



EMPREENDEDORISMO EM MARKETING DIGITAL: UM ESTUDO DE CASO DA
EMPRESA PONTÍZ MARKETING NO NORTE DE PORTUGAL

Felipe Mamede Araujo

Dissertação apresentada ao Instituto Politécnico de Bragança para obtenção
do Mestrado em Inovação em Produtos e Processos

Supervisor

Professora Doutora Inês Barbedo

Bragança

2024

Agradecimentos

Agradeço às facilitadoras do mestrado, Vera Ferro Lebres e Ana Isabel Pereira, e aos colegas de curso, por caminharmos juntos nesta etapa crucial. Expresso minha sincera gratidão à professora Dra. Inês Barbedo por aceitar orientar-me, oferecendo suporte inestimável.

Agradeço profundamente à minha família, especialmente aos meus pais, pelo incentivo, e à minha namorada Danielly Lima, pelo apoio constante e por me trazer estabilidade em casa para conquistar todos os meus objetivos.

Agradeço ao meu sócio Magno Brito por me acompanhar e me ajudar a desenvolver o projeto Pontíz Marketing.

Aos amigos, valorizo a amizade, as dicas, o compartilhamento de conhecimento e a energia positiva. Minha gratidão também se estende às empresas parceiras e seus colaboradores, que forneceram dados essenciais para este estudo. A todos que contribuíram para este trabalho, meu mais sincero obrigado.

Esta jornada reforça a crença de que, no empreendedorismo, cada desafio superado é um degrau ascendente na escada do sucesso.

Sumário Executivo

A **Pontíz Marketing** é uma empresa emergente no setor de marketing digital focada em dinamizar o empreendedorismo na região Norte de Portugal. Este estudo de caso detalha como a **Pontíz Marketing** implementou estratégias inovadoras de marketing digital para atrair e manter uma base de clientes diversificada, especialmente pequenas e médias empresas, superando os desafios de um mercado altamente competitivo. Neste relatório são apresentados os métodos utilizados pela empresa, como SEO, marketing de conteúdo e publicidade paga, essenciais para o crescimento sustentável da empresa. A pesquisa também considera o impacto dessas iniciativas na economia local, fortalecendo o ecossistema empresarial da região.

Finalmente, evidencia-se as lições aprendidas e o potencial da **Pontíz Marketing** como modelo para outras empresas na região, promovendo a adoção de práticas inovadoras e eficazes de marketing digital. Este trabalho não apenas sublinha o sucesso da **Pontíz Marketing**, mas também ilumina práticas emergentes que podem ser adotadas por outros empreendedores no campo do marketing digital.

Executive Summary

Pontíz Marketing is an emerging company in the digital marketing sector focused on boosting entrepreneurship in the North of Portugal. This case study details how **Pontíz Marketing** implemented innovative digital marketing strategies to attract and retain a diverse customer base, especially for small and medium-sized businesses, overcoming the challenges of a highly competitive market. This report presents the essential methods used by **Pontíz Marketing** for any company's sustainable growth, such as SEO, content marketing and paid advertising. The research also considers the impact of these initiatives on the local economy, strengthening the region's business ecosystem.

Finally, the lessons learned and the potential of **Pontíz Marketing** as a model for other companies in the region are highlighted, promoting the adoption of innovative and effective digital marketing practices. This work not only underlines the success of **Pontíz Marketing**, but also illuminates emerging practices that can be adopted by other entrepreneurs in the digital marketing field.

Índice

1.1	Motivação.....	9
1.2	Estrutura do Desenvolvimento da Dissertação.....	13
2.	Desenvolvimento do Projeto.....	14
2.1	Conhecendo a Pontíz Marketing.....	15
2.2	Estudo de mercado.....	23
2.2.1	Pesquisa de Concorrência.....	26
2.2.2	Análise SWOT e as 5 Forças de Porter.....	27
2.3	Plano de marketing.....	31
2.4	Plano financeiro.....	34
2.4.1	Modelagem financeira da Pontíz Marketing.....	34
2.4.2	Constituição jurídica para iniciar o negócio.....	35
2.5.	Plano Operacional.....	37
2.5.2.	Estratégia de Marketing para PME`s.....	37
2.5.3.	Metodologia Inovadora: Público-Alvo, Oferta e Fechamento.....	41
2.5.4.	Gestão de Projetos para Agências de Marketing Digital.....	42
2.5.5.	Tecnologias e Ferramentas: Detalhes sobre as ferramentas e plataformas digitais utilizadas.....	43
2.5.6.	Recursos Humanos: Estrutura da equipe, incluindo funções, competências necessárias, e planos de desenvolvimento profissional.....	43
2.5.7.	Análise de Dados e Relatórios: Sistemas para monitorar, analisar e relatar o desempenho das campanhas.....	44
2.5.8.	Gestão de Clientes: Processos para retenção e satisfação do cliente.....	45
2.5.9.	Compliance e segurança: Políticas de conformidade e segurança de dados.....	45
2.6.	Relatório técnico.....	47
2.6.1.	Apresentação do negócio.....	47
2.6.2.	Modelagem Canvas da Pontíz Marketing.....	49
2.6.3	Proposta de Valor da Pontíz Marketing.....	51
2.7	Pedidos de financiamento e apoios a Fundos Europeus.....	53
2.7.1	Relatório de Candidatura à Medida de Apoio Empreende XXI.....	53
2.7.2	Relatório de Candidatura à medida Compromisso Emprego Sustentável.....	54
2.7.3	Relatório de Candidatura da Pontíz Marketing ao Programa "Vouchers para Startups – Novos Produtos Verdes e Digitais".....	55
3.	Uma declaração sobre as perspectivas futuras do projeto.....	57
4.0	Referências.....	58
5.0	Apêndice.....	60
	Apêndice I - E-Book Manual do Instagram para Negócios.....	60
6.0	Anexos.....	79
	Anexo I – Declarações de Candidaturas.....	79
	Anexo II – Declarações de Mentorias.....	

Fonte: Projeto YEB..... 81

Lista das figuras

Figura 01 - Equipe de colaboradores da Pontíz Marketing.

Figura 02 - Apresentação comercial e contrato de Assessoria Digital.

Figura 03 - Capa E-book: O manual do Instagram para Negócios Locais.

Figura 04 - Foto I | Workshop - Posicionamento Digital para Negócios.

Figura 05 - Foto II | Workshop - Posicionamento Digital para Negócios.

Figura 06 - Consultoria para Empresários de Bragança.

Figura 07 - Apresentação Planos de Assessoria da Pontíz Marketing.

Figura 08 - Apresentação Instagram Clínica Centro de Olhos Vale do Jaguaribe.

Figura 09 - Apresentação Website Clinica Oftalmologica Guilherme Santos.

Figura 10 - Apresentação plano detalhado de Meta Ads

Figura 11 - Metodologia Inovadora POF

Figura 12 - Logomarca da Empresa Pontíz Marketing

Figura 13 - Website Institucional Pontiz.com

Figura 14 - Criação Posto de Trabalho – Apoio Compromisso Emprego Sustentável

Lista das Siglas

SEO - Search Engine Optimization.

INE - Instituto Nacional de Estatística.

PMEs - Pequenas e Médias Empresas.

KPIs - Key Performance Indicators.

CAC - Customer Acquisition Cost.

LTV - Lifetime Value.

CAE - Classificação de Atividades Económicas.

B2B - Business to Business.

B2C - Business to Consumer.

EIRL - Empresa Individual de Responsabilidade Limitada.

POF - Proof of Funds.

GDPR - General Data Protection Regulation.

ROI - Return on Investment.

IRS - Rendimentos de Pessoas Singulares.

IPB - Instituto Politécnico de Bragança.

PRR - Plano de Recuperação e Resiliência.

1. Introdução

1.1 Motivação

O século XXI e sua grande expansão dos meios digitais de comunicação revolucionaram diversas áreas do mundo. Em especial, vimos uma série de fenômenos acontecerem no mundo dos negócios de forma inovadora e totalmente diversa do que antes poderia ser compreendido como estratégias de negócios: novas formas de comunicar, novos locais de anúncio, novos parâmetros de tráfego e alcance de possíveis clientes entraram como variáveis bem distantes das suas versões “analógicas”.

Podemos pensar nesse processo, em especial, na área de marketing. O antigo modo de anunciar um produto ou serviço foi revolucionado e, em muitos níveis, substituído por um largo avanço das publicidades em meios digitais. A **Pontíz Marketing** surge em um contexto mundial de grandes mudanças. Com a popularização massiva do acesso à internet, fruto dos avanços tecnológicos de smartphones e da ampliação de redes de tráfego mais rápidas como o 4G e 5G, assim como o aumento exponencial do tempo de uso das redes sociais pelos usuários, os ambientes virtuais tornaram-se parte presente e constante do dia a dia da população mundial. Como não poderia ser diferente, o mercado viu nesses ambientes um espaço profícuo para suas atividades, o que fez com que grande parte do comércio de produtos e serviços migrasse para a internet ou ampliasse suas ações utilizando também o mundo digital como forma de atrair clientes e fechar negócios.

O marketing, enquanto grande guarda-chuva conceitual, sustenta a publicidade como um de seus processos derivados. Desde mídias mais tradicionais de veiculação de propagandas, o objetivo da publicidade é adentrar o desejo do consumidor. Dentro das estratégias de marketing, um ponto importante é a adequação do produto ao consumidor; nesse sentido, a publicidade é essencial, não apenas para avaliar o mercado e auxiliar no desenvolvimento da melhor estratégia marqueteira, mas também na inserção do produto no mercado e na persuasão dos possíveis clientes. De acordo com Hyplito (2006),

Publicidade e Marketing interagem na medida em que a publicidade tem de, necessariamente, estar consistente com o planejamento de marketing. Enquanto o marketing tem como função criar necessidades, o papel maior da publicidade é aquele de despertar desejos. (HYPLITO, 2006, p. 69)

É de conhecimento geral que a internet, sendo um espaço que possibilita recortes e manipulações de imagens e momentos, tornou-se uma “fábrica de desejos”. A maleabilidade das informações e do modo como são apresentadas ao público fez dos meios digitais um aliado da publicidade no sentido de, a partir de estratégias focadas nesse espaço, conseguir atrair, encantar e expandir os desejos dos usuários da internet que são também, inevitavelmente, consumidores. Nesse sentido, compreende-se também a possibilidade que as mídias digitais, principalmente as redes sociais, oferecem quando se fala em publicidade, marketing, convencimento e persuasão.

A partir disso, empresas de diversos setores começaram a expandir sua atuação para os meios digitais, utilizando as redes sociais como forma de divulgar seus serviços e facilitar o contato com os clientes. Na atualidade, com a popularização do acesso à internet e o crescente aumento da aquisição de aparelhos móveis, grande parte da comunicação em marketing tem se dado pelas vias on-line em meios virtuais. Como cada um dos demais meios de veiculação de informação e propaganda, a internet enquanto mídia possui suas características próprias. Conforme ressalta Torres (2009),

Ao contrário da mídia tradicional, em que o controle é dos grupos empresariais, na Internet o controle é do consumidor. Assim, mesmo que você não participe dela, seus consumidores estarão lá, falando sobre seus produtos e serviços, comparando sua empresa com as dos concorrentes, e, finalmente, buscando formas de se relacionar com sua marca. (TORRES, 2009 p. 61)

Podemos perceber que a internet é um meio de grande interatividade, em que o receptor tem grande parte do controle sobre a informação que consome, comentando e comparando serviços, além de usar outros comentários e comparações como base de dados para a tomada de decisões. Sendo esse meio tão interativo, participativo e presente na vida

das pessoas, é importante que o marketing esteja preparado para lidar com a interatividade na internet e possa traçar estratégias condizentes com esse espaço. A **Pontíz Marketing** atua nesse meio inovador e interativo de modo a buscar soluções que ampliem as possibilidades de crescimento de empresas no ambiente virtual, unindo constante atualização e visão estratégica para promover o desenvolvimento dos clientes a partir do impulsionamento pelo marketing digital. Assim, utilizamos as ferramentas interativas que o ambiente digital nos fornece. Nesse ínterim, as mídias sociais têm desempenhado um grande papel na massificação da comunicação on-line, sendo para Torres (2009) um grande expoente de produção de conteúdo, veiculação de informações e propagação de ideias; compreendendo as redes sociais, blogs, sites de conteúdo colaborativo e mais uma grande diversidade de modelos, esses espaços têm grande impacto no marketing. Ainda de acordo com Torres (2009),

As mídias sociais, assim como outras mídias, são muito importantes para qualquer estratégia ou ação de marketing. No Brasil, mais de 80% dos internautas participam de alguma rede social, de modo que elas devem ser entendidas e consideradas em qualquer atividade empresarial. (TORRES, 2009, p. 75)

Sendo um ambiente de grande propulsão e veiculação de ideias e propostas, tanto comerciais quanto pessoais, é importante pensar nesse espaço como também um espaço de promoção de ideias, serviços, produtos e empresas. Pensando também no contexto atual de grande ação de micro e pequenos empresários, esse marketing funciona, por vezes, de forma parecida com o marketing pessoal. No trabalho com marketing, é essencial ter atenção ao processo de comunicação entre emissores e receptores de uma informação para que se tenha um objetivo bem definido e se possa traçar estratégias direcionadas para o cumprimento destes objetivos, principalmente porque essa comunicação precisa “moldar” uma imagem e uma forma de comunicação a fim de torná-las mais atrativas para um determinado público. Seja na criação e estabilização de uma empresa, seja na promoção de uma pessoa – o chamado marketing pessoal – há um trabalho intenso na modulação da comunicação a fim de criar uma identidade que facilite a comunicação entre marca e público, gerando assim uma maior visibilidade da marca por meio do engajamento.

A este ponto, é importante ressaltar que o conceito de engajamento é ainda um

campo de batalha na área do marketing. No entanto, grande parte dos teóricos encara esse termo como um processo de interatividade entre consumidor e marca que cocria valor e influência na opinião pública sobre um serviço, marca ou pessoa, sendo central no desenvolvimento de estratégias de marketing digital, uma vez que, por ser uma ação de participação espontânea dos consumidores, tem baixos custos e pode apresentar alto rendimento (BRODIE et al., 2011; CALDER; MALTHOUSE; MASLOWSKA, 2016; LUARN; LIN; CHIU, 2015). Este engajamento, quando se trata de divulgação e visibilidade, é também importante, e um dos mecanismos estratégicos utilizados pela **Pontíz Marketing** para impulsionar ainda mais o alcance das publicidades promovidas; por meio de anúncios específicos para diferentes tipos de públicos, assim como observação de períodos de maior atividade de tal público nos meios de veiculação, é possível fazer com que a interação dos usuários com os anúncios aguace ainda mais o algoritmo das redes onde os anúncios circulam. Pode-se verificar que, a partir de uma veiculação intencional e direcionada, os dados de engajamento dos usuários com os anúncios permitem a expansão do círculo de divulgação e alcance por meio dos próprios algoritmos internos de redes sociais e plataformas de busca - estes, coletando dados de acesso e interação, conseguem sugerir publicidades para o círculo social virtual dos usuários que demonstram interesse em determinado tópico, tema, marca ou item. Isso, além de vantajoso para a plataforma, também é fundamental para o sucesso do anunciante, o que cria uma rede de marketing eficiente e eficaz.

A pandemia de COVID-19, que forçou muitos negócios a interromper as atividades presenciais, também foi um grande impulso para essa migração do físico para o digital, dando a oportunidade de mostrar os benefícios do uso das mídias virtuais como ferramentas de negócio. Nesse sentido, o marketing digital cresceu como um grande auxiliar nas relações comerciais, tanto por sua praticidade e menor custo quanto pela possibilidade de rastreamento de sua efetividade nos resultados comerciais das empresas. E foi observando o crescimento do marketing digital que o idealizador da **Pontíz Marketing**, em sua experiência pessoal, após perceber falhas de algumas empresas nesse quesito, iniciou a elaboração de soluções direcionadas para que essas empresas pudessem alavancar seu desempenho com o marketing digital. Com o estudo das dinâmicas acerca de tráfego pago e do alcance publicitário possibilitado pelas redes sociais, a empresa iniciou suas atividades buscando soluções personalizadas para empresas que viam no marketing digital uma possibilidade de avanço e crescimento no mercado. A **Pontíz Marketing**, desde o seu

surgimento, tem se destacado pela sua abordagem inovadora e adaptável, buscando constantemente desenvolver estratégias personalizadas que atendam às necessidades específicas de cada cliente. Neste estudo, exploraremos mais detalhadamente o processo de desenvolvimento do projeto, mergulhando na essência da **Pontíz Marketing** e suas práticas. A próxima etapa compreende uma análise profunda da empresa, desde sua concepção até sua atual posição no mercado, passando pelo estudo minucioso do ambiente competitivo, análise SWOT e as 5 Forças de Porter. Além disso, será elaborado um plano abrangente de marketing, financeiro, operacional e um relatório técnico que servirá como base para possíveis pedidos de financiamento e apoios a Fundos Europeus. Esta jornada será exemplificada a partir do desenvolvimento do projeto e promete revelar insights valiosos das estratégias que pretendem impulsionar ainda mais o sucesso da **Pontíz Marketing** com base em suas projeções sobre o mercado.

1.2 Estrutura do Desenvolvimento da Dissertação

O desenvolvimento do projecto inicia-se com uma apresentação detalhada da **Pontíz Marketing**, uma empresa emergente no sector de marketing digital, cuja missão é integrar soluções criativas e tecnológicas para maximizar a visibilidade e o engajamento de marcas no ambiente online. A empresa distingue-se pela sua abordagem inovadora e adaptativa às tendências do mercado, alinhando as necessidades dos clientes com estratégias de marketing digital eficazes e personalizadas.

A análise prossegue com um estudo de mercado aprofundado, onde são identificadas as principais tendências, desafios e oportunidades no sector de marketing digital. Este estudo é fundamental para entender o comportamento do consumidor, a concorrência e as potenciais áreas de crescimento. Através de técnicas de análise de dados e pesquisa de mercado, a "Pontíz Marketing" consegue posicionar-se estrategicamente para aproveitar as oportunidades emergentes, enquanto se adapta dinamicamente aos desafios do sector.

Segue-se o plano de marketing, que delinea as estratégias específicas que a "Pontíz Marketing" empregará para alcançar os seus objectivos comerciais. Este plano abrange uma variedade de campanhas publicitárias, estratégias de conteúdo, SEO, marketing nas redes sociais e parcerias estratégicas, todas projectadas para aumentar o alcance da marca e

fortalecer a sua presença online. A medição do retorno sobre o investimento (ROI) e a análise de desempenho são componentes críticos deste plano, garantindo que cada acção seja quantificável e alinhada com os objectivos gerais da empresa.

O plano financeiro é abordado em seguida, oferecendo uma visão detalhada das projecções financeiras, orçamentos e estratégias de gestão de recursos. Este plano é crucial para assegurar a sustentabilidade financeira do projecto, detalhando as fontes de receita, os custos associados e as margens de lucro esperadas. Ele também explora cenários de risco e prepara estratégias de mitigação para garantir a estabilidade financeira frente a possíveis adversidades económicas.

No plano operacional, são discutidos os processos internos, a logística e a gestão operacional da "Pontíz Marketing". Este segmento detalha o fluxo de trabalho, desde a aquisição de clientes até a entrega de serviços, e como cada etapa é otimizada para eficiência e eficácia. O plano operacional também aborda a gestão de recursos humanos e a infra-estrutura tecnológica necessária para suportar as operações da empresa.

O relatório técnico integra e analisa os dados colectados durante a implementação das estratégias de marketing. Este documento é essencial para validar as abordagens adoptadas, ajustando-as conforme necessário para otimizar os resultados. Ele fornece uma visão crítica sobre o desempenho da empresa, destacando sucessos, aprendizados e áreas que necessitam de melhorias.

Finalmente, são explorados os pedidos de financiamento e apoios a fundos europeus. Este tópico detalha as oportunidades de financiamento disponíveis para a "Pontíz Marketing", incluindo subsídios, créditos e incentivos fiscais que podem apoiar a expansão e a inovação da empresa. A adequada utilização destes recursos é vital para impulsionar o crescimento sustentável e ampliar o impacto da empresa no mercado global.

Concluindo, uma declaração sobre as perspectivas futuras do projecto ressalta o potencial de crescimento e expansão da "Pontíz Marketing". A visão para o futuro é positiva, ancorada na contínua adaptação às mudanças do mercado e na busca incessante por inovação. A empresa está bem posicionada para não apenas responder às demandas actuais do mercado, mas também para moldar o futuro do marketing digital, beneficiando-se de uma base sólida e de um planeamento estratégico acurado.

2. Desenvolvimento do Projeto

O projeto da **Pontíz Marketing** exemplifica inovação e adaptabilidade no mercado de marketing digital. Com o objetivo principal de oferecer soluções inovadoras, a organização se concentra em desenvolver estratégias de marketing digital personalizadas que atendam às necessidades específicas de seus clientes. Seus objetivos específicos incluem:

- Personalização e Eficiência em Estratégias de Marketing: A **Pontíz Marketing** prioriza o desenvolvimento de estratégias de marketing digital que são não apenas inovadoras, mas também altamente personalizadas para atender às necessidades individuais de cada cliente.
- Integração de Tecnologias Avançadas: Utilizar tecnologias emergentes, como a inteligência artificial e a análise de dados, para oferecer soluções de marketing mais eficientes e direcionadas.
- Sustentabilidade e Responsabilidade Social Corporativa: Embora focada em marketing digital, a **Pontíz Marketing** pode buscar integrar práticas sustentáveis em suas operações, alinhando-se com os valores de responsabilidade social corporativa.
- Expansão e Crescimento no Mercado Digital: Expandir sua presença no mercado digital, explorando novos nichos e mercados potenciais, e estabelecer a **Pontíz Marketing** como uma líder inovadora em soluções de marketing digital.

Para atingir esses objetivos se montou um plano estratégico avaliado e validado por consultores e especialistas nas áreas de marketing, finanças, operacional e direito, que foram realizadas através de mentorias conquistados por meio de prêmios em concursos, bootcamps, e cursos efetuados durante o período do mestrado.

Dentre as atividades desenvolvidas e validadas por mentores especializados através dos certificados em anexo à dissertação podem-se destacar:

- Conhecendo a **Pontíz Marketing**.
- Estudo de mercado.
- Plano de marketing.

- Plano financeiro.
- Plano operacional.
- Relatório técnico.
- Pedidos de financiamento.

2.1 Conhecendo a Pontíz Marketing

A **Pontíz Marketing**, desde seu início no Brasil em 2021, tem trilhado um caminho promissor no universo do marketing digital. Oficialmente estabelecida em 8 de março de 2022, a empresa expandiu suas fronteiras e começou a oferecer seus serviços especializados em Portugal a partir de janeiro de 2023. Essa expansão marca um passo significativo na trajetória da **Pontíz Marketing**, demonstrando seu compromisso em fornecer soluções inovadoras e personalizadas de marketing digital para um espectro mais amplo de clientes.

A proposta de trabalho da **Pontíz Marketing** consiste em oferecer uma expansão do marketing digital aos clientes/parceiros por meio de um acompanhamento do investimento e aplicação de estratégias focais. Em primeiro momento, a partir de uma detalhada análise dos atuais modos de publicidade da empresa, localizamos possíveis pontos de melhoria. Em seguida, em conjunto com os clientes/parceiros, traçamos estratégias de melhoria e novas abordagens, considerando o público-alvo, os produtos e/ou serviços comercializados, o ambiente em que está envolvida a empresa e os objetivos a serem alcançados. Com um intenso acompanhamento e entrega de relatórios periódicos sobre os resultados atingidos com o desenvolvimento do marketing digital, buscamos o máximo desempenho dos clientes/parceiros com o trabalho direcionado no ambiente virtual.

É interessante também notar como o mercado digital, por ser uma tendência, tem também recentes os surgimentos de empresas especializadas em serviços digitais, como o de marketing. Em sua grande maioria, os serviços apresentados e oferecidos por empresas desse nicho são mais segmentados e estratificados: há empresas que cuidam da criação e design, outras que tratam das estratégias publicitárias em si, outras que gerenciam perfis em redes sociais e administram os anúncios em tráfego pago nos diferentes sites etc. O diferencial aqui apresentado pela **Pontíz Marketing** é reunir um pacote amplo de serviços em uma solução digital mais completa e eficaz no campo de marketing digital. Por meio de

uma equipe multifocal e multimodal, englobando desde os processos estratégicos de criação publicitária até o gerenciamento de resultados e métricas de alcance, a solução digital ofertada tem por objetivo uma completude no setor, deixando o cliente/parceiro mais seguro e mostrando uma continuidade coerente nas etapas do trabalho, sendo um dos principais focos o tráfego pago. Segundo Azevedo (2021),

O tráfego pago consiste no investimento monetário direto em anúncios adequados às mídias em que se deseja divulgá-los e pode trazer resultados mais rápidos e eficazes. Essa forma de publicidade é uma das maneiras que empresas utilizam para promover seus produtos ou serviços com objetivo de alcançar seu público-alvo. Caso essas estratégias estejam alinhadas com os objetivos e metas da empresa e da campanha de mídia social, é possível atingir os objetivos desejados com o menor custo e risco possível (AZEVEDO, 2021, p. 22).

Assim, é visível que o impulsionamento por tráfego pago já é algo presente e ativo no meio digital, já sendo explorado por uma série de empresas atentas a esse mercado. Outro fator muito atrativo para empresas e que chama bastante a atenção a respeito do marketing digital, especialmente com relação ao tráfego pago, é a possibilidade de rastreamento (*tracking*) dos dados referentes aos anúncios. Enquanto em mídias tradicionais, como panfletos e outdoors, é praticamente impossível mensurar o alcance do público, visto que variam de forma quase irregular de acordo com horários e localizações geográficas, os anúncios digitais podem facilmente ser rastreados e seu alcance contabilizado. A partir dos relatórios fornecidos pelas próprias plataformas de anúncio e redes sociais como Google, Youtube, Facebook, Instagram, X (Antigo Twitter), etc, pode-se mensurar a quantidade de pessoas atingidas por determinada publicidade, em que dia e horário o alcance é maior, em que localidade essas pessoas se encontram e se houve alguma interação com a postagem (cliques, visita a sites vinculados etc.). Também, a partir desses dados, é possível saber qual público foi mais atingido pela publicidade, calculando idade média, gênero, tópicos de interesse e frequência desses usuários a partir do banco de dados das plataformas que veiculam os anúncios.

Todos os fatores das ferramentas de *tracking* citadas acima são interessantes e

atrativos para os clientes/parceiros. Inicialmente, por poder, previamente, selecionar um público-alvo com mais precisão, direcionando a publicidade e divulgação da empresa para aqueles que podem ser, de fato, possíveis clientes. Isso influencia em uma estratégia de marketing mais acertada e direcional, em uma criação e design de mídias mais adequados e chamativos para o público específico, e, conseqüentemente, em uma campanha mais eficiente. Ainda segundo Azevedo (2021),

A publicidade online pode incluir estratégias para alcançar o público desejado, como, por exemplo, o uso de palavras-chave e a segmentação do público de acordo com seus hábitos, de forma que os anúncios sejam exibidos apenas para o nicho mais adequado aos interesses da empresa. (AZEVEDO, 2021, p. 23)

Ademais, é importante a análise dos resultados obtidos para, em comparação com os crescimentos da empresa cliente, atestar a eficácia de uma estratégia ou a necessidade de mudança na abordagem publicitária. Isso também garante à **Pontíz Marketing** uma maior confiabilidade no tocante aos efeitos da solução digital ofertada, uma vez que o nosso maior objetivo é transformar marketing digital em resultados reais que possam alavancar o crescimento de nossos clientes/parceiros.

Os clientes da **Pontíz Marketing** são captados por meio de duas estratégias. A primeira, por localização, tem por objetivo procurar empresas e empresários na região Norte no entorno da sede, em Portugal, no Distrito de Bragança, Vila Real, Braga e Porto; isso permite um contato maior e mais próximo com os clientes e parceiros, assim como uma compreensão mais acertada sobre os objetivos das empresas atendidas a fim de procurar as melhores estratégias de marketing e oferecer a melhor solução digital para o marketing da empresa. A segunda busca manter clientes já fidelizados da **Pontíz Marketing**, que já conhecem o trabalho de marketing digital ofertado e podem comprovar os resultados a partir dos trabalhos já feitos; com os resultados obtidos por essas empresas, outras de ramos semelhantes em seus entornos podem conhecer os benefícios do marketing digital, criando um círculo relacional de contatos e networking. Em linhas gerais, nosso sistema de contato com os clientes se dá nas modalidades inbound (atraindo clientes por meio de uma rede de contatos a partir da divulgação de nosso e-book *Manual do Instagram*

para Negócios e pelos registros de visitação no site da **Pontíz Marketing**) e outbound (contactando possíveis clientes em uma abordagem mais direta), criando uma rede de relacionamentos entre a equipe **Pontíz Marketing**, seus parceiros/clientes e possíveis outros negócios interessados em impulsionar seu desempenho por meio do marketing digital.

Ao abordar os clientes, é necessário frisar que não há uma padronização dos serviços, a começar pela própria abordagem e apresentação dos serviços ofertados. Seguindo uma linha mais personalizada e direcionada, o que a **Pontíz Marketing** busca, inicialmente, é um diálogo para compreender a inserção das empresas no mercado on-line e suas percepções sobre tal espaço comercial. Dessa forma, podemos perceber dois grandes grupos que estão mais propensos ao trabalho com nossa empresa: o primeiro desconhece total ou parcialmente as ferramentas digitais e sua potencialidade, ficando a nosso encargo apresentar as vantagens da inserção nesse meio de publicização de empresas e explicando a grande atratividade das mídias on-line para os clientes na atualidade; o segundo já conhece o marketing digital, porém ainda não possui os meios e estratégias necessários para alavancar seu resultado comercial, muitas vezes por falta de tempo e experiência, tendo a **Pontíz Marketing** a tarefa de mostrar a importância de uma equipe especializada que cuide desta área empresarial. Por meio de uma análise do marketing digital dos clientes/parceiros já incluídos no marketing digital, a **Pontíz Marketing** avalia quais falhas podem ser corrigidas e quais setores e estratégias podem ser aperfeiçoadas quanto à divulgação da empresa, alcance do público e direcionamento da publicidade a fim de impulsionar o desempenho mercadológico de negócios. O objetivo é fazer com que os clientes/parceiros da **Pontíz Marketing** possam atestar a melhoria em suas atividades a partir do desenvolvimento de suas políticas de marketing, alcançando resultados reais com as soluções propostas e sua aplicação. Essa análise inclui, além dos possíveis pontos de falha na comunicação da empresa, um olhar sobre o desenvolvimento da marca, a experiência do cliente, a funcionalidade e efetividade dos canais de atendimento e o posicionamento digital da empresa no marketing digital. Dessa forma, podemos, com as melhorias desenvolvidas, ainda fazer um comparativo que mostra os resultados sobre concorrentes no mercado.

A apresentação da equipe da **Pontíz Marketing** é um aspecto fundamental que reflete a essência da empresa. Esta equipe é composta por especialistas altamente

qualificados, cuja expertise em diversas áreas do marketing digital é crucial para o sucesso dos projetos. O investimento contínuo em recursos humanos demonstra o compromisso da **Pontíz Marketing** em manter um padrão elevado de qualidade, inovação e satisfação do cliente. A força e diversidade dessa equipe não apenas enriquecem a capacidade de serviço da empresa, mas também asseguram resultados excepcionais para seus clientes.

Figura 01 - Equipe de colaboradores da **Pontíz Marketing**.



Fonte: Próprio Autor.

Com foco especial no tráfego pago e na avaliação contínua dos resultados por rastreamento do alcance - uma das grandes vantagens do investimento em marketing digital - a **Pontíz Marketing** propõe um trabalho completo de marketing digital, desde a conceptualização do design das publicidades até o gerenciamento de redes e anúncios nas mais diversas plataformas e redes. Isso traz uma ampla gama de atividades à solução digital ofertada, sendo um investimento de qualidade que garante segurança na hora de anunciar nos meios virtuais:

A **Pontíz Marketing** oferece uma variedade de serviços especializados para impulsionar o sucesso e a visibilidade dos negócios no ambiente digital. Nossa Consultoria de Marketing proporciona uma análise abrangente dos canais de venda e das estratégias empregadas, visando identificar oportunidades para aprimorar a eficiência e alcançar resultados superiores. Com uma abordagem personalizada, ajudamos nossos clientes a desenvolver novas estratégias que sejam mais eficazes e adequadas às suas metas específicas.

Para expandir a presença online e atrair mais clientes, oferecemos serviços de Publicidade Online, criando anúncios de alto impacto e ampla abrangência. Utilizando técnicas avançadas de segmentação e análise de dados, garantimos que os anúncios sejam direcionados ao público-alvo correto, aumentando assim a visibilidade e o alcance dos negócios na internet.

Nossa equipe de Posicionamento Orgânico é especializada em gerenciar campanhas de marketing digital nas redes sociais, garantindo uma presença consistente e relevante. Através da criação de conteúdos envolventes pela nossa Social Media e Designer, gera-se uma interação proativa com os seguidores, potencializa-se o engajamento e fortalece o relacionamento com os clientes.

Além disso, oferecemos serviços de Desenvolvimento, com um especialista competente dedicado a criar e atualizar websites otimizados para negócios. Nossos sites são projetados para proporcionar uma experiência de usuário intuitiva e atraente, facilitando a navegação e incentivando a conversão de visitantes em clientes.

Com um conjunto abrangente de serviços, a **Pontíz Marketing** está comprometida em ajudar os clientes a alcançarem seus objetivos no mundo digital, proporcionando soluções personalizadas e eficazes para impulsionar o crescimento e o sucesso dos negócios online.

Com os serviços apresentados acima, é possível perceber a completude da solução digital ofertada pela **Pontíz Marketing**. Isso faz com que tenhamos uma boa prospecção e captação de clientes, assim como um bom relacionamento com esses; é de fundamental importância que essa relação seja de parceria e colaboração, uma vez que se trata de um

esforço contínuo e conjunto para alavancar as atividades empresariais e/ou comerciais não só de uma empresa, mas, possivelmente, de todo um setor de negócios.

A **Pontíz Marketing**, por sua versatilidade na oferta de serviços e adaptabilidade no pacote de soluções digitais que oferece, tem uma vasta gama de possíveis clientes, desde profissionais autônomos até grandes comerciários. Essa possibilidade de personalização e personalização da abordagem com os clientes e das estratégias direcionadas a cada ramo é também uma das vantagens de nosso trabalho, uma vez que torna a publicidade da empresa cliente/parceira mais autêntica e mais acertada no que se refere à relação e impacto em seu público-alvo. Atualmente, a empresa tem como foco o impulsionamento de marketing digital de profissionais autônomos da área da saúde e comércios locais de pequeno e médio porte das áreas retalhista e atacadista.

Desse modo, faz-se relevante, no cenário atual, analisar os modos de atuação da empresa e seus mecanismos de oferta dos serviços e soluções apresentados, assim como avaliar a viabilidade desse tipo de atuação no mercado contemporâneo e suas projeções futuras. É sabido que o desenvolvimento virtual da internet, assim como das tecnologias e aparelhos que mediam seu acesso, está em constante avanço, então é importante sempre fazer esta análise é, em certa medida, tentar prever os rumos que os mercados digitais podem tomar. Assim como o mercado de ações e a oferta de serviços especializados, o marketing digital é fortemente influenciado por fatores sociais, econômicos, políticos e ambientais, o que pode alterar, futuramente, os modos de publicidade e nossos próprios meios de comunicação; com isso, é importante olhar para o que está por vir e projetar ações que contemplem, desde já, possíveis mudanças nos caminhos do desenvolvimento empresarial e publicitário.

Pretende-se, assim, proceder a uma descrição analítica dos processos que envolvem as soluções digitais para o marketing digital dentro das atuações da **Pontíz Marketing** a fim de compreender com maior profundidade o desenvolvimento dessas ações, com exemplos e métodos de sucesso. Nesse ínterim, busca-se verificar como as características de adaptabilidade e as vantagens de concorrência no novo mercado (em especial os objetos de inovação desenvolvidos) oferecem um diferencial desta empresa de marketing digital em seu campo de atuação. A partir da análise desses dados, observando as investidas de maior

resultado dentre os serviços prestados no mercado virtual de publicidade, o presente trabalho ainda busca avaliar a viabilidade da atuação da empresa em anos futuros, apontando algumas variáveis que podem contribuir com o trabalho já desenvolvido e prováveis direcionamentos para o desenvolvimento da prática do marketing digital.

Por fim, com a análise feita, pretendemos apontar para possíveis padrões de atuação e seus efeitos, elencando técnicas e estratégias que promovem um maior sucesso das empresas clientes/parceiras. O objetivo destes apontamentos é lançar um olhar para a importância da tomada de decisões dentro deste tipo de negócio, uma vez que essas decisões, tomadas em conjunto e em acordo, são de grande importância para a fluidez do trabalho entre empresas. Esses dados e respostas nos permitirão também aguçar mais a previsibilidade das ações promovidas e, de modo geral, a viabilidade dos serviços em um cenário futuro, sendo possível, ainda, concatenar esses dados de forma que componham um algoritmo de funcionamento dos caminhos tomados a partir de tais decisões e, com isso, auxiliam nos direcionamentos futuros. Tal mecanismo de projeção e previsibilidade tende a se tornar mais uma ferramenta do marketing digital, uma tendência que promove inovação e disruptividade no mercado, arejando o campo de atuação e expandindo o horizonte de possibilidades, tanto de atuação comercial quanto de estudos.

2.2 Estudo de mercado

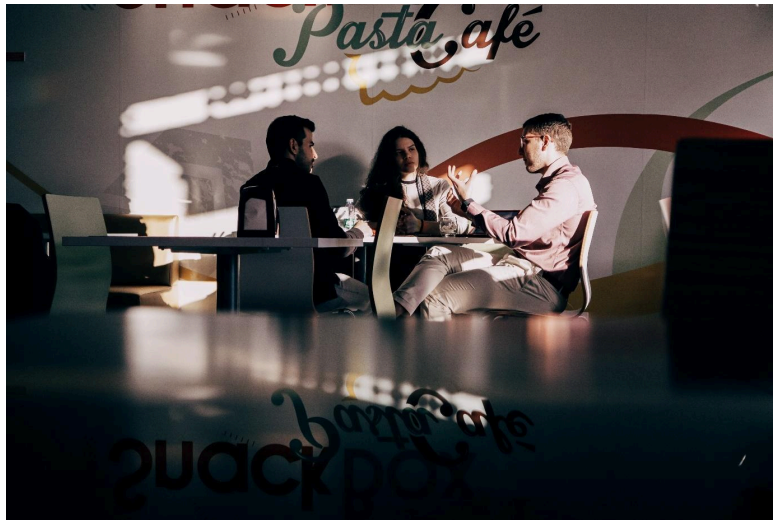
A consultoria realizada pela **Pontíz Marketing** na região Norte de Portugal, com foco especial na região de Bragança, reflete um diagnóstico preciso da situação atual do mercado local. Os dados do Instituto Nacional de Estatística de Portugal (INE) indicam que, em 2021, havia aproximadamente 213.000 empresas registadas na região Norte. Este número substancial de empresas sugere um mercado potencial significativo para serviços de marketing digital.

Durante um período de quatro meses, a **Pontíz Marketing** realizou mais de 300 consultorias e mais de 5000 empresas foram contactadas, com o objetivo de transformar negócios em 2023 através do posicionamento digital. Este esforço resultou em descobertas importantes sobre as principais dificuldades enfrentadas pelos empresários locais:

- **Falta de Visibilidade:** Muitos empresários expressaram preocupações com a baixa visibilidade de seus negócios, um problema comum em mercados saturados ou para empresas que ainda não adotaram estratégias de marketing digital eficazes.
- **Falta de Constância nas Vendas:** A inconsistência nas vendas foi outra dor significativa, apontando para a necessidade de estratégias de marketing e vendas mais robustas e eficientes.
- **Dependência do Passa Palavra (Word-of-Mouth):** A dependência excessiva de referências boca a boca, embora valiosa, indicou uma necessidade de diversificar as abordagens de marketing para incluir canais digitais.

A receptividade à assessoria digital foi testada, e como resultado, a **Pontíz Marketing** conseguiu firmar seus primeiros 10 contratos comerciais. Estes clientes foram atraídos pela perspectiva inovadora oferecida pela **Pontíz Marketing**. Por outro lado, aqueles que não continuaram a parceria citaram a fragilidade financeira como principal impedimento.

Figura 02 - Apresentação comercial e contrato de Assessoria Digital.



Fonte: Próprio autor.

Reconhecendo a necessidade de apoiar as empresas que enfrentam desafios financeiros, a **Pontíz Marketing** criou um recurso valioso - um e-book intitulado "O Manual do Instagram para Negócios Locais". Este e-book visa fornecer às empresas locais ferramentas e conhecimentos essenciais para melhorar sua presença e marketing digital no Instagram, um canal cada vez mais vital para o sucesso comercial, pode-se encontrar o e-book no apêndice desta dissertação.

Figura 03 - Capa E-book: O manual do Instagram para Negócios Locais.



Fonte: Próprio autor.

Este diagnóstico e as ações subsequentes da **Pontíz Marketing** destacam a importância de entender as necessidades específicas do mercado local e adaptar as estratégias de marketing digital para atender a essas necessidades de maneira eficaz.

Figura 04 - Foto I | Workshop - Posicionamento Digital para Negócios.



Fonte: Próprio autor.

Figura 05 - Foto II | Workshop - Posicionamento Digital para Negócios.



Fonte: Próprio autor.

Figura 06 - Consultoria para Empresários de Bragança.



Fonte: Próprio autor.

2.2.1 Pesquisa de Concorrência

A pesquisa de mercado para a **Pontíz Marketing** na região Norte de Portugal revelou um mercado promissor para serviços de marketing digital voltados para pequenas e médias empresas (PMEs). O cliente-alvo é caracterizado por empresas que buscam melhorar sua presença online, aumentar a visibilidade e expandir seus negócios. Os principais serviços demandados incluem criação de sites, gerenciamento de mídias sociais, SEO (Search Engine Optimization) e publicidade online.

A concorrência na região é composta por agências de marketing digital locais, empresas de design e publicidade, bem como profissionais autônomos. No entanto, a **Pontíz Marketing** se diferencia ao oferecer soluções personalizadas e adaptadas às necessidades específicas das PMEs locais.

A pesquisa também destaca tendências em crescimento, como o uso crescente de dispositivos móveis para pesquisas, a importância das mídias sociais e a demanda por

conteúdo de alta qualidade. Os serviços de marketing de conteúdo e gerenciamento de mídias sociais são áreas com grande potencial de crescimento.

Para alcançar o público-alvo, a **Pontíz Marketing** deve focar-se em canais de marketing digital, incluindo redes sociais locais, publicidade online direcionada e otimização de mecanismos de busca.

Os clientes valorizam a abordagem personalizada da **Pontíz Marketing**, mas também desejam maior rapidez nas respostas e mais transparência no monitoramento de desempenho das campanhas. O comportamento do consumidor está mudando, com maior ênfase nas pesquisas e compras online, além da influência das redes sociais nas decisões de compra.

A pesquisa indicou que os orçamentos de marketing digital variam de acordo com o tamanho e o setor das empresas, mas estão em crescimento à medida que a importância do marketing digital é reconhecida. Embora não haja regulamentações específicas mencionadas, a empresa deve aderir às diretrizes éticas e regulatórias padrão.

Esse resumo da pesquisa de mercado fornece informações essenciais para que a **Pontíz Marketing** direcione sua estratégia e serviços com eficácia na região Norte de Portugal, capitalizando as oportunidades de crescimento e atendendo às necessidades de seus clientes-alvo.

2.2.2 Análise SWOT e as 5 Forças de Porter

Para aprofundar a análise competitiva da **Pontíz Marketing** no mercado do Norte de Portugal, focada nas PMEs, vamos utilizar as 5 Forças de Porter e a análise SWOT.

A análise SWOT da **Pontíz Marketing** no mercado português do Norte é embasada em referências teóricas e estudos de caso relevantes para cada um dos aspectos analisados:

- Forças (Strengths):

Expertise em Marketing Digital: Baseado em Kotler, Philip, e Kevin Lane Keller, "Marketing Management". Este livro fornece insights sobre a importância da expertise em marketing digital.

Conhecimento do Mercado Local: Conforme descrito por Porter, Michael E. em "Competitive Strategy", o conhecimento local é uma vantagem competitiva significativa.

Relacionamentos com Clientes: Este aspecto é destacado em "Relationship Marketing" por Gordon, Ian, ressaltando a importância de construir relacionamentos sólidos com clientes.

Tecnologia Avançada: Brynjolfsson, Erik, e Andrew McAfee em "The Second Machine Age" discutem a relevância da tecnologia avançada no contexto empresarial atual.

Reputação Positiva: A importância da reputação é enfatizada em "Reputation Management" por Doorley, John e Helio Fred Garcia.

- Fraquezas (Weaknesses):

Dependência de Ferramentas Externas: Este ponto é abordado em "Marketing Digital" por Ryan, Damian, que discute os riscos da dependência de plataformas externas.

Concorrentes: As estratégias para enfrentar a concorrência são exploradas em "Blue Ocean Strategy" por W. Chan Kim e Renée Mauborgne.

Limitação de Recursos: Este desafio é comum para PMEs e é discutido em "Small Business Management" por Longenecker, Justin G., et al.

- Oportunidades (Opportunities):

Crescimento do Marketing Digital: "Digital Marketing Excellence" por Dave Chaffey e PR Smith destaca o potencial de crescimento contínuo no campo do marketing digital.

Aumento da perspectiva de serviços alternativos ao Marketing Digital: Este conceito é explorado em "Business Model Generation" por Alexander Osterwalder e Yves Pigneur.

Parcerias Estratégicas: A importância de parcerias é discutida em "Strategic Alliances" por Steve Steinhilber.

- Ameaças (Threats):

Mudanças nas Políticas de Plataformas de Publicidade: "The Age of Surveillance Capitalism" por Shoshana Zuboff aborda como as mudanças nas políticas das plataformas podem impactar negócios.

Competição Intensa: Porter, Michael E., em "Competitive Strategy", também aborda a gestão da concorrência intensa.

Evolução Tecnológica: "The Innovator's Dilemma" por Clayton M. Christensen discute como a rápida evolução tecnológica pode impactar empresas.

Instabilidade Econômica: "Macroeconomics" por N. Gregory Mankiw fornece uma visão geral de como a economia afeta as empresas.

Estas referências oferecem um embasamento teórico robusto para a análise SWOT da organização, permitindo uma compreensão mais profunda das forças, fraquezas, oportunidades e ameaças enfrentadas pela empresa no mercado de PMEs no Norte de Portugal.

As 5 forças competitivas de Porter ajudam a analisar o ambiente competitivo de uma empresa. Aqui estão as cinco forças aplicadas à **Pontíz Marketing**:

Poder de negociação dos fornecedores: No caso da **Pontíz Marketing**, os principais fornecedores podem incluir plataformas de publicidade on-line, ferramentas de análise de dados e software de marketing. O poder de negociação dos fornecedores pode ser moderado, pois existem várias opções disponíveis no mercado. No entanto, a empresa depende dessas ferramentas para fornecer serviços aos clientes, tornando essas parcerias vitais.

Poder de negociação dos clientes: Os clientes da **Pontíz Marketing**, que são empresas de pequeno e médio porte na região Norte de Portugal, podem ter um poder de negociação moderado a alto. Isso ocorre porque existem várias empresas de marketing digital competindo para atender a esses clientes. Os clientes têm a opção de escolher entre diferentes prestadores de serviços e podem negociar com base em preço e qualidade.

Ameaça de produtos ou serviços substitutos: A ameaça de substituição para os serviços de marketing digital da **Pontíz Marketing** pode ser moderada. Embora existam outras formas de publicidade e promoção disponíveis, como marketing tradicional, o marketing digital oferece vantagens únicas em termos de alcance e segmentação. No entanto, a concorrência no mercado de marketing digital significa que os clientes podem optar por alternativas se não estiverem satisfeitos com os resultados.

Ameaça de novos entrantes: A ameaça de novos entrantes no mercado de marketing digital pode variar. A barreira de entrada inicial pode ser relativamente baixa, já que muitas

empresas podem oferecer serviços de marketing digital. No entanto, a concorrência é intensa e requer conhecimento técnico e experiência para competir eficazmente. Além disso, a **Pontíz Marketing** já possui uma presença estabelecida no mercado local, o que pode dificultar a entrada de novos concorrentes.

Rivalidade entre concorrentes existentes: A rivalidade entre empresas de marketing digital na região Norte de Portugal pode ser alta, devido à competição por um número limitado de clientes. As empresas competem com base em preço, qualidade dos serviços, criatividade e resultados. A **Pontíz Marketing** enfrenta a concorrência de outras agências de marketing digital que buscam conquistar e reter clientes na mesma região.

Em resumo, a **Pontíz Marketing** opera em um ambiente altamente competitivo, com várias forças em jogo. Para se destacar, deve continuar a oferecer serviços de alta qualidade, inovar e construir relacionamentos sólidos com seus clientes.

2.3 Plano de marketing

No plano de marketing da **Pontíz Marketing**, destinado às PME's no Norte de Portugal, a empresa adota uma abordagem metódica e estratégica. Este plano é estruturado em várias etapas-chave:

1. Análise de Situação: A **Pontíz Marketing** inicia com uma análise detalhada do mercado, identificando as tendências atuais, as necessidades específicas das PME's e a dinâmica competitiva na região Norte de Portugal. Isso envolve coletar dados sobre a indústria, os concorrentes e os potenciais clientes.

2. Definição do Público-Alvo: A empresa foca em segmentar as PME's, categorizando-as por setor, tamanho e necessidades específicas de marketing. Isso permite à **Pontíz Marketing** criar estratégias mais personalizadas e eficazes.

3. Estabelecimento de Objetivos de Marketing: A **Pontíz Marketing** define metas claras e mensuráveis, tanto a curto quanto a longo prazo, como ampliar a base de clientes, melhorar a presença online e aumentar a fidelidade do cliente.

4. Desenvolvimento de Estratégias de Marketing: A empresa trabalha no posicionamento de mercado como uma parceira estratégica para PME's, oferecendo soluções customizadas de marketing digital. A **Pontíz Marketing** também se concentra em fortalecer sua marca e comunicação, adaptando seus serviços às necessidades do mercado local.

5. Execução de Táticas e Ações: A **Pontíz Marketing** planeja e implementa diversas campanhas de marketing digital, incluindo SEO, marketing de conteúdo, gestão de redes sociais e publicidade paga. Além disso, investe em relações públicas e networking para aumentar sua visibilidade.

6. Definição do Orçamento: A empresa aloca recursos financeiros de forma estratégica para diversas atividades de marketing, garantindo a eficiência do investimento.

7. Monitoramento e Avaliação: A **Pontíz Marketing** utiliza indicadores-chave de desempenho (KPIs) para monitorar e avaliar o sucesso de suas estratégias de marketing. Isso permite à empresa fazer ajustes e otimizações contínuas.

8. Implementação e Ajustes: A empresa segue um cronograma detalhado para a implementação das estratégias, designando responsabilidades claras às equipes envolvidas.

Este plano de marketing reflete o compromisso da **Pontíz Marketing** em se estabelecer como uma líder em soluções de marketing digital para PMEs no Norte de Portugal, enfatizando a importância de estratégias personalizadas e adaptadas às necessidades específicas desse segmento.

Para o ano de 2024, a **Pontíz Marketing** tem um plano de ação detalhado e estratégico para atender às suas metas de negócios. Este plano é projetado especificamente para maximizar o impacto no mercado de PMEs no Norte de Portugal e inclui os seguintes componentes chave:

1. Campanhas de Publicidade Online (Meta Ads e Google Ads):

Objetivo: Gerar 70 leads mensais e assegurar pelo menos 4 novos contratos de assessoria por mês.

Ações: Desenvolver e implementar campanhas publicitárias direcionadas, com foco em otimização contínua para melhorar a taxa de conversão.

2. Marketing de Conteúdo nas Redes Sociais:

Objetivo: Estabelecer credibilidade e gerar relacionamento com o público.

Ações: Criar e distribuir 15 conteúdos por mês, incluindo reels, carrosséis e postagens, mantendo uma programação consistente e interativa.

3. Programa de Indicação para Parceiros:

Objetivo: Ampliar o alcance da marca e captar novos clientes por meio de indicações.

Ações: Desenvolver um programa atrativo para parceiros, incentivando a geração de referências.

4. Participação em Eventos:

Objetivo: Reforçar a presença da marca e estabelecer conexões valiosas.

Ações: Selecionar e participar de 3 eventos chave do setor em 2024, utilizando-os como plataformas para networking e promoção.

5. Monitoramento e Análise de Resultados:

Objetivo: Avaliar a eficácia das estratégias implementadas e fazer ajustes conforme necessário.

Ações: Monitorar KPIs e métricas, analisando os resultados e adaptando as estratégias para otimizar o retorno sobre o investimento.

Este plano para 2024 destaca a abordagem dinâmica e focada da **Pontíz Marketing**, com ações estratégicas alinhadas aos objetivos de crescimento da empresa. A execução eficaz e o monitoramento contínuo serão essenciais para alcançar esses objetivos e fortalecer a posição da **Pontíz Marketing** no mercado de marketing digital.

2.4 Plano financeiro.

2.4.1 Modelagem financeira da Pontíz Marketing.

O plano financeiro da **Pontíz Marketing** é uma ferramenta crucial para entender a direção e a saúde financeira da empresa. Nele, abordamos aspectos fundamentais como fontes de receita, estrutura de custos, fluxo de caixa, ponto de equilíbrio financeiro, necessidades de investimento, projeções financeiras e métricas de avaliação de desempenho sobre o ano de 2023. Este plano serve como um roteiro para a **Pontíz Marketing**, destacando sua abordagem estratégica para maximizar o retorno sobre o investimento e garantir um crescimento sustentável no competitivo mercado de marketing digital.

Fontes de Receita: A **Pontíz Marketing** gera receita principalmente através de serviços de assessoria de posicionamento online, tanto pago quanto orgânico. Os planos oferecidos são "Entusiast", focado em posicionamento pago, "Expert", que combina posicionamento pago e orgânico, e "Pro", semelhante ao Expert, mas com maior intensidade.

Figura 07 - Apresentação Planos de Assessoria da **Pontíz Marketing**.



Fonte: Próprio Autor.

Custos Fixos e Variáveis: A empresa tem um custo mensal fixo de aproximadamente 4.000 euros, abrangendo recursos humanos e despesas operacionais. Os custos operacionais principais incluem impostos, que são custos variáveis significativos.

Fluxo de Caixa: A **Pontíz Marketing** encontra-se em uma situação de estabilidade financeira, porém carece de uma reserva de emergência.

Ponto de Equilíbrio Financeiro: O ponto de equilíbrio é atingido com aproximadamente 15 negócios por mês, com um ticket médio de 500 euros, necessitando de pelo menos 10 clientes ativos para cobrir custos operacionais.

Investimentos e Projeções Financeiras: Não há necessidade de investimento inicial adicional, com a empresa iniciando com 14 clientes ativos. As projeções financeiras indicam um crescimento de receitas de 45.000 euros no primeiro ano, 90.000 euros no segundo e 150.000 euros no terceiro ano.

Medição do ROI: O retorno sobre o investimento é medido trimestralmente, com um custo de aquisição de cliente (CAC) de 150 euros e um valor de tempo de vida do cliente (LTV) de seis meses, baseado em um investimento de marketing de 600 euros.

Indicadores de Sucesso: A principal métrica de sucesso financeiro é a entrada de novos clientes, com a receita e os custos projetados para crescer 50% a cada 15 novos clientes adicionados à base.

Esta análise oferece uma visão holística do plano financeiro da **Pontíz Marketing**, destacando as estratégias e métricas utilizadas para manter a estabilidade e o crescimento da empresa.

2.4.2. Constituição jurídica para iniciar o negócio.

A **Pontíz Marketing**, definida como uma Empresa Unidade de Operação Econômica, opera com um modelo de negócios focado e específico. Juridicamente, a **Pontíz Marketing** é reconhecida como uma entidade independente, com responsabilidades e direitos próprios,

separados de seus membros. Esta distinção oferece uma estrutura robusta para a condução dos negócios.

Sua atividade principal está no campo da consultoria em informática (CAE 62020), focada na implementação de estratégias de posicionamento digital. Adicionalmente, a **Pontíz Marketing** também atua em consultoria para negócios e gestão (CAE 70220), apoiando o posicionamento comercial e de gestão com ênfase em vendas.

A empresa opera principalmente no modelo B2B (Business to Business), prestando serviços a outras empresas, mas também se adapta ao modelo B2C (Business to Consumer) ao gerenciar a atração de novos clientes e melhorar a experiência do consumidor final. A escolha do regime de Estabelecimento Individual de Responsabilidade Limitada (EIRL) permite que o patrimônio pessoal do empresário seja separado do patrimônio da empresa, limitando a responsabilidade pelas dívidas da empresa ao seu próprio patrimônio.

Em Portugal, as EIRL são regidas pelo Decreto-Lei n.º 248/86, de 25 de agosto, que estabelece o regime jurídico das EIRL. Neste caso, a responsabilidade pelas dívidas do EIRL fica limitada ao seu próprio patrimônio, uma vez que há separação entre o patrimônio do empresário e da empresa, conforme artigo 10º do decreto. No entanto, há que ter presente a salvaguarda a esta limitação prevista no artigo 22.º, e no caso de incumprimento do princípio da separação de bens, nos termos do artigo 11.º, n.º 2. 2. Para o capital da empresa está estipulado um montante mínimo de 5.000€. A desvantagem deste modelo é que cada pessoa só pode possuir um EIRL.

No que diz respeito aos impostos, será aplicado o IVA (Imposto sobre o Valor Acrescentado) com uma taxa normal de 23% sobre o produto, já que se espera receber 45.000,00€ no primeiro ano, excedendo os 12.000,00€ previstos. Como não se enquadra na isenção do artigo 13º, será necessário aplicar o IVA nos serviços prestados. Por isso, será importante contratar um contabilista para emitir faturas corretamente. Isso trará a vantagem de ter orientação e conhecimento especializado, mas também implicará uma possível perda de rentabilidade na venda do serviço.

2.5. Plano Operacional

Molde de desenvolvimento do Plano Operacional para Agências de Marketing Digital. A elaboração do plano operacional da **Pontíz Marketing** é uma etapa para alinhar as operações da agência com suas metas estratégicas de marketing digital. Esse plano abordará a implementação de uma agência de marketing digital incluindo os seguintes elementos:

- Estratégias de Marketing: Descrição das abordagens de marketing digital, incluindo posicionamento digital, marketing de conteúdo, mídia social, publicidade paga e SEO.
- Metodologia Inovadora: Público-Alvo, Oferta e Fechamento
- Gestão de Projetos: Metodologias para gerenciar projetos, prazos, e recursos.
- Tecnologia e Ferramentas: Detalhes sobre as ferramentas e plataformas digitais utilizadas.
- Recursos Humanos: Estrutura da equipe, incluindo funções, competências necessárias, e planos de desenvolvimento profissional.
- Análise de Dados e Relatórios: Sistemas para monitorar, analisar e relatar o desempenho das campanhas.
- Gestão de Clientes: Processos para retenção e satisfação do cliente.
- Compliance e Segurança: Políticas de conformidade e segurança de dados.

Cada elemento é essencial para garantir operações eficientes e a entrega de serviços de alta qualidade aos clientes, que serão detalhados nas subseções seguintes.

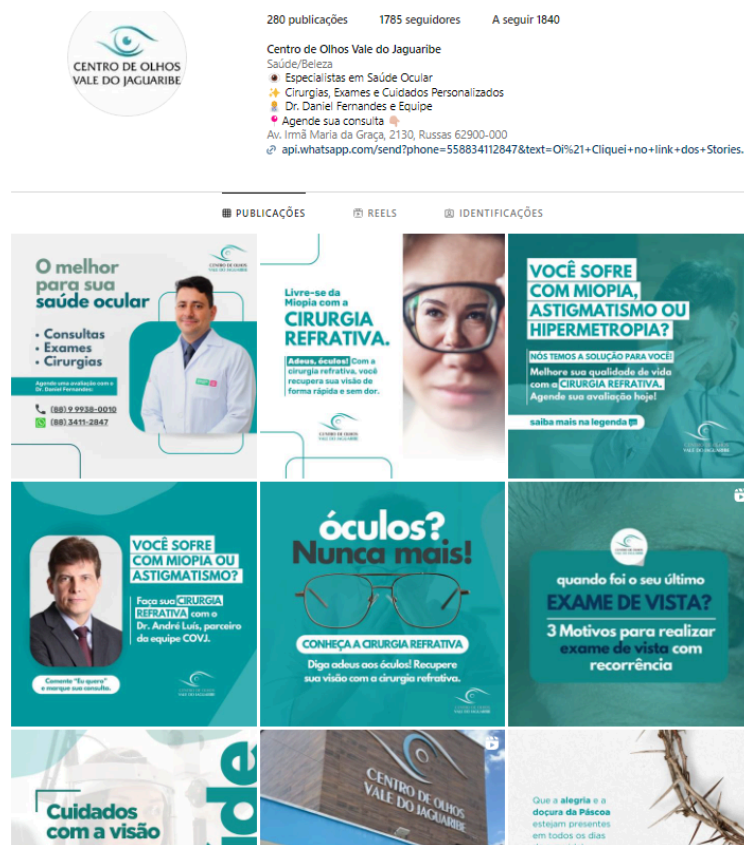
2.5.2. Estratégia de Marketing para PME's.

No estudo de caso da **Pontíz Marketing**, a agência emprega uma abordagem multifacetada e personalizada para o marketing digital. A estratégia começa com a implementação de um forte posicionamento digital, estabelecendo uma identidade e voz de marca única para cada cliente. A publicidade paga é utilizada de forma estratégica, aproveitando plataformas como Google Ads e redes sociais para atingir públicos específicos. No marketing de conteúdo, a **Pontíz Marketing** cria materiais que não apenas informam, mas também engajam o público-alvo. As táticas de mídia social são cuidadosamente planejadas

para ampliar a presença online, enquanto as práticas de SEO são aplicadas para melhorar a visibilidade orgânica e atrair tráfego qualificado.

Implementação do Posicionamento Digital: A **Pontíz Marketing** foca na definição de uma identidade digital forte para seus clientes, o que inclui a criação de uma voz de marca coerente e uma presença online marcante, a partir disso a empresa categoriza os principais canais de comunicação e cria o posicionamento da empresa parceira, será detalhado o posicionamento de duas clínicas médicas especializada em Oftalmologia, a primeira nas redes sociais (<https://www.instagram.com/centrodeolhosvalejaguaribe>) e a segunda em seu Website (<https://clinicaoftalmologicaguilhermesantos.pt>).

Figura 08 - Apresentação Instagram Clínica Centro de Olhos Vale do Jaguaribe - Brasil.



Fonte: Próprio Autor.

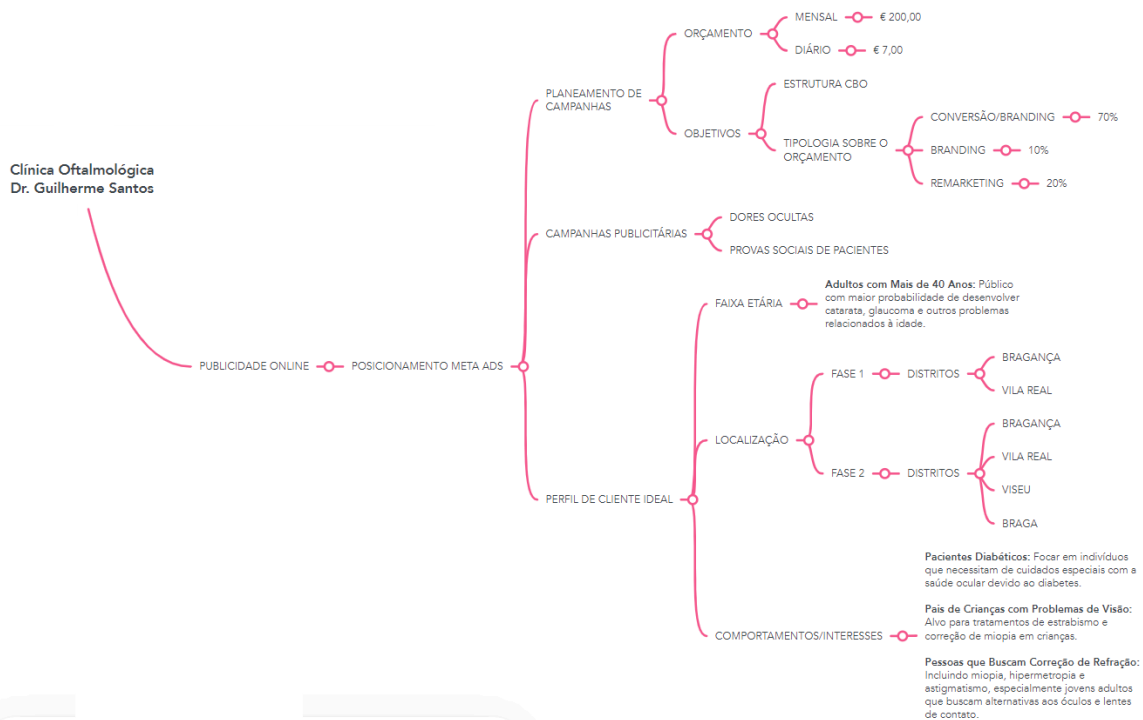
Figura 09 - Apresentação Website Clinica Oftalmologica Guilherme Santos - Portugal.



Fonte: Próprio Autor.

Publicidade Paga: Estratégias de anúncios pagos são utilizadas para alavancar a captação de clientes. O início desta estratégia envolve a identificação de canais como Google Ads e redes sociais, que são eficazes para alcançar públicos específicos. Ao segmentar anúncios para grupos demográficos e interesses pertinentes, a **Pontíz Marketing** maximiza a visibilidade e o impacto do marketing para as PMEs.

Figura 10 - Apresentação plano detalhado de Meta Ads.



Fonte: Próprio Autor.

Especificamente, para PMEs, a **Pontíz Marketing** adapta suas campanhas para se adequar a orçamentos menores, garantindo que cada investimento em publicidade paga seja otimizado para o maior retorno possível. Isso é vital, pois muitas PMEs operam com recursos limitados, mas ainda assim precisam competir em um mercado digital amplo.

Marketing de Conteúdo: A agência desenvolve conteúdos que agregam valor, educam e engajam o público-alvo dos clientes, utilizando blogs, vídeos, infográficos e mais.

Mídia Social: A **Pontíz Marketing** emprega táticas de mídia social para construir e manter a presença online dos clientes, utilizando plataformas como Facebook, Instagram e LinkedIn para interação e engajamento.

SEO: Técnicas de SEO são aplicadas para melhorar o ranking nos motores de busca, aumentando a visibilidade orgânica e a atração de tráfego qualificado para os sites dos clientes.

Em conclusão, a **Pontíz Marketing** integra esses elementos-chave de forma coesa para fornecer uma solução de marketing digital completa. Cada estratégia é cuidadosamente adaptada às necessidades específicas dos clientes, garantindo que a identidade digital, a publicidade paga, o marketing de conteúdo, as mídias sociais e o SEO trabalhem juntos para alcançar um objetivo comum: potencializar a presença online e o sucesso dos clientes no ambiente digital.

2.5.3. Metodologia Inovadora: Público-Alvo, Oferta e Fechamento.

Figura 11 - Metodologia Inovadora POF.



Fonte: Próprio Autor.

A metodologia inovadora POF (Público-Alvo, Oferta e Fechamento) da **Pontíz Marketing** representa um marco no setor de marketing digital. Esta abordagem distinta foca na análise aprofundada do público-alvo, na oferta eficiente de serviços e no fechamento comercial estratégico. Com a POF, a **Pontíz Marketing** não apenas identifica as necessidades e preferências do público dos seus parceiros, mas também otimiza as ofertas para garantir a máxima eficácia em vendas, culminando em um fechamento comercial bem-sucedido.

Essa metodologia reflete um compromisso com a entrega de resultados superiores e a satisfação do cliente, estabelecendo a **Pontíz Marketing** como uma força inovadora no mercado.

2.5.4. Gestão de Projetos para Agências de Marketing Digital.

Na **Pontíz Marketing**, a gestão de projetos é um pilar para entregar resultados de alta qualidade aos clientes. No início, é fundamental estabelecer metodologias eficazes para gerenciar projetos, prazos e recursos. Isso envolve a aplicação de técnicas como Agile ou Scrum, focadas na flexibilidade e na colaboração efetiva entre as equipes.

No desenvolvimento de cada projeto, a **Pontíz Marketing** prioriza a comunicação clara, estabelecendo objetivos claros e mantendo os clientes atualizados sobre o progresso. Isso inclui uma gestão cuidadosa dos recursos e a adaptação às mudanças de requisitos ou desafios que surgem.

Utilizando a metodologia Agile, por exemplo na elaboração de um site para uma clínica médica, a **Pontíz Marketing** adotaria uma abordagem iterativa e incremental. Primeiramente, a equipe realizava reuniões com os stakeholders da clínica para entender suas necessidades e expectativas. Em seguida, o projeto seria dividido em sprints, ou ciclos de desenvolvimento curtos, durante os quais elementos específicos do site seriam criados e revisados.

Por exemplo, o primeiro sprint poderia focar no design básico e na estrutura do site, enquanto os sprints subsequentes se concentrariam na integração de funcionalidades como agendamento online, informações sobre serviços médicos e integração com sistemas de gestão da clínica. Ao final de cada sprint, a equipe da **Pontíz Marketing** apresentaria o progresso aos stakeholders da clínica, coletando feedbacks e fazendo ajustes conforme necessário. Essa metodologia permite que a **Pontíz Marketing** responda rapidamente às mudanças de requisitos, mantenha os stakeholders envolvidos no processo de desenvolvimento e garanta a entrega de um site que atenda às necessidades específicas da clínica médica.

A abordagem da **Pontíz Marketing** na gestão de projetos garante que cada campanha de marketing digital seja concluída com sucesso, dentro do prazo e do orçamento, maximizando a satisfação do cliente e a eficácia das campanhas. A combinação de metodologias ágeis com uma comunicação eficiente e adaptabilidade é a chave para o sucesso na gestão de projetos da **Pontíz Marketing**.

2.5.5. Tecnologias e Ferramentas: Detalhes sobre as ferramentas e plataformas digitais utilizadas.

Na **Pontíz Marketing**, a escolha de tecnologias e ferramentas digitais é uma parte crucial do sucesso dos seus serviços de marketing digital. A introdução dessas tecnologias começa com uma seleção cuidadosa de plataformas que se alinham com as necessidades específicas dos clientes e os objetivos da campanha.

Durante o desenvolvimento dos projetos, a **Pontíz Marketing** utiliza uma variedade de ferramentas para SEO, gestão de mídia social, análise de dados e design de websites. Isso inclui plataformas como Google Analytics para análise de tráfego, SEMrush para SEO, Hootsuite para gestão de mídias sociais e WordPress para desenvolvimento de sites. Essas ferramentas permitem que a empresa ofereça serviços personalizados e eficientes, maximizando o impacto das campanhas de marketing digital.

A **Pontíz Marketing** compreende a importância de se manter atualizada com as mais recentes tecnologias e ferramentas digitais. Essa abordagem assegura que a empresa possa oferecer soluções inovadoras e eficazes, mantendo-se competitiva no mercado de marketing digital.

2.5.6. Recursos Humanos: Estrutura da equipe, incluindo funções, competências necessárias, e planos de desenvolvimento profissional.

A **Pontíz Marketing**, com sua divisão estratégica de Recursos Humanos em setores operacional e comercial, reflete um modelo de negócios adaptado às dinâmicas atuais do marketing digital. A introdução de funções especializadas como Social Media, Desenvolvedor, Designer, entre outros, no setor operacional, e o enfoque em habilidades de vendas no setor comercial, demonstra uma abordagem abrangente e focada nas necessidades do mercado.

Desenvolvendo essas competências por meio de treinamentos e cursos preparatórios, especialmente em soft skills, a **Pontíz Marketing** assegura que sua equipe esteja munida para enfrentar os desafios do marketing digital. A empresa não só investe no desenvolvimento profissional de seus funcionários, mas também promove um ambiente de trabalho favorável, evidenciado por oportunidades de carreira, flexibilidade de trabalho remoto, e iniciativas para o bem-estar e a integração da equipe.

A estratégia de Recursos Humanos da **Pontíz Marketing** é um pilar fundamental para seu sucesso, combinando especialização técnica com o desenvolvimento contínuo de habilidades interpessoais. Este equilíbrio entre competência profissional e bem-estar dos funcionários é essencial para manter a empresa na vanguarda do marketing digital, refletindo um compromisso tanto com a excelência em serviço quanto com a satisfação e o crescimento de sua equipe.

2.5.7. Análise de Dados e Relatórios: Sistemas para monitorar, analisar e relatar o desempenho das campanhas.

Na **Pontíz Marketing**, a análise de dados e relatórios é um componente vital para avaliar o sucesso das campanhas de marketing digital. Inicialmente, a empresa emprega sistemas avançados de monitoramento para coletar dados precisos sobre o desempenho de cada campanha. Durante o desenvolvimento das campanhas, estes dados são analisados para obter insights sobre a eficácia das estratégias adotadas, permitindo ajustes em tempo real para otimizar os resultados.

A conclusão dessas análises é apresentada aos clientes por meio de relatórios detalhados semanalmente ou mensalmente, a depender do plano contratado, que não só fornecem uma visão clara do desempenho da campanha, mas também ajudam na tomada de decisões informadas para futuras estratégias de marketing. Assim, a **Pontíz Marketing** garante que cada campanha seja baseada em dados concretos, maximizando o ROI e a satisfação do cliente.

2.5.8. Gestão de Clientes: Processos para retenção e satisfação do cliente.

Para garantir a retenção e satisfação dos clientes, a **Pontíz Marketing** implementará várias estratégias:

- **Comunicação Personalizada:** Manter uma comunicação constante e personalizada com cada cliente para entender suas necessidades e expectativas.
- **Análise de Feedback:** Coletar e analisar feedback regularmente para melhorar os serviços oferecidos.
- **Serviço Pós-venda:** Oferecer suporte contínuo e consultoria pós-venda para garantir que os clientes estejam satisfeitos com os resultados.
- **Melhoria Contínua:** Focar na melhoria contínua dos serviços com base no desempenho das campanhas e no feedback dos clientes.

Essas abordagens ajudam a **Pontíz Marketing** a manter uma base de clientes leais e satisfeitos.

2.5.9. Compliance e segurança: Políticas de conformidade e segurança de dados.

A conformidade e segurança dos dados são tratadas com extrema seriedade, refletindo seu compromisso com as melhores práticas de segurança digital. A empresa adota rigorosas políticas de conformidade com as normas internacionais, incluindo o Regulamento Geral de Proteção de Dados (GDPR), garantindo que todas as atividades de marketing digital estejam alinhadas com os padrões legais e éticos.

Para proteger dados sensíveis, a **Pontíz Marketing** implementa medidas de segurança robustas. Isso inclui a criptografia avançada de dados e sistemas de firewall para prevenir acessos não autorizados. Além disso, são realizadas auditorias regulares de segurança para identificar e remediar possíveis vulnerabilidades, assegurando que as informações dos clientes estejam sempre protegidas.

A gestão de dados na **Pontíz Marketing** também envolve políticas rigorosas de acesso. Apenas funcionários autorizados têm permissão para acessar informações sensíveis, e

este acesso é constantemente monitorado e revisado. Isso minimiza o risco de vazamentos de dados e garante que as informações sejam manejadas de forma responsável.

Por fim, a **Pontíz Marketing** se compromete a manter uma comunicação transparente com os clientes sobre como os dados são coletados, usados e protegidos. Essa abordagem aberta fortalece a confiança dos clientes e reforça o compromisso da empresa com a integridade e segurança dos dados. Através dessas medidas, a **Pontíz Marketing** assegura não apenas a conformidade legal, mas também a confiança e a segurança dos seus clientes.

2.6. Relatório técnico

2.6.1. Apresentação do negócio

A **Pontíz Marketing**, uma aceleradora de negócios inovadora, destaca-se no setor de Growth Marketing, oferecendo soluções digitais para superar desafios comuns enfrentados por empresas no ambiente online. A empresa se concentra em aumentar a visibilidade online em um mercado altamente competitivo, fornecendo estratégias especializadas para empresas com orçamentos restritos. Esta abordagem é projetada para ajudar as empresas a se destacarem, apesar das limitações financeiras.

O desafio da falta de conhecimento técnico é também uma área-chave de atuação da **Pontíz Marketing**. A empresa capacita seus clientes no gerenciamento e implementação eficazes de campanhas de marketing digital, preenchendo lacunas de expertise e permitindo que as empresas aproveitem ao máximo suas estratégias de marketing digital. Este suporte técnico é vital para o sucesso no dinâmico mundo digital.

Além disso, a **Pontíz Marketing** foca em oferecer soluções para a difícil tarefa de medir o impacto das atividades de marketing. Muitas empresas lutam com a análise e avaliação eficazes do retorno sobre o investimento em suas campanhas de marketing. A **Pontíz Marketing** fornece ferramentas e insights para tornar esta avaliação mais precisa e menos dependente de métodos tradicionais, como o boca a boca.

Por fim, a intensa concorrência no mercado digital e a falta de tempo enfrentada por muitos empresários são barreiras adicionais que a **Pontíz Marketing** ajuda a superar. A empresa oferece soluções que economizam tempo e recursos, permitindo que os empresários se concentrem em outras áreas críticas de seus negócios. Assim as empresas podem efetivamente se destacar em um mercado global competitivo.

