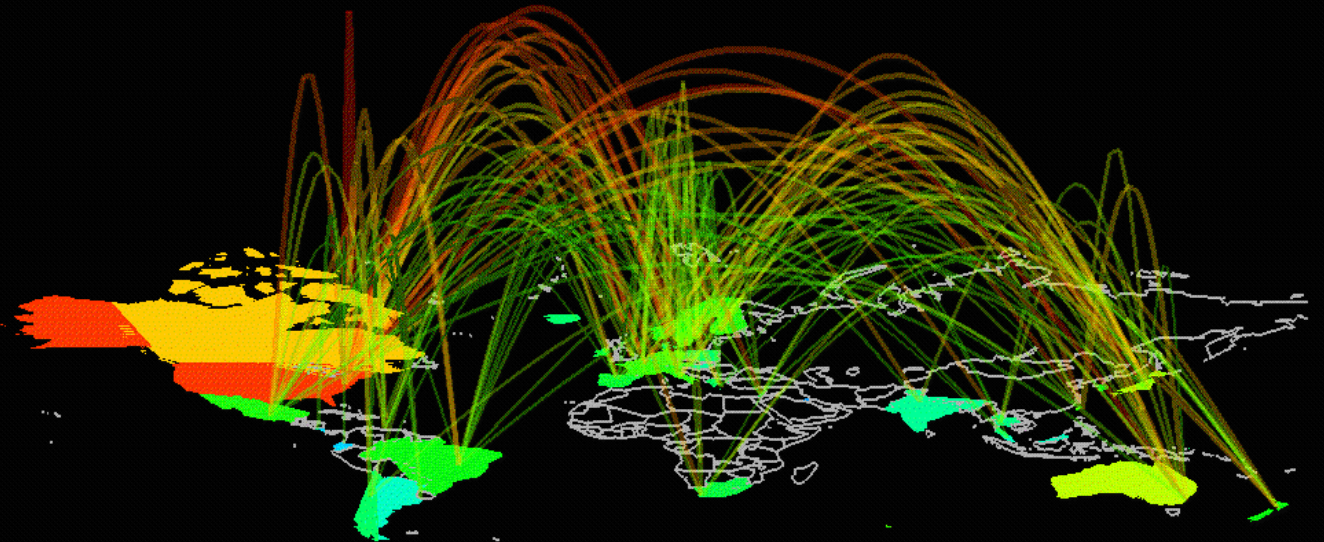




# Estratégia e Plano de e-Marketing



**e-Marketing**

**estratégia : nenhuma**

**site simples e estático (14%)**



**site interactivo (51%)**



**site totalmente interactivo e dinâmico**

**22% e-commerce**

**12% integrado na totalidade com o resto da empresa**

**Fonte: KPMG survey of Top 500 Euro businesses, [www.kpmg.co.uk](http://www.kpmg.co.uk).**

# E o plano de e-marketing ?

## ***Opção 1 - Plano separado***

- Ultrapassa dificuldades culturais
- Área com dinâmica e desenvolvimento próprios
- Dificuldades de integração funcional

## ***Opção 2 - Parte integrante do plano de marketing***

- Mesmo ritmo do resto da empresa (lento!)
- Maior facilidade de integração funcional

# A Internet contribui para as vendas ?

*www.dell.com*

Mais de 50%



*www.chip7.pt*

Cerca de 25%



E o papel influenciador - meio de comunicação ?

# Afinal para quê estar na Internet ?

1.Melhoria da imagem institucional da empresa

2.Melhoria do serviço a clientes

3.Aumento da visibilidade da empresa  
e das suas marcas, produtos e serviços

4.Expansão para outros mercados

5.Possibilidade de transacções online

6.Redução dos custos de comunicação



# Que plano de e-marketing ?

Decisão 1 - Qual a audiência potencial ?

