

"Content" e "Inbound Marketing".

Mudança de paradigma
na estratégia de marketing.

Content e Inbound Marketing são metodologias que exigem uma abordagem diferente do marketing tradicional. A bi-direcionalidade da internet mudou as regras do jogo: os Consumidores são mais proactivos e informados no processo de compra.

Estrutura:

Marketing tradicional v *Inbound e Content Marketing*;

Desenvolver conteúdos (*content*) relevantes e atractivos;

Introdução à metodologia da Hubspot™;

A tecnologia não é um "papão": básicos que importa compreender;

Caso de estudo #01

Caso de estudo #02

Objectivos:

Dotar os participantes de informação e conhecimento sobre a nova realidade do Marketing na era digital. Ajudar a criar sentido crítico sobre o desenvolvimento de conteúdos para a comunicação das suas marcas. Aprofundar conhecimentos em áreas técnicas (SEO, por ex.) e testar ideias para uma estratégia de marketing digital.

Sobre o autor:

Filipe Gill trabalha com marcas desde o tempo em que Maradona jogava no Nápoles. Estudou Economia e Design em Inglaterra e trabalha em Portugal desde 1992. Ajudou a fundar a Tux & Gill, a Who e a Mediadellarte e trabalhou com marcas como Pepsi, Vulcano, BP, Autoridade da Concorrência, Galp, ISEG, APS e Novadis.

Tem a convicção que as marcas ganham em ter coração e sentido de humor para criar ligações com os seus Clientes, Consumidores e Audiências.

Filipe nasceu em Lisboa no ano em que morreu Winston Churchill.

Outros cursos em desenvolvimento por Filipe Gill:

Branding: porque é importante

Creative Cloud para Marketeers