O nome "Pontíz" deriva do latim, simbolizando uma ponte, que representa a missão da empresa: ser a conexão entre os clientes e o seu sucesso no mundo digital. A escolha desse nome reflete o desejo da entidade de facilitar a transição das empresas para o ambiente digital,

agindo como uma ponte que supera os desafios e leva seus clientes ao sucesso. Através deste nome, a empresa enfatiza seu compromisso em conectar estratégias de marketing digital eficazes com os objetivos de negócios dos seus clientes. Vamos apresentar em seguida a Logomarca atual proposta pela empresa e o seu site institucional:

Figura 12 - Logomarca da Empresa Pontíz Marketing.



Fonte: Próprio Autor.

Figura 13 - Website Institucional - Pontiz.com.

pontiz

SOBRE NÓS SERVIÇOS DEPOIMENTOS LOCALIZAÇÃO [CONTRATAR](#)

Assessoria de Marketing

Especialistas em fazer empresas alavancarem sua facturação através da internet

Conheça o Método Pontíz, metodologia validada que já acelerou inúmeras marcas no crescimento digital.

[AGENDAR SESSÃO ESTRATÉGICA GRATUITA](#)

Uma empresa de Marketing de Performance localizada em Portugal que acelera negócios em fase de expansão.

Porquê investir numa empresa de Marketing de Performance?

Todas as empresas grandes precisaram investir em marketing para crescer.

Por isso, nosso objetivo é transformar o seu negócio numa empresa que consiga vender consistentemente através da internet, alcançando mais pessoas e gerando mais facturas.

[CONHEÇA A PONTÍZ MARKETING](#)

+161 CLIENTES SATISFEITOS

+44 PROJETOS

+1MI INVESTIDOS EM MARKETING

+8MI DE FACTURAMENTO GERADO AOS NOSSOS CLIENTES

Fonte: Próprio Autor.

Missão da Pontíz Marketing: A empresa dedica-se a oferecer soluções abrangentes e personalizadas em marketing digital, especialmente para PMEs. A empresa tem como missão principal ajudar essas empresas a expandir e fortalecer sua presença online, utilizando estratégias digitais eficazes. A organização enfatiza a empatia com o cliente, inovação constante, e a entrega de resultados tangíveis, visando construir relacionamentos de longo prazo e promover o crescimento sustentável dos negócios de seus clientes.

Visão da Pontíz Marketing: A visão da empresa é tornar-se uma referência reconhecida no campo do marketing digital em Portugal. A empresa se esforça para ser a primeira escolha para PMEs que buscam soluções digitais eficazes e personalizadas. A companhia almeja liderar com inovação, mantendo excelência em seus serviços e construindo relações de confiança com seus clientes. Além disso, busca impactar positivamente o mercado, promovendo um crescimento sustentável tanto para a empresa quanto para seus clientes.

Valores da Pontíz Marketing: Os valores da empresa incluem a busca pela excelência em todos os aspectos de suas operações, desde a qualidade dos serviços até o atendimento ao cliente. A empresa valoriza a inovação como um pilar essencial, buscando estar sempre à frente nas tendências e tecnologias emergentes. Além disso, a organização acredita fortemente na importância de parcerias sólidas, trabalhando de perto com seus clientes para entender suas necessidades e objetivos e fornecer soluções personalizadas que garantam o sucesso online.

2.6.2. Modelagem Canvas da Pontíz Marketing

O Business Model Canvas, ou Modelagem Canvas, é uma ferramenta estratégica de desenvolvimento que permite esboçar modelos de negócio novos e já existentes. A estrutura, composta por nove blocos, formam um mapa visual pré-formatado para análise dos negócios, aqui apresentados de acordo com a visão e o contexto da **Pontíz Marketing**:

Segmentos de Clientes: O mercado atualmente visualizado conta com profissionais autônomos na área da saúde (médicos, dentistas, terapeutas); comércios locais de pequeno e médio porte, em geral voltados à comercialização de bens (varejistas e atacadistas); e prestadores de serviço em geral.

Recursos-Chave: Para realização de nossas principais atividades, contamos com uma equipe de marketing digital especializada, gestão de ferramentas de análise de dados, experiência em plataformas de publicidade online e conhecimento de mercado e tendências inovadoras em constante surgimento.

Atividades-Chave: Nossa abordagem tem como foco a análise do mercado e da concorrência, o desenvolvimento de campanhas de marketing, a criação de conteúdo para as diversas plataformas, o gerenciamento de anúncios pagos e a manutenção e atualização de websites. Ainda promovemos a implementação de funis digitais que especifiquem a área de interesse das empresas e direcionam as publicidades ao público-alvo desejado.

Canais: Operamos por meio do desenvolvimento de ações em redes sociais, página web Institucional, anúncios online, e-mail e Youtube.

Parcerias-Chave: Com vistas a um trabalho de impacto, mantemos parcerias com empresas de tecnologia (Meta Inc, Google Ads), assim como empresas locais para cooperação em estratégias de marketing e incubadoras, universidades e câmaras de comércio, o que multiplica nosso campo de atuação e produz um resultado de maior alcance.

Fontes de Receita: Nossas fontes (income) se dão por taxas de consultoria, taxas de gerenciamento de campanhas de marketing e receita proveniente de anúncios pagos (margem de lucro). Ademais, operamos com bonificações por metas, tendo como foco o estímulo à produtividade.

Estrutura de Custos: Os outcomes podem ser compreendidos em salários e remuneração da equipe, despesas com publicidade online, aquisição e manutenção de ferramentas e software de análise e custos operacionais gerais.

Relacionamento com clientes: Um dos focos principais de nosso trabalho é estreitar laços com clientes e, assim, manter relações de longo prazo. Com isso, há sempre dedicação e atenção para com as demandas dos clientes, além de um alinhamento de expectativas, metas e objetivos a alcançar, pondo todas as partes em colaboração ativa.

Proposta de Valor: A proposta de Valor da **Pontíz Marketing** baseia-se em educar o mercado; aumentar a satisfação de clientes; expandir a visibilidade da empresa, gerar conhecimento da marca, ampliar a geração de leads e conversões; analisar dados e rastrear resultados. A seguir, explicamos com mais detalhamento este importante tópico:

2.6.3 Proposta de Valor da Pontíz Marketing

Apresentamos o diferencial do serviço oferecido por nossa equipe e a inovação proposta a partir da especialidade no trato com publicidade digital, relacionamento contínuo com o cliente e trabalho personalizado para cada situação desafiadora no processo de aceleração de empresas. Identificando nossos elementos de valor nos pontos:

Produtos e Serviços: A **Pontíz Marketing** oferece, em seu catálogo, completa consultoria de Marketing, com orientação estratégica para cada cliente de acordo com sua realidade e o meio comercial em que está inserido; impulsionamento de publicidade online, contando com a criação e gerenciamento de anúncios online; gerenciamento de Redes Sociais, assim como a manutenção e interação nos anúncios direcionados a essas redes; e Web Design, compreendendo o desenvolvimento e atualização de websites.

Criadores de ganho: Em nosso método, contamos com geradores de ganhos para os clientes com os serviços de soluções de Marketing Digital Personalizadas, em que oferecemos estratégias de marketing digital adaptadas às necessidades específicas de cada cliente; aumento da visibilidade online, promovendo a melhoria da presença digital dos nossos clientes, tornando-os mais visíveis para o público-alvo nas plataformas; geração de leads e conversões, utilizando estratégias para atrair leads de qualidade e aumentar as taxas de conversão de nossos clientes; e, algo de extrema importância, análise de dados e rastreamento de resultados, fornecendo relatórios detalhados e rastreamento de resultados para otimizar as campanhas realizadas.

Ganhos: Garantimos, com a adesão aos serviços oferecidos, melhoria do desempenho online, a partir do aumento de tráfego e conversões; economia de tempo e recursos, uma vez que temos foco no que fazemos de melhor, permitindo que os clientes se concentrem em outras demandas de seus negócios; retorno sobre o investimento (ROI), promovendo aumento

do ROI como resultado de estratégias mais eficazes; e transparência em relação a conhecimento e informação, dando aos clientes insights valiosos sobre seu público e concorrência.

Tarefas do cliente: As empresas que aderem a nosso modelo têm como atribuições definir objetivos de marketing, devendo estabelecer metas claras para suas campanhas de marketing digital, como aumentar o tráfego do site, gerar leads, melhorar a conversão de vendas, etc; monitorar resultados atuais a partir da avaliação do desempenho atual do marketing digital, se aplicável, para identificar áreas que precisam de melhoria; pesquisar e avaliar fornecedores, realizando pesquisas para identificar agências ou empresas de marketing digital, como a **Pontíz Marketing**, e avaliar suas credenciais e histórico; e participar do relacionamento com parceiros, uma vez que, após a contratação, o decisor trabalha em estreita colaboração com a equipe da empresa para definir estratégias, revisar conteúdo e monitorar o progresso das campanhas.

Aliviam as dores: Nossa equipe, em trabalho para dissolver os entraves de uma boa comunicação digital entre as empresas e clientes finais, tem uma abordagem personalizada, promovendo estratégias adaptadas às necessidades de cada cliente; faz um acompanhamento contínuo, monitorando e ajustando frequentemente as estratégias de marketing para maximizar resultados; conta com equipe especializada, composta por profissionais experientes em marketing digital; e fornece relatórios detalhados, transparentes e compreensíveis, objetivando a boa comunicação e entendimento das ações pelos clientes.

Dores: A partir da experiência da **Pontíz Marketing**, analisamos como fatores problemáticos a serem solucionados, como a dependência do passa palavra, para a qual oferecemos uma receita previsível com a entrada constante de novos clientes; falta de conhecimento em marketing digital, atenuado com auxílio a clientes que não têm expertise em marketing digital; dificuldade em alcançar o público-alvo, em que ajudamos a direcionar campanhas para o público certo; baixo desempenho das estratégias atuais, em que agimos identificando e corrigindo estratégias ineficazes; e necessidade de análise de dados eficiente, para o qual oferecemos análises com comprovações e elementos que facilitam previsões para tomadas de decisões informadas.

2.7 Pedidos de financiamento e apoios a Fundos Europeus.

2.7.1 Relatório de Candidatura à Medida de Apoio Empreende XXI.

Resumo do Projeto: A **Pontíz Marketing** propõe um projeto inovador focado em expandir suas atividades de consultoria em marketing digital e estratégias de posicionamento online para PMEs no Norte de Portugal. Este projeto visa utilizar as tecnologias mais recentes em análise de dados e marketing digital para oferecer soluções personalizadas que ajudem as PMEs a aprimorar sua presença online e aumentar suas vendas.

Contextualização com a **Pontíz Marketing**: A empresa, com sua experiência comprovada e equipe qualificada, está em uma posição única para executar este projeto. A empresa já tem um histórico de fornecer serviços de alta qualidade em consultoria digital, gestão de redes sociais e otimização SEO. Com este projeto, a **Pontíz Marketing** pretende ampliar seu alcance e impacto, especialmente em áreas menos atendidas na região Norte, a medida em questão possibilitaria o avanço da prestação do serviço a partir do apoio financeiro para a criação de um sistema de relacionamento ao cliente que seria disponibilizado aos seus parceiros como ferramenta para maximizar vendas.

Vantagens da Medida Empreende XXI: A adesão ao programa Empreende XXI oferece várias vantagens para a **Pontíz Marketing**, incluindo:

- Acesso a financiamento que cobre até 85% do investimento total do projeto.
- Parte do apoio financeiro sendo não reembolsável, diminuindo o risco financeiro.
- Oportunidade de expandir e solidificar a presença da empresa no mercado.
- Potencial para criar novos empregos e contribuir para o desenvolvimento econômico local.

Este projeto representa uma oportunidade significativa para a **Pontíz Marketing** não apenas expandir suas operações, mas também contribuir de maneira substancial para o crescimento das PMEs na região Norte de Portugal, utilizando as ferramentas e suporte oferecidos pelo Empreende XXI. Pode-se observar em anexo o comprovante da entidade que nos acompanhou a candidatura da medida: Empresa WiseKey LDA.

2.7.2 Relatório de Candidatura à medida Compromisso Emprego Sustentável.

Descrição do Projeto: A **Pontíz Marketing** submeteu uma candidatura ao programa Compromisso Emprego Sustentável com um projeto inovador focado em expandir suas capacidades e serviços de marketing digital. O objetivo é fortalecer a presença digital de PMEs no Norte de Portugal, utilizando estratégias avançadas de marketing digital e análise de dados.

Contextualização com a **Pontíz Marketing**: A empresa, já reconhecida por sua expertise em marketing digital, visa, com este projeto, aprofundar sua contribuição para o desenvolvimento econômico local. O projeto inclui a expansão de serviços digitais, treinamento de pessoal adicional e desenvolvimento de novas estratégias de marketing.

Vantagens da Medida: A adesão ao programa Compromisso Emprego Sustentável proporciona:

- Suporte financeiro significativo, reduzindo o risco e permitindo maior investimento em tecnologia e recursos humanos.
- Incentivo para a criação de empregos sustentáveis na região.
- Apoio ao crescimento econômico local através do fortalecimento das PMEs.

Resultado do Apoio: A candidatura da **Pontíz Marketing** foi bem-sucedida, resultando em um apoio financeiro de 11.010,37 euros. Este financiamento será crucial para implementar o projeto proposto, permitindo à organização expandir seus serviços e impactar positivamente o mercado local.

A **Pontíz Marketing**, com o apoio financeiro recebido do programa Compromisso Emprego Sustentável, destaca-se pela sua contribuição significativa na criação de postos de trabalho na região Norte de Portugal. Pode-se observar em anexo o comprovante da entidade que nos acompanhou a candidatura da medida: Empresa WiseKey LDA.

Figura 14 - Criação Posto de Trabalho – Apoio Compromisso Emprego Sustentável.



Fonte: Próprio Autor.

2.7.3 Relatório de Candidatura da Pontíz Marketing ao Programa "Vouchers para Startups – Novos Produtos Verdes e Digitais".

Descrição do Projeto da **Pontíz Marketing**: A organização propõe um projeto inovador dentro do escopo do programa "Vouchers para Startups – Novos Produtos Verdes e Digitais". Este projeto foca no desenvolvimento de soluções digitais e sustentáveis, visando fortalecer a presença online de PMEs e promover práticas empresariais ambientalmente responsáveis.

Contextualização e Elegibilidade: A **Pontíz Marketing**, uma empresa com menos de 10 anos, sediada em Portugal, e classificada como PME, enquadra-se nos critérios de elegibilidade do programa. O projeto abrange o desenvolvimento de modelos de negócio, produtos ou serviços digitais, com uma forte componente verde, aderindo aos setores de maior intensidade tecnológica e conhecimento.

Vantagens da Medida: A adesão ao programa oferece a **Pontíz Marketing** um apoio financeiro de 30.000 euros, essencial para a implementação do projeto proposto. Este apoio, sendo não reembolsável, oferece um incentivo significativo para a inovação e desenvolvimento sustentável na empresa.

Impacto e Implementação: A implementação deste projeto não só fortalecerá o portfólio de serviços da **Pontíz Marketing** mas também contribuirá para a transição climática, alinhando-se com as metas de sustentabilidade e inovação digital. Com este apoio, a **Pontíz Marketing** pretende criar soluções que reduzam impactos ambientais e promovam a economia circular, refletindo seu compromisso com a responsabilidade ecológica e tecnológica.

Este projeto representa uma oportunidade significativa para a **Pontíz Marketing** não apenas expandir suas operações, mas também contribuir de maneira substancial para o desenvolvimento sustentável e a inovação digital no mercado português. Pode-se observar em anexo o comprovante da entidade que nos acompanhou a candidatura da medida: Empresa WiseKey LDA.

