maturidade empresarial no Brasil.
- A cultura brasileira tende a externalizar funções essenciais como marketing, o que é diferente de mercados desenvolvidos.

Problemas e Vantagens das Agências

- Muitos clientes reclamam da dependência e da falta de um DNA tecnológico nas agências.
- O papel ideal de uma agência é promover a independência, funcionando como um complemento estratégico.

AI Web e Servidores

- Importância de um serviço digital estruturado com bons servidores e segurança robusta.
- Oferecer migração gratuita de sites WordPress para promover condições de segurança e eficiência.

Serviços de Web Design e Migração

- Recomendação de construção de novos sites em WordPress se o site atual estiver fora dessa plataforma.
- Ofertas incluem plugins gratuitos, servidores e manutenção para garantir segurança e confiabilidade.

Estrutura de Preços e Negociação

- Flexibilidade nos preços por slots e negociações conforme a urgência e necessidade do cliente.
- A construção de uma boa relação de confiança e a entrega de valor são essenciais para manter o cliente.

Conclusão

- A proposta da Pareto Plus é oferecer uma estrutura premium que não apenas fornece segurança, mas também promove a autonomia dos clientes, diferenciando-se de agências tradicionais.
- A importância de escolher uma infraestrutura de qualidade, em vez de soluções baratas que comprometem a segurança e a performance do site.

Aula 15

Identificação de sites problemáticos

- Verificar se há plugins desatualizados
- Checar se o tema tem o mesmo nome da empresa
- Temas customizados geralmente indicam problemas de manutenção e atualização

Customização excessiva no WordPress

- Sites muito customizados são difíceis de manter e atualizar
- Customização geralmente indica falta de conhecimento sobre WordPress
- A maioria das funcionalidades pode ser implementada usando recursos nativos do WordPress

Análise da estrutura de pastas e arquivos

- Usar plugins como WP File Manager para examinar a estrutura
- Verificar a pasta wp-content/themes para o tema ativo
- Comparar a estrutura do tema customizado com temas padrão do WordPress

Problemas com temas altamente customizados

- Dificuldade em atualizar o WordPress sem quebrar o site
- Dependência da agência original para manutenção
- Falta de escalabilidade e flexibilidade

Avaliação de plugins

- Excesso de plugins pode indicar problemas
- Verificar redundância de funcionalidades entre plugins
- Muitos plugins podem tornar o site lento e propenso a erros

Relacionamento com o cliente

- Avaliar a disposição do cliente em compartilhar responsabilidades
- Considerar a viabilidade de parcerias de longo prazo
- Estar atento a clientes que tendem a culpar o fornecedor por problemas

Maturidade digital do cliente

- Clientes com baixa maturidade digital tendem a aceitar soluções problemáticas
- Soluções customizadas excessivamente geralmente indicam falta de conhecimento

Aula 16

Histórico e Evolução da Pareto

- Início como plataforma de IA focada em advertising
- Transição para tecnologias mais abrangentes de transformação empresarial

IA Generativa na Pareto

- Uso em previsão, identificação de objetos e otimização de orçamento
- Criação de IAs personalizadas para clientes específicos
- Aplicações em criação de copies para diferentes canais (TikTok, Google Ads, etc.)

Colaboração com o Cliente

- Compartilhamento de IAs personalizadas com clientes
- Promoção da independência do cliente no uso das ferramentas
- Trabalho "a quatro mãos" para melhorar resultados

Papel do Marketing e Mídia Paga

- Analogia da luz: marketing como iluminação para a marca do cliente
- Importância da qualidade do produto/serviço além do marketing

Abordagem Holística para Clientes

- Foco no amadurecimento e independência do cliente
- Melhoria de produtos, atendimento, estratégia de preços e compreensão da marca

Diferenciais da Pareto

- Prêmios e reconhecimentos internacionais
- Ecossistema de tecnologia customizado para necessidades específicas

Estratégias de Venda

- Uso de auditorias de conta para identificar oportunidades
- Destaque para aplicações de IA generativa como argumento de venda

Aplicações Específicas de IA

- Branding com IA: criação de imagens e vídeos consistentes com a marca
- Modelos de tracking para rastreamento eficiente

Aula 17

Crítica ao marketing de curto prazo

- Visão curtoprazista é um grande problema no mercado
- Foco excessivo em fórmulas, gatilhos mentais e taxas de conversão
- Dispensa de clientes potenciais por falta de alinhamento imediato

Importância da construção da marca

- Construir uma marca de impacto requer tempo e trabalho
- A marca deve ser o elemento central do negócio
- Faturamento deve ser consequência da experiência do cliente com a marca

Limitações do modelo de funil de vendas

- O funil trata clientes de forma padronizada, ignorando suas particularidades
- Foco excessivo em conversões imediatas gera muitas experiências negativas
- Desconsidera o potencial de longo prazo de clientes não convertidos

Conceito de "Brand Journey" (Jornada da Marca)

- Foco na qualidade de cada interação com o cliente
- Busca maximizar experiências positivas, não apenas conversões
- Visa construir uma base ampla de admiradores da marca, mesmo que não sejam clientes imediatos

Benefícios da abordagem centrada na marca

- Crescimento sustentável a longo prazo
- Maior recomendação e admiração da marca
- Diferenciação no mercado

Mudança de mentalidade e estratégia

- Alterar objetivos e metas para priorizar a experiência do cliente
- Repensar a comunicação, geração de conteúdo e interações com clientes
- Focar na construção de relacionamentos duradouros

Exemplos e casos de sucesso

- Crescimento da Pareto sem investimento externo
- Marcas de luxo como Ferrari, Louis Vuitton que priorizam experiência sobre conversão

Impacto no trabalho com clientes

- Ajudar clientes a adotar uma visão mais estratégica e de longo prazo
- Desenvolver parcerias duradouras baseadas em valor agregado
- Promover maturidade empresarial e pensamento estratégico

Aula 18

Propósito do Dashboard

- Demonstrar a proposta de valor da Pareto
- Exibir o uso de tecnologia para transformação digital
- Ferramenta para narrativa, não para venda direta

Análise de Criativos com Inteligência Artificial

- Localização de objetos nas imagens
- Tagueamento automático (ambiente, emoções, etc.)
- Análise de cores para otimização
- Reconhecimento de texto e impacto nas conversões
- Reconhecimento facial para gênero e idade

Diferenciais da Ferramenta

- Nível de detalhe e acurácia nas análises
- Capacidade de cruzar dados de múltiplos canais
- Clusterização de criativos para análise de performance

Benefícios para o Cliente

- Melhoria na performance das campanhas
- Eliminação de subjetividade nas decisões
- Otimização baseada em dados concretos

Posicionamento da Pareto

- Parte de um grupo de tecnologia
- Investimento em ferramentas avançadas como diferencial
- Foco em trabalho conjunto entre Pareto, Pareto Plus e cliente

Aula 19

Importância da análise de metas

- Demonstra o grau de maturidade de uma empresa
- Revela o domínio da empresa sobre métricas de marketing digital
- Pode ajudar a fechar vendas ao demonstrar conhecimento ao cliente

Cálculo simplificado de metas (baixa maturidade)

- Uso de média de ticket para todos os produtos
- Ignora diferenças de margens entre produtos
- Perde oportunidades de otimização por segmento/produto

Implicações do cálculo simplificado

- Pode indicar empresa iniciante no digital ou foco em lucro rápido (ex: dropshipping)
- Oportunidade para o consultor trazer melhorias significativas

Cálculo mais avançado de metas

- Criação de grupos de produtos com margens semelhantes
- Metas distintas para cada grupo, maximizando resultados
- Pode incluir grupo especial para produtos best-sellers

Otimização para faturamento real

- Considera boletos efetivamente pagos
- Conecta meta com Lead Score
- Permite otimização para margem de contribuição de cada produto

Metas em empresas B2B/contratos recorrentes

- Importância de considerar o lifetime value, não apenas o ticket médio mensal
- Possibilidade de investimento maior na aquisição, visando retorno no longo prazo

Fatores que influenciam o cálculo de metas

- DNA da empresa (crescimento vs. lucro)
- Disponibilidade de caixa/crédito para investimentos agressivos
- Maturidade e objetivos da empresa (construção de marca vs negócio rápido)

Valor da análise de metas para o consultor

- Permite compreensão profunda do negócio e objetivos da empresa
- Revela oportunidades de melhoria e desenvolvimento para o cliente

Aula 20

Introdução ao Email Marketing e Redes Sociais

- Email marketing e redes sociais são fundamentais para gerar tráfego e divulgação de marcas.
- A compreensão das nuances e detalhes de cada canal é essencial para desenvolver estratégias eficazes.

Inovação no Email Marketing

- O email marketing evolui com tecnologias como AMP (Accelerated Mobile Pages) que aumentam a interatividade.
- A startup Mailmodo utiliza AMP para permitir ações como compras e preenchimento de formulários diretamente no email, aumentando a conversão em três vezes em comparação a métodos tradicionais.

