



DIGITAL ANALYTICA **INDUSTRY B2B**

2 Dias

Dias úteis e Sábados:

- 09:00 às 13:00
- 14:00 às 18:00

Curso **especializado para sectores e indústrias** dando resposta às necessidades específicas do negócio empresarial entre Clientes, Parceiros e Fornecedores

Sobre a Digital Analytics Academy™

A DAA tem a missão de fomentar o conhecimento em tempo real através das práticas e experiências que transformam a indústria digital.

Neste contexto a DAA aposta em cursos especializados nas áreas de **Marketing Analytics** e **Intelligence** destinados a capacitar profissionais de diferentes proveniências.

A oferta formativa assenta em **4 pilares** essenciais na aquisição de **Competências Digitais**:

- **Comunicação e Visualização de Dados:**
[Data Storytelling MasterClass](#)
- **Gestão do Conhecimento em Analytics & Insights:**
[Digital Analytica BootCamp](#)
[Digital Analytica Industry B2B](#)
- **Tecnologia de Suporte e Integração:**
[Google Analytics Ultimate](#)
- **Cultura Digital e Inovação:**
[Digital Acceleration XP Inspire Your Team](#)

Esta estrutura pedagógica é permanentemente avaliada de acordo com as tendências da indústria digital e escrutinada por auscultação regular ao mercado.

Qual a importância deste Curso?

O **Digital Analytica Industry B2B** é um programa especialmente pensado para o ambiente **corporativo** procurando responder a necessidades muito concretas de **sectores e indústrias**.

Desenhado para envolver Executivos de **clusters estratégicos do tecido empresarial Português** em projectos baseados nas boas práticas e casos de sucesso.

As relações de negócio entre fornecedores, clientes e parceiros podem ser potenciadas através do marketing digital.

Este programa encontra-se estruturado nas acções comerciais e vendas entre empresas e empresários em diferentes mercados geográficos, sendo um excelente complemento aos cursos de marketing digital que têm o seu foco no consumidor final (B2C).

*“More than three-quarters of all B2B purchasers today, including both small businesses and enterprise customers, have only limited interaction with salespeople. Instead, these buyers rely on **digital resources** – such as suppliers’ and third-party websites, videos, buyer reviews, blogs, and social media.”*

– Boston Consulting Group: “How Digital Leaders are Transforming B2B Marketing”, April 2017

Grau de Especialização

As relações B2B possuem contornos muito específicos que podem ser maximizados através da **especialização de métodos e processos de marketing**.

O objectivo pedagógico deste Curso é aplicar o **potencial das ferramentas e técnicas de digital marketing analytics** a favor das actividades dos gestores que necessitam de ampliar o seu leque de competências no desenvolvimento dos negócios corporativos, nomeadamente:

- Prospecção e Criação de mercados domésticos ou internacionais;
- Identificação de Parceiros e Distribuidores de negócio;
- Promoção de Marcas Corporativas;
- Explorar plataformas alternativas de comércio (*Marketplaces*)

EXEMPLOS de SECTORES e INDÚSTRIAS APLICÁVEIS:

- HOTELARIA, TURISMO E LAZER
- CALÇADO E VESTUÁRIO
- TÊXTEIS E CONFECÇÃO
- AGROALIMENTAR E FLORICULTURA
- ENERGIA E ELECTRÓNICA
- VINHO E BEBIDAS
- CORTIÇA E REVESTIMENTOS
- DISTRIