



disruptive
digital
education

Advanced AI Driven Marketing

programa | bootcamp remote learning

Advanced AI Driven Marketing

Este bootcamp foi concebido por profissionais da área com uma vasta experiência nacional e internacional.

O QUE É?

Definir uma Estratégia de Marketing com Paid Media e de Conteúdo é fundamental para uma comunicação coerente entre marcas e consumidores, principalmente quando estamos perante a possibilidade de ativar Paid Media para potenciar os nossos resultados de negócio. Para uma correta definição de uma estratégia devemos ter pilares com estruturas bem organizadas e definidas em todas as áreas e canais para que seja possível planejar, executar, medir resultados e aprender com as próprias iniciativas e feedback dos clientes e prospects.

A estratégia de Paid Media e de Conteúdo para empresas é uma das suas maiores e melhores táticas de captação do interesse do seu público-alvo, bem como para o educar e lhe acrescentar valor. A Inteligência Artificial tem um papel fundamental numa Estratégia de Marketing Digital ajudando na criação de valor para quem comunica.

duração total 60h

investimento

400,00€ x 2 (sem juros)
(pronto pagamento: 5% de desconto)

nota Lotação limitada

ADMISSÃO

Idade Mínima de 18 anos.

SOBRE O CURSO

Definir uma Estratégia de Marketing com Paid Media e de Conteúdo é fundamental para a comunicação coerente das marcas e organizações. Neste bootcamp, irás aprender a pensar estrategicamente, planejar, criar e executar uma Estratégia de Marketing com Paid Media com Conteúdo coerentes, do topo ao fundo do funil de marketing e vendas, para a tua organização.

No final, estarás em plenas condições de desenvolver uma Estratégia de Marketing Digital com Paid Media multicanal adaptada aos diferentes formatos, com ajuda da Inteligência Artificial. Além disso, serás capaz de comunicar com as palavras certas junto da tua persona (ou personas), fortalecer a tua relação com os visitantes e criar os verdadeiros embaixadores da marca: os teus clientes.

OBJETIVOS

Com esta formação, os alunos serão capazes de estimular o pensamento estratégico, crítico e criativo, a partir da perspetiva do cliente, estimulando o processo de pensar, planejar e executar conteúdos relevantes e inovadores. Vão ainda aprender como construir uma estratégia com início, meio e fim, considerando o funil de marketing e vendas, e incluindo todas as ferramentas necessárias para fazer isto acontecer, incluindo as tools de Paid Media e de Inteligência Artificial.

PERFIL

O bootcamp de Advanced AI Driven Marketing é destinado a profissionais de Comunicação, Marketing e Gestão que queiram aprofundar os seus conhecimentos de Marketing Digital utilizando Estratégia, Paid Media, Inteligência Artificial e Conteúdos..

REMOTE LEARNING

Esta formação irá manter e garantir a qualidade dos cursos presenciais, uma vez que as aulas em formato remote learning decorrem num ambiente de sala de aula virtual, com formação live, permitindo assim que todos os participantes se conheçam e interajam entre si, adquiram conhecimento independentemente da sua localização e beneficiem de feedback em tempo real.

A formação será estruturada por sessões em direto transmitidas a partir de estúdios em Lisboa e no Porto, devidamente equipados tecnicamente com tecnologia broadcast ao nível de áudio, luz e imagem multicâmara. O acesso às aulas, conteúdos e documentação de apoio será feito através de uma plataforma, aliada a um sistema de vídeo e áudio conferência online com interação bidirecional entre os tutores e formandos.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

1. Estratégia de Marketing Digital e Negócio

Os diferentes frameworks de Estratégia
A evolução dos 4 Ps
Marketing x Marketing Digital x Omnichannel
Inbound Marketing
Por que apostar em Marketing de Conteúdo?
Nem só de conteúdo vive o Marketing: estratégias e canais complementares
Funil de Marketing e Vendas
Como construir uma estratégia para o seu Negócio
Buyer Persona e definição de uma lead qualificada
Jornada de compra
Como definir um SMART goal
Apresentação de um caso de sucesso
Métricas e funil de vendas
Como estabelecer as suas métricas para Content Marketing
Definição de KPIs e metas em marketing de conteúdo
Análise competitiva e de posicionamento

2. Paid Media e Inteligência Artificial : Anúncios em Google, Facebook & Instagram

- Introdução e Contexto Geral:
O que é Paid Media e como se relaciona com Owned e Earned Media;
O consumidor atual e a sua importância em Paid Media;
Estratégia de Marketing Digital aplicada a Paid Media;
Matriz de Estratégia para Paid Media;
As Disciplinas Paid Media em Marketing Digital;
Caso de Estudo: IKEA e Galp;
Planeamento Digital de Paid Media;
Casos Práticos: utilização de budget fictício para planeamento digital.
- Search:
A importância da pesquisa e o seu enquadramento na jornada do consumidor;
Funcionamento e regras do leilão Google Ads;
Boas práticas de estrutura de ad groups;
Otimização de lances;
Boas práticas para criação de anúncios;
Medição de conversões;
Análise de campanhas;
Implementação de estratégias de otimização;
Extensões de anúncios;
Listas de Remarketing;

2. Paid Media e Inteligência Artificial : Anúncios em Google, Facebook & Instagram

- Social Media Ads - Meta e Tik Tok Ads

Estrutura de campanhas;

Tipos de segmentação;

Posicionamentos Facebook, Instagram, Tik Tok e outros;

Formatos de anúncios: estático, vídeo, stories e reels;

Melhores práticas de anúncios.

- Display Advertising

Planeamento, criação e manutenção de campanhas display;

Otimização e avaliação de campanhas display;

Formatos suportados;

Segmentação e definição de públicos;

Método de compra.

- Online Vídeo: YouTube Ads

Formatos suportados;

Segmentação e definição de públicos;

Método de compra;

Métricas e resultados.

- Áudio Online: Spotify Ads e Podcasts

Formatos suportados;

Segmentação e definição de públicos;

Método de compra;

Métricas e resultados.

- Analytics e Fim da campanha e Agora?

Análise e definição de métricas de análise;

Objetivos vs. KPI's da campanha;

URL's Parametrizado e Fontes de Tráfego;

Funil de Conversão;

Insights e Learnings;

Preparação da próxima campanha.

3. E-mail Marketing

Email Marketing: uma ferramenta de relacionamento e conversão

Conceito de Email Marketing

Bons e maus exemplos

Automação de email e nutrição de leads

Gestão da base de dados, segmentação, GDPR /RGPD

A importância dos formulários

Como construir um email marketing de sucesso: melhores práticas

Teste A/B para Email

Métricas para Email

Exercícios com ferramenta de e-mail marketing

4. Criação de Conteúdo otimizado para o digital

Inbound marketing:

Conceitos básicos de SEO

Mensuração de resultados em SEO e gestão da equipa

Organização dos conteúdos de blog

Conteúdo para sites

Conteúdo para landing pages

Mensuração dos resultados para sites e landing pages

Estratégia de redes sociais

Planeamento estratégico em Social Media

Dos objetivos de negócio às estratégias de conteúdo

Digital Storytelling

Criação de conteúdo (do's & don'ts)

Pesquisa de tendências e benchmark

Como trabalhar com influenciadores

Parcerias de marca

Community Management ativo

Gestão de social em multiplataforma

Tendências e evolução

Social Commerce

O Papel da Inteligência Artificial

CERTIFICAÇÃO

A certificação é entregue aos alunos em formato digital e inclui: carga horária, modular e total do curso, temáticas, notas finais de cada módulo e média final do curso, certificação DGERT, carimbo e assinatura (da coordenação pedagógica do programa ou administração da escola).

RECRUTAMENTO

EDIT. tem como missão principal a aceleração das carreiras profissionais e empregabilidade dos alunos. Não só desenvolvemos formações práticas que permitem aprender com profissionais reconhecidos no mercado, como também damos acesso a uma rede de parceiros de recrutamento.

DOCUMENTAÇÃO DE APOIO

A inscrição no bootcamp de Advanced AI Driven Marketing inclui acesso a publicações e a documentação de suporte nas aulas, incluindo um conjunto de recursos bibliográficos e formações on-line de suporte às atividades de ensino, investigação e aprendizagem.

SOPP

Para se inscreverem no bootcamp de Advanced AI Driven Marketing, os alunos necessitam de agendar uma SOPP (Sessão de Orientação Pedagógica & Profissional) gratuita, com um dos Student Admissions Managers da EDIT.

Esta SOPP tem como objetivo dar a conhecer, em pormenor, a metodologia da escola, as instalações, enquadrar o perfil do candidato, analisar as expectativas em relação ao curso e esclarecer eventuais dúvidas sobre o mesmo.

EQUIPAMENTO

Um computador com ligação a internet;

Webcam e microfone;

Documentação em formato digital.



disruptive
digital
education

weareedit.io

EDIT.
Lisboa

Alameda D. Afonso Henriques, 7A
1900-178 Lisboa

(+ 351) 210 182 455
(chamada para rede fixa nacional)
geral@edit.com.pt

EDIT.
Porto

Rua Alferes Malheiro, 226
400-057 Porto

(+ 351) 224 960 345
(chamada para rede fixa nacional)
geral@edit.com.pt