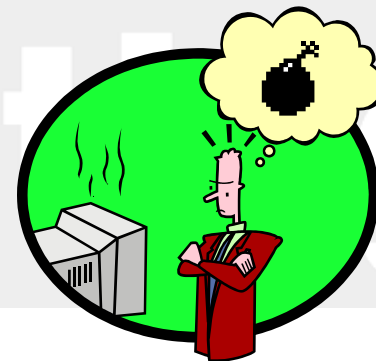
Clientes ou potenciais clientes



Funcionários

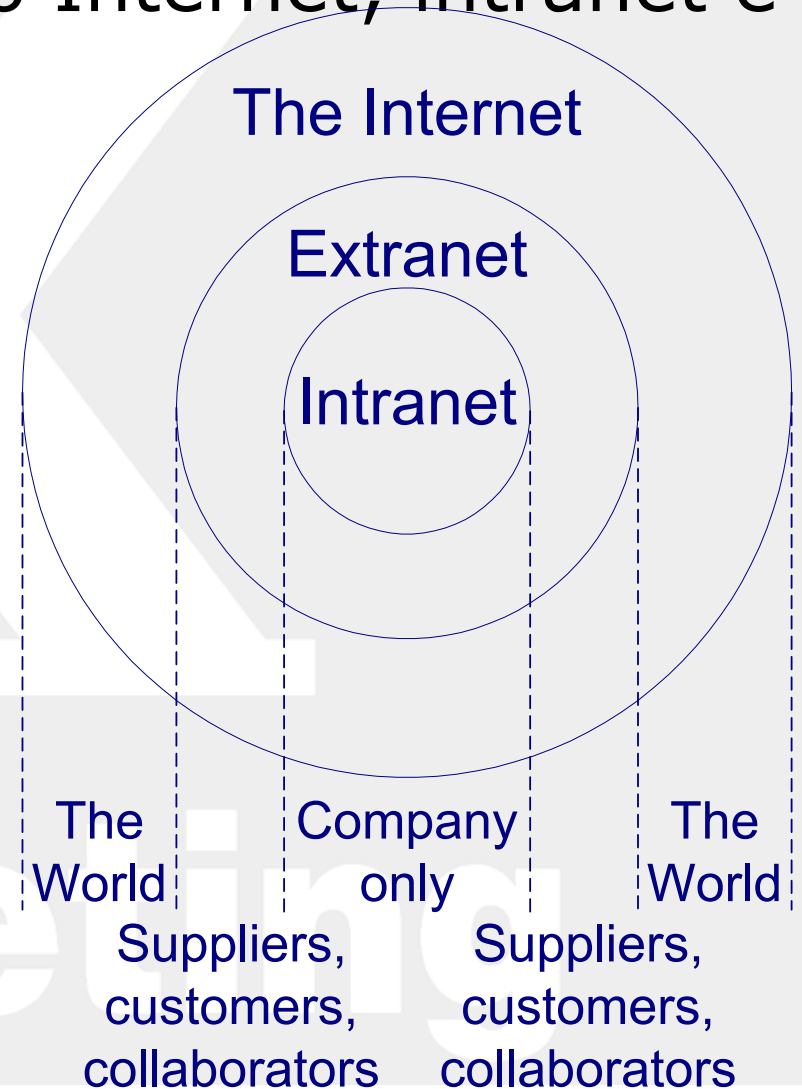


Parceiros de negócio



# Que plano de e-marketing ?

Decisão 2 - Integração Internet, intranet e extranet



# Que plano de e-marketing ?

## Decisão 3 - O e-marketing e a comunicação

- 1.O URL em todas as campanhas offline?
- 2.O site alinhado com as campanhas offline?
- 3.Como serão as relações públicas tratadas pelo site?
- 4.Como vai o site construir relações com os clientes? Personalização?
- 5.Adaptação do serviço a clientes ao site e vice-versa?
- 6.Serão disponibilizadas vendas on-line?
- 7.Que utilização como suporte a promoções de vendas?



# Que plano de e-marketing ?

Decisão 4 - Marcas offline passam para online?

**1. Transferência simples da marca offline para os negócios online**

**2. Criação uma variante da marca offline**

**3. Associação com uma marca online existente**

**4. Criação de uma nova marca para os negócios online**

# Que plano de e-marketing ?

## **Decisão 5 - Parcerias estratégicas e outsourcing**

**1.Parceria tecnológica (web design, web development, ISP)**

**2.Parcerias media (promoção e comunicação)**

**3.Parcerias bundle**

**4.Parcerias distribuição**

**5.Parcerias com fornecedores (entrega de produtos)**

**6.Parceria financeira (transacções electrónicas de dinheiro)**

# Que plano de e-marketing ?

## Decisão 5 - Parcerias estratégicas e outsourcing

1. Agência de publicidade - McCann



2. Agência de web marketing

3. Empresa web design e web development - Neurónio

4. Consultores de Gestão e Tecnologias de Informação – PWC-IBM

5. Internet Service Provider



6. Operador logístico - CTT



# Que plano de e-marketing ?

Decisão 6 - Estrutura organizacional



marketing

# Que plano de e-marketing ?

## Decisão 6 - Estrutura organizacional



# Que plano de e-marketing ?

## Decisão 7 - Orçamento (Estrutura de custos)

### 1. Custos iniciais de criação do site

- Registo subdomínio
- Webhosting / Webhousing
- Web development / Web design
- Criação e aquisição de conteúdos



### 2. Custos iniciais de promoção do site

- Meios (online e offline)
- Bellow the line

# Que plano de e-marketing ?

## Decisão 7 - Orçamento (Estrutura de custos)

### 1. Custos manutenção do site

- Medição de eficiência
- Correcção e actualizações

### 2. Custos de promoção correntes

### 3. Custos de relançamento



# marketing

# Que plano de e-marketing ?

## Decisão 7 - Orçamento (Estrutura de custos)

### VALORES ?

Manutenção: 25 a 50% do custo de desenvolvimento

Promoção corrente: 50 a 100% do custo desenvolvimento

Lançamento: Concorrência ?





# Que plano de e-marketing ?

## **Decisão 8 - Cronograma**

**1. Pré-desenvolvimento**

**2. Planeamento de conteúdos**

**3. Desenvolvimento de conteúdos e teste**

**4. Colocação em produção**

**5. Campanha lançamento**

**6. Promoções regulares**

# Questões?

**Joaquim Hortinha**  
**hortinha@x-marketing.net**  
**www.x-marketing.net**

**marketing**