A Abordagem da Pareto

- A Pareto foca em tecnologia de ponta e transformação, utilizando a plataforma Mailmodo para oferecer a melhor experiência em email marketing.
- A agência realiza análises completas, auditoria de listas, criação de conteúdo, segmentação de público e automação de campanhas.

Legado e Independência do Cliente

- O objetivo é criar uma marca forte e independente, onde o cliente possa utilizar templates e estratégias mesmo após a parceria com a Pareto.
- A importância do legado é reforçada com exemplos de clientes que retornam devido ao valor percebido na parceria anterior.

Comparação entre Email Marketing e Redes Sociais

- A comunicação via email é menos intrusiva e mais focada, enquanto nas redes sociais, o usuário está em um contexto de entretenimento.
- A necessidade de uma estratégia integrada entre email e redes sociais para maximizar a eficácia das campanhas.

Jornada do Cliente e Conteúdo

- A criação de uma jornada do cliente personalizada, iniciando com uma landing page e seguido por emails ricos em conteúdo, é vital para coletar informações e enriquecer a base de dados.

Elementos Visuais nas Redes Sociais

- O conteúdo visual tem um papel crucial nas redes sociais; deve ser bem elaborado para atrair e engajar o público.
- O foco deve ser tanto na venda quanto na construção da marca a longo prazo.

Importância da Integração

- A interação dos canais deve ser orquestrada como um time em campo, onde cada canal tem um papel estratégico, contribuindo para uma abordagem coesa.

Uso de IA na Geração de Conteúdo

- A inteligência artificial é uma ferramenta chave para a criação de imagens e vídeos visuais que fortalecem a identidade da marca.

- A capacitação na utilização de IA generativa permite a criação de conteúdos de alta qualidade de forma eficiente.

Aula 21

Introdução ao Pitch

- Apresentação da Pareto Plus como uma empresa de marketing digital com uma abordagem diferenciada.

- Importância de interagir com o cliente durante o pitch, evitando monólogos.

Mercado de Agências no Brasil vs. EUA

- Brasil possui 180 mil agências; EUA tem apenas 14 mil, apesar de uma economia 15 vezes maior.

- Descoberta sobre a maturidade digital e a dependência de agências no Brasil, que resulta da baixa maturidade digital das empresas.

Diagrama do Problema

- Eixos: Conhecimento de Tecnologia (eixo Y) e Capacidade de Transformação Digital (eixo X).

- Identificação de três perfis:

- Software Houses: Alto conhecimento, baixa capacidade de transformação digital.

- Equipes Internas: Conhecimento profundo da empresa, mas falta de conhecimento tecnológico.

- Agências: Baixo conhecimento e capacidade em ambos os eixos.

Baixa Maturidade Digital no Brasil

- A quantidade excessiva de agências reflete a falta de maturidade digital das empresas.

- Agências criam barreiras para segurar clientes e dependência.

Proposta da Pareto Plus

- Três pilares da Pareto:

1. Full Service: Integração total das áreas de marketing digital, promovendo a colaboração e a independência do cliente.

2. Tess AI: Uso de inteligência artificial para inovação e transformação digital das empresas, buscando um trabalho conjunto.

3. Transformação Através da Formação: Criação de uma comunidade educacional com cursos destinados a aumentar a maturidade digital das empresas.

Estratégias e Ferramentas da Pareto

- Oferta de tecnologia e plataformas que apoiam o marketing digital.
- Exemplos de parcerias com soluções de tecnologia, como Mailmodo para email marketing interativo e Pages para web design.
- Importância do uso de inteligência artificial em diversos aspectos da empresa (análise de imagem, geração de conteúdo).

Performance e Reconhecimento

- Pareto como líder em performance no quadrante da G2, superando grandes nomes como Adobe e Microsoft.
- Reconhecimento em premiações do Google Awards desde 2017.

Regras de Colaboração

- Golden Rules para um trabalho efetivo com clientes:
- Desejo de crescimento conjunto.
- Compromisso com a geração de modelos de inteligência artificial.
- Centralização do trabalho em colaboração com a Pareto.

Funções Necessárias na Transformação Digital

- Nomeação de três cargos dentro da empresa cliente:
- AI Admin: Supervisiona a adoção da tecnologia.
- AI Líder: Responsável pela implementação nos diversos setores.
- AI Expert: Usuários frequentes que geram modelos e algoritmos.

Conclusão

- Ênfase na importância de um trabalho colaborativo e no desenvolvimento da maturidade digital das empresas.
- A Pareto Plus se apresenta como um parceiro para a transformação digital, através de tecnologia e formação contínua.