3. Uma declaração sobre as perspectivas futuras do projeto.

As perspectivas futuras para a **Pontíz Marketing** são promissoras e ambiciosas. Enfrentando um mercado em constante evolução, a empresa planeja manter-se como uma líder inovadora no campo do marketing digital. Nos próximos anos, a organização ficará ampliando seu portfólio de serviços, explorando novas tecnologias e tendências emergentes no mercado digital. A empresa entende que a inovação é a chave para o sucesso contínuo e, portanto, investirá significativamente em pesquisa e desenvolvimento para oferecer soluções ainda mais avançadas e eficazes aos seus clientes.

Além disso, a **Pontíz Marketing** planeja expandir sua atuação geográfica, estendendo seus serviços para novos mercados e segmentos de clientes. Isso será alcançado através de estratégias de marketing internacional e parcerias estratégicas, o que permitirá à empresa uma maior diversificação de sua base de clientes e um crescimento sustentável.

A empresa também reconhece a importância do capital humano para seu sucesso. Portanto, continuará investindo no desenvolvimento de sua equipe, atraindo e retendo talentos que possam trazer ideias inovadoras e perspectivas frescas. A **Pontíz Marketing** valoriza uma cultura empresarial que promova a aprendizagem contínua e o desenvolvimento profissional, garantindo que sua equipe esteja sempre à frente das últimas tendências do setor.

A **Pontíz Marketing** está dedicada a aprimorar sua metodologia inovadora, conhecida como POF (Público-Alvo, Oferta e Fechamento Comercial), para atender melhor às necessidades de seus clientes. A empresa planeja integrar mecanismos avançados de inteligência artificial, buscando oferecer um diferencial competitivo e aumentar a rentabilidade de seus parceiros e clientes. Essa inovação não só melhora a eficiência e precisão das estratégias de marketing digital, mas também proporcionará insights mais profundos para tomadas de decisão estratégicas, garantindo soluções personalizadas e de alto impacto no mercado.

Em suma, com um foco claro na inovação, expansão, desenvolvimento de equipe e satisfação do cliente, a **Pontíz Marketing** está bem posicionada para não apenas se manter, mas prosperar e crescer nos próximos anos.

4.0 Referências

Ahamed, A., Vallam, P., Iyer, N. S., Veksha, A., Bobacka, J., & Lisak, G. (2021). Life cycle assessment of plastic grocery bags and their alternatives in cities with confined waste management structure: A Singapore case study. *Journal of Cleaner Production*, 278, 123956.

Antunes, R., Frontini, R., Amaro, N., Salvador, R., Matos, R., Morouço, P., & Rebelo-Gonçalves, R. (2020). Exploring lifestyle habits, physical activity, anxiety and basic psychological needs in a sample of Portuguese adults during COVID-19. *International journal of environmental research and public health*, 17(12), 4360.

Azevedo, J. P. *Estratégias de Tráfego Pago para Mídias Sociais*. São Paulo: Editora de Marketing Digital, 2021.

Bell, K., & Cave, S. (2011). Comparison of environmental impact of plastic, paper and cloth bags. *Research and Library Service Briefing Note*, 1-21.

Bennett, G., Young, E., Butler, I., & Coe, S. (2021). O impacto do bloqueio durante o surto de COVID-19 nos hábitos alimentares em vários grupos populacionais: uma revisão de escopo. *Frontiers in Nutrition*, 8, 626432.

Brynjolfsson, E., & McAfee, A. (2016). *The second machine age*. W. W. Norton & Company.

Chaffey, D., & Smith, P. R. (2012). *Digital marketing excellence: Planning, optimizing and integrating online marketing*. Taylor & Francis.

Christensen, C. M. (2013). *The innovator's dilemma: When new technologies cause great firms to fail*. Harvard Business Review Press.

Civancik-Uslu, D., Puig, R., Hauschild, M., & Fullana-i-Palmer, P. (2019). Life cycle assessment of carrier bags and development of a littering indicator. *Science of the Total Environment*, 685, 621630.

Conceição, MM, Maria de Fátima, PA, Conceição, JT, & Castro, P. (2018). Resíduo Urbano em Portugal – Uma Análise dos Resíduos Plástico. *Research, Society and Development*, 7 (8), e1278382e1278382. <https://doi.org/10.17648/rsd-v7i8.382>

Doorley, J., & Garcia, H. F. (2007). *Reputation management: The key to successful public relations and corporate communication*. Routledge.

ECA (2021). Intervenção da UE para dar resposta ao problema dos resíduos de plástico. Disponível em:

https://www.eca.europa.eu/Lists/ECADocuments/RW20_04/RW_Plastic_waste_PT.pdf,

Acesso em 23 de Outubro de 2021.

eCycle (2020). Tempo de decomposição do plástico é incerto e preocupa. Disponível em: <https://www.ecycle.com.br/tempo-de-decomposicao-do-plastico/>, Acesso em 23 de Outubro de 2021.

EUR-lex (2021). EU waste management legislation. Disponível em: https://environment.ec.europa.eu/topics/waste-and-recycling_en, Acesso em 05 de Março de 2023.

Ferreira, I. (2020). Impact of Covid-19 on the Dietary Habits of the Portuguese Population. *Eur. Food & Feed L. Rev.*, 15, 370.

Gordon, I. (1998). *Relationship marketing*. Wiley.

Haleem, A., Javaid, M., & Vaishya, R. (2020). Effects of COVID-19 pandemic in daily life. *Current Medicine Research and Practice*, 10 (2), 78–79.

Hussain, A., Javed, Z., Kishwa, F., Bangash, M. K., Raza, H. M. Z., & Farooq, M. (2020). Impact of single use polyethylene shopping bags on environmental pollution, a comprehensive review. *Pure and Applied Biology (PAB)*, 9(3), 1962-1975. <http://dx.doi.org/10.19045/bspab.2020.90209>

Hyplito, C. A. *O poder sugestivo da publicidade: uma análise semiótica*. São Paulo: Cengage Brasil, 2006.

Kim, W. C., & Mauborgne, R. (2005). Blue ocean strategy: How to create uncontested market space and make the competition irrelevant. Harvard Business Review

Torres, Claudio. A Bíblia do marketing digital: tudo o que você queria saber sobre marketing e publicidade na internet e não tinha quem perguntar. 1ª Ed. São Paulo: Novatec, 2009.

5.0 Apêndice

Apêndice I - E-Book | Manual do Instagram para Negócios.



INTRODUÇÃO

O Instagram é atualmente uma das maiores redes sociais do mundo, com quase **1,5 bilhões de usuários** em todo o mundo. Criada em 2010, a rede social possui diversas funções, como a divulgação de fotos, vídeos, stories, lives e troca de mensagens.

Todas estas ferramentas aliadas ao grande número de usuários proporcionam um local ideal para divulgação e reconhecimento da sua empresa, proporcionando resultados reais, como maior número de clientes e vendas. Segundo o Instagram, **60%** das pessoas afirma que **descobriram novos produtos** através do Instagram, enquanto **72%** afirmam já ter **comprado um item** que viu na aplicação.

Com a presença cada vez maior do mundo digital nas empresas, o uso de redes sociais como o Instagram é essencial para o aumento dos resultados comerciais. Assim, o objetivo deste ebook é apresentar e guiar empresários no Instagram, de forma a usufruir do potencial que esta rede social apresenta.

Boa leitura!

INSTAGRAM FOR BUSINESS

Além do perfil normal, o Instagram possibilita a criação de um **perfil comercial**. Esse tipo de perfil, criado especialmente para empresas e comerciantes, possui ferramentas únicas e essenciais para os negócios, como informações de contato, endereço, descrição do produto, além de análises aprofundadas de quem visitou o seu perfil, como idade, gênero e localização.

COMO CRIAR UM PERFIL COMERCIAL?

Para criar um perfil comercial, é necessário antes ter uma página no Facebook associada a um perfil do Instagram aberto com no mínimo 100 seguidores.

Para isso basta: aceder a **Configurações > Conta > “Mudar para perfil comercial”**

Ao fazer isso, associe o perfil à página do Facebook desejada e finalize colocando as informações da sua empresa.

Pronto, você já pode usufruir de todas as funcionalidades do Instagram for Business.

ESTRATÉGIAS PARA ALAVANCAR SEU PERFIL

Não basta ter um perfil comercial para gerar resultados e aumentar os seus números, é também preciso seguir algumas fórmulas que aumentam seu engajamento e alcance. Mas não se preocupe, iremos mostrar-lhe como é fácil fazer isso.

1. Adicione o link do site da sua empresa no campo "Biografia".
2. Utilize de CTA (Call-to-action) em imagens, ou seja, textos como "Acesse agora", "saiba mais" nas suas publicações.
3. Utilize vídeos onde você ou alguém da empresa apareça falando.
4. Use hashtags.
5. Use o Instagram Ads, ou seja, aproveite o tráfego pago.

Além disso, é importante aumentar o número de seguidores, para atingir mais usuários. Para isso, o ideal é ter um perfil atraente e bem estruturado. Seguem algumas dicas de como deixar sua conta com perfil de sucesso.

1. Padronize o logotipo e o nome da sua empresa em todas as suas redes e sites.
2. Tenha um perfil com vários posts e fotos.
3. Qualidade importa! Não basta ter apenas bastantes posts, eles tem que ser bons e conversar com a sua marca.




O PERFIL DA NOSSA EMPRESA, POR EXEMPLO, AGREGA TODAS AS DICAS DADAS ANTERIORMENTE. NÃO É UM PROBLEMA PROCURAR INSPIRAÇÃO EM OUTROS PERFIS.



ENGAJE E ALCANCE NOVOS CLIENTES

O Instagram baseia-se num algoritmo para entregar as publicações e stories para os seguidores e novos usuários. Assim, algumas técnicas e ações facilitam que a sua publicação chegue a quem você deseja de forma orgânica e rápida.

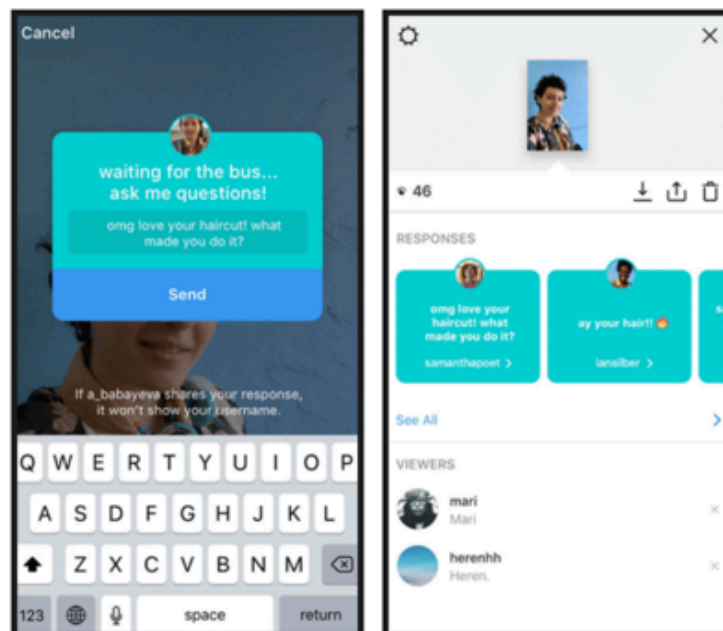
1. Sempre interaja com os seus seguidores, gostando e respondendo a comentários.
2. Pense em legendas que transmitam e complementam as suas imagens.
3. Use hashtags populares e que tenham a ver com a sua empresa e produto. Além disso, crie hashtags próprias para o seu negócio. IMAGEM
4. Use os Stories para divulgar promoções, eventos e situações efêmeras, mas também para mostrar bastidores e novidades. Use por exemplo o Canva para utilizar modelos prontos. IMAGEM
5. Faça concursos ou sorteios;

 Constância e qualidade. Mantenha-se presente diariamente, trazendo conteúdo interessante.

RECURSOS E FERRAMENTAS

O Instagram possui diversas ferramentas e recursos que podem ser usados a favor da sua empresa para aumentar o seu engajamento e conseqüentemente os seus resultados. No primeiro momento, essas funções parecem supérfluas e inúteis no contexto comercial, porém elas escondem muitas oportunidades por trás.

STICKERS DE PERGUNTAS: Esta ferramenta presente nos Stories é uma ótima oportunidade de interação com o seu público, ao mesmo tempo que tira dúvidas e promove serviços, produtos e detalhes importantes da sua empresa.



IGTV: Esta ferramenta possibilita adicionar vídeos de até 1 hora na rede social, ideal para divulgar lives e campanhas promocionais mais longas.

INSTAGRAM SHOPPING: Ideal para divulgar produtos através de imagens. Com uma simples marcação, como o nome do produto, o preço e encaminhar o cliente para uma página de compra.



STORIES: Este tipo de publicação que dura apenas 24 horas pode ser uma imagem ou um vídeo de até um minuto. Dentro do Stories existem diversas ferramentas, como a já citada Sticker de perguntas. Mas além dessa, é possível adicionar perguntas, links, hashtags e muito mais.

LIVES: Uma outra ferramenta muito interessante é as Transmissões ao vivo. Com esta funcionalidade pode entrar ao vivo, seja para conversar ou realizar um sorteio.

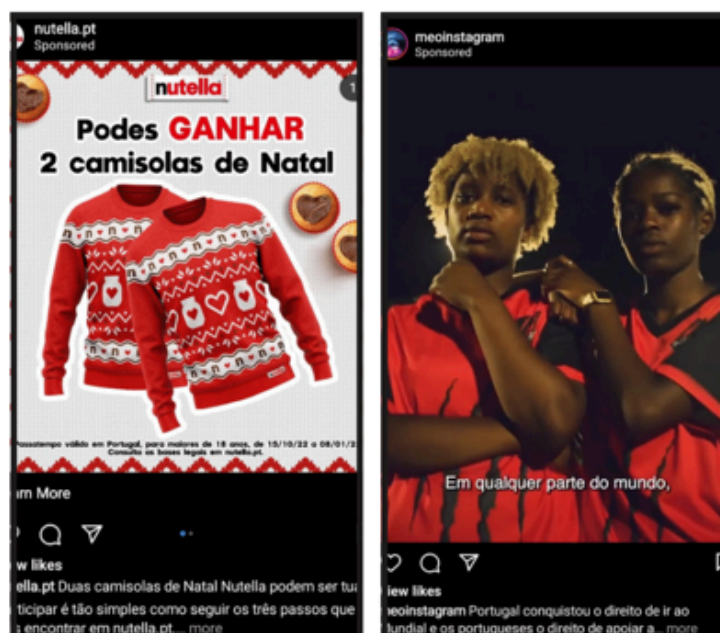
REELS: Uma das ferramentas mais recentes, o Reels são vídeos com maior edição e com objetivo de viralizar. Eles podem ser de 15 a 90 segundos e incluir todas as funções presentes no Stories.

INSTAGRAM ADS: A ferramenta de anúncios da rede social, com ela é possível promover fotos, vídeos e stories.

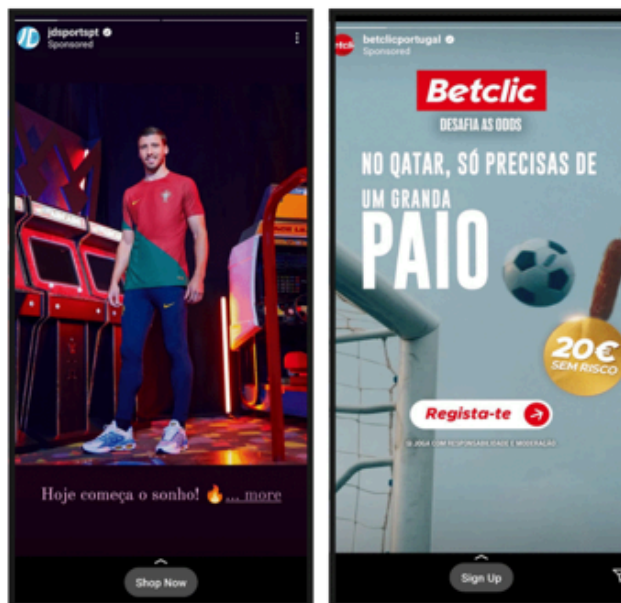
INSTAGRAM ADS

Com o Instagram Ads você seleciona os posts, stories ou Reels para serem promovidos e alcançarem o público desejado. O principal objetivo com estes posts patrocinados é gerar cliques, levar para sites e divulgar produtos.

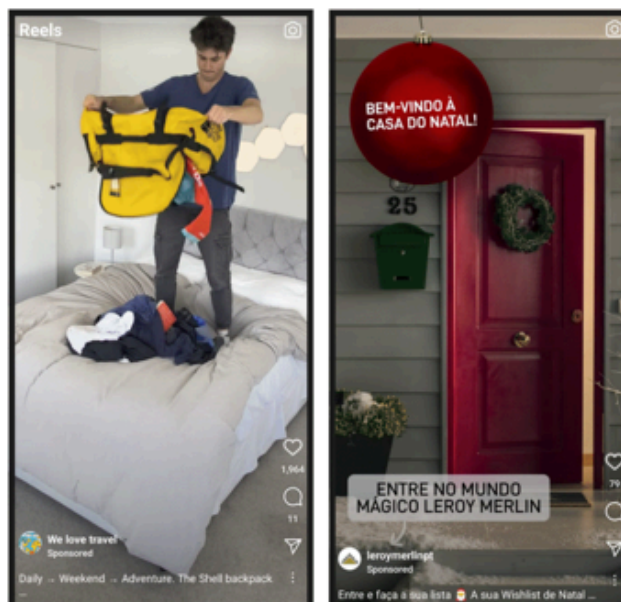
EXEMPLOS DE POSTS PATROCINADOS EM FORMATO DE CARROSEL DE IMAGENS E VÍDEO



EXEMPLOS DE STORIES PATROCINADOS



EXEMPLOS DE REELS PATROCINADOS



Uma das características mais importantes da ferramenta de anúncios do Instagram (que é a mesma do Facebook, vale ressaltar) é poder escolher para quem o anúncio irá chegar, o que chamamos de segmentação. Assim é possível, sabendo o seu público alvo, fazer os seus anúncios chegarem exatamente a eles. Alguns dos parâmetros que podem ser definidos são:

- **IDADE;**
- **GÉNERO;**
- **LOCALIZAÇÃO GEOGRÁFICA;**
- **INTERESSES GERAIS (DESPORTO, FILMES, MÚSICA, COMIDA, ETC.);**
- **INTERESSES DE CONSUMO;**
- **DISPOSITIVOS E SISTEMA DE ACESSO;**
- **MOMENTOS DA VIDA (SOLTEIRO, CASADO, TRABALHADOR, DESEMPREGADO, ESTUDANTE, ETC.);**
- **PÚBLICOS PERSONALIZADOS.**



TUTORIAL: COMO CRIAR SEU PRÓPRIO ANÚNCIO

Com seu perfil comercial, você pode começar a criar anúncios patrocinados através do Gerenciador de Anúncios do Facebook. O ideal é contratar um gestor de tráfego, profissional que já conhece a ferramenta e possui uma metodologia comprovada para criar anúncios de sucesso. Você pode contratar uma consultoria grátis com a Pontíz a qualquer momento.

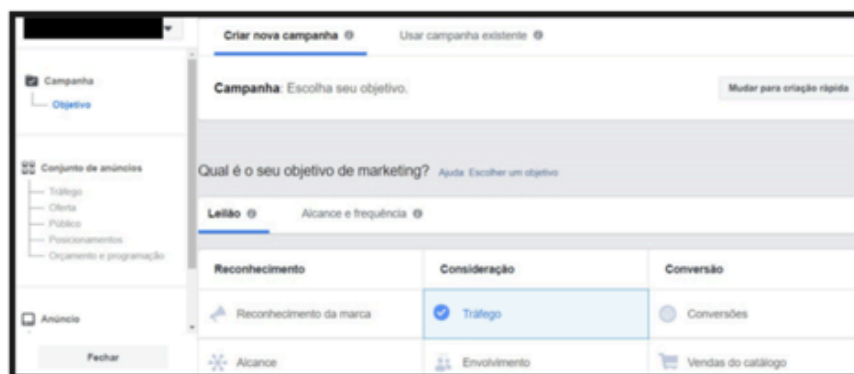
Porém, caso deseje, é possível você mesmo criar um anúncio.

1. ACESSO O GERENCIADOR DE ANÚNCIOS;

2. VÁ PARA A ABA “CAMPANHAS”

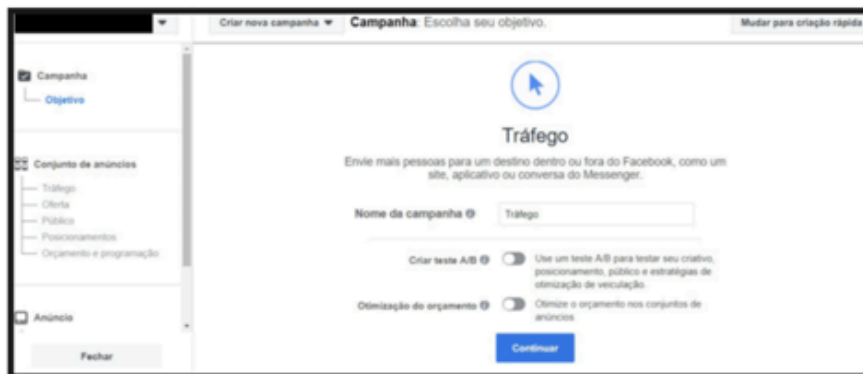
3. CLIQUE EM “+ CRIAR” E MUDE PARA O MODO GUIADO CLICANDO NO BOTÃO SUPERIOR À ESQUERDA.

4. NOMEIE SUA CAMPANHA E CLIQUE EM CONTINUAR



5. ESCOLHA O TIPO “TRÁFEGO”

6. AGORA DÊ UM NOME PARA O SEU CONJUNTO DE ANÚNCIOS DE TRÁFEGO.



7. NA SECÇÃO “TRÁFEGO” ESCOLHA ONDE DESEJA GERAR VISITAS, OU SEJA, NUM SITE, APLICATIVO OU MESSENGER/DIRECT.



8. NA SECÇÃO “PÚBLICO”, ESCOLHA A SUA SEGMENTAÇÃO.



9. NA SECÇÃO “POSICIONAMENTOS” DEFINA ONDE OS SEUS ANÚNCIOS IRÃO APARECER.



10. NA SECÇÃO “ORÇAMENTO E PROGRAMAÇÃO”, DEFINA QUANTO DINHEIRO E TEMPO IRÁ SER DEDICADO A ESSE ANÚNCIO.

11. APÓS ISSO, ESCOLHA A PÁGINA DO FACEBOOK DA SUA EMPRESA QUE SERÁ ASSOCIADA A ESSE ANÚNCIO NA SECÇÃO “IDENTIDADE”.



12. AGORA É A HORA DE CRIAR O ANÚNCIO EM SI. VOCÊ PODE CRIAR UM NOVO OU IMPULSIONAR UM JÁ EXISTENTE.



13. APÓS ESCOLHER AS DEFINIÇÕES, NA SEÇÃO “LINKS” VOCÊ IRÁ DEFINIR A LEGENDA E PODE VISUALIZAR O POST NO LADO DIREITO DA TELA.



14. POR FIM, FINALIZE EM “CONFIRMAR”.

CONCLUSÃO

É evidente a presença das redes sociais na vida das pessoas atualmente e deixar de usar uma ferramenta com tamanho potencial é um desperdício de oportunidades e crescimento para as empresas.

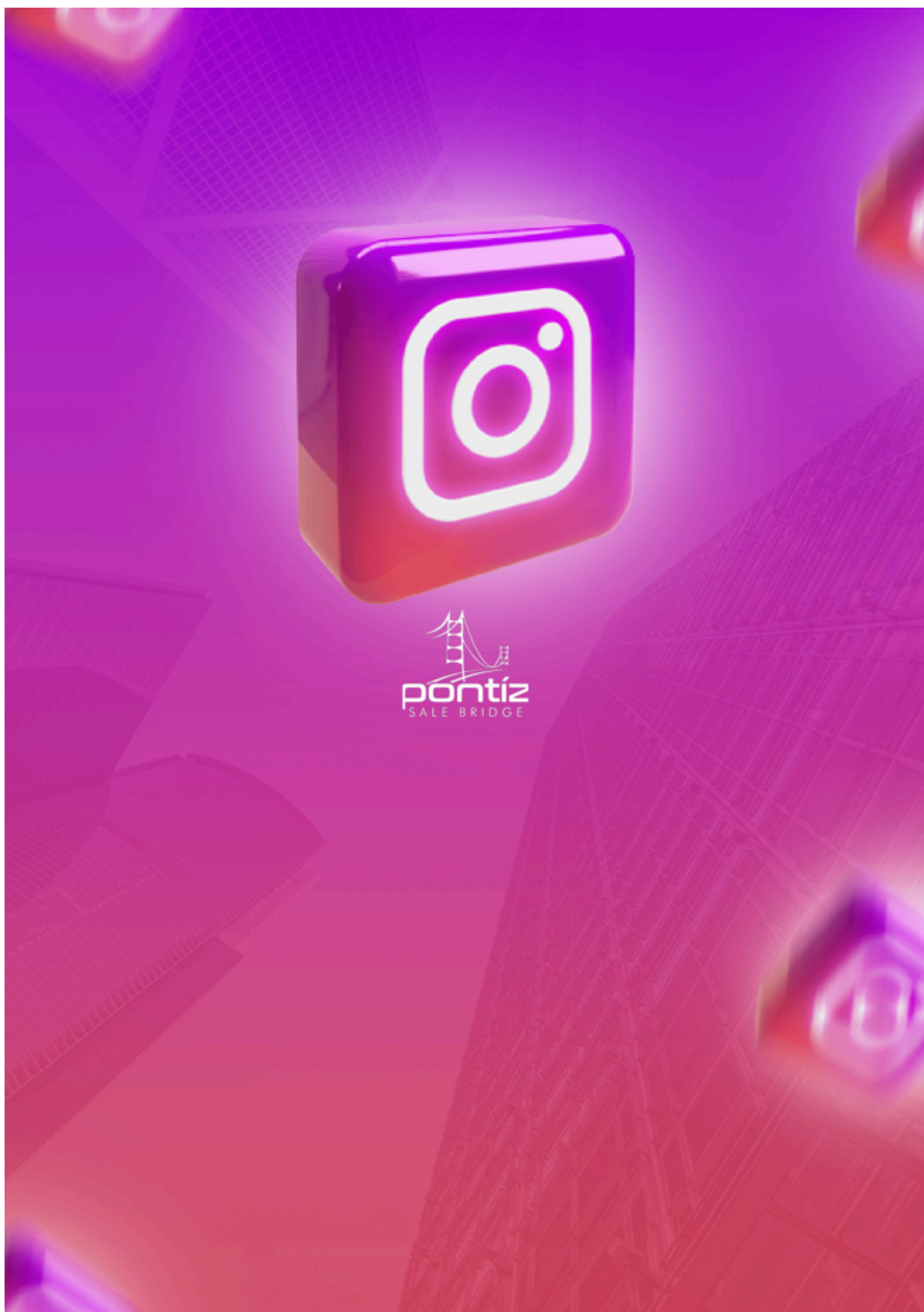
Além de proporcionar diversas ferramentas de engajamento e divulgação, o Instagram proporciona funções de análise e acompanhamento, de forma que é possível acompanhar o progresso e os resultados de forma clara e objetiva.

Com essa infinidade de possibilidades, a expertise e conhecimento são essenciais para o sucesso nas redes sociais e a Pontíz está à disposição para o ajudar a crescer digitalmente, expandindo os seus horizontes e atingindo novos resultados!

CLIQUE NO BOTÃO PARA ENTRAR EM CONTATO COM A NOSSA EQUIPA E RECEBER GRATUITAMENTE UM DIAGNÓSTICO COMPLETO DE MARKETING DIGITAL PARA SEU NEGÓCIO!

ENTRE EM CONTATO AGORA E RECEBA UM ATENDIMENTO PERSONALIZADO






pontiz
SALE BRIDGE

Fonte: Autor Próprio.

6.0 Anexos

Anexo I – Declarações de Candidaturas

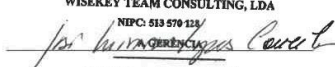


Declaração

A **Wisekey - Team Consulting, Lda**, Pessoa Coletiva n° 513570128, com sede em Av. Das Forças Armadas, 31 Quinta da Trajinha 5300-440 Bragança, declara para os devidos efeitos que acompanhou a empresa **Pontiz Marketing** no processo de validação da candidatura ao apoio “EMPREENDE XXI” e “Compromisso de Emprego Sustentável”.

Mais se informa, que as estratégias propostas estão alinhadas com as melhores práticas da indústria e têm potencial significativo para impulsionar o crescimento da empresa **Pontiz Marketing**.

Bragança, 16 de fevereiro de 2024

WISEKEY TEAM CONSULTING, LDA
NIPC: 513 570 128

Nome e assinatura



FORMULÁRIO DE CANDIDATURA
Medida Compromisso Emprego Sustentável

Identificação da oferta de emprego e da candidatura

Oferta de emprego nº 589224848 **Data da comunicação** 2023-07-25
Id de Candidatura 1874703 **Data de submissão** 2023-08-04

Identificação da entidade

2.1 NIPC/NIF: 309847940

2.2 Denominação social / Nome: FELIPE MAMEDE ARAUJO

Justifique a necessidade de efetuar a contratação de trabalhadores no âmbito desta oferta e se aplicável, a relevância para a economia local/regional

Pretende-se contratar um Secretário Administrativo e Executivo/ASSISTENTE ADMINISTRATIVO DE 3.ª.

Já celebrou algum contrato para os postos de trabalho desta oferta? Sim

Quantos contratos celebrou? 1

Trabalhadores contratados / a contratar

Nº	Nome	NISS	Retribuição mensal base €	Contribuições para a segurança social (%)
1	MAGNO EDUARDO DOS SANTOS BRITO	12155720216	760.00	23.75

Nos postos de trabalho, para os quais ainda não foi celebrado contrato de trabalho, declaro que irei celebrar contrato com:

- 0 jovem(ns) (idade igual ou inferior a 35 anos)
- 0 desempregado(s) de longa duração (inscrito como desempregado há 12 meses ou mais)
- 0 jovem(ns) que seja(m) desempregado(s) de longa duração
- 0 públicos desfavorecidos

A entidade empregadora é uma empresa que iniciou um processo especial de revitalização?

Não

A entidade empregadora é uma empresa que iniciou um processo no sistema de Recuperação de Empresas por Via Extrajudicial ou no Regime Extrajudicial de Recuperação de Empresas?

Não

A entidade, ou a profissão pretendida, encontram-se abrangidos por Instrumento de Regulamentação Coletiva (IRCT) ?

Não

Tipo de IRCT: **Data de publicação (aaaa-mm-dd):**

Entidades envolvidas no IRCT:

Associação patronal/Entidade empregadora

Associação sindical

Anexo II – Declarações de Mentorias



Fonte: Projeto YEB.



CERTIFICADO DE PARTICIPAÇÃO

DECLARA-SE PARA TODOS OS EFEITOS QUE **FELIPE MAMEDE**, PARTICIPOU NO **BOOTCAMP IDEATION - PROGRAMA DE EMPREENDEDORISMO**, QUE TEVE LUGAR NOS DIAS 18, 19, 20, 21 E 22 DE JULHO DE 2022.


A COORDENAÇÃO



Fonte: Projeto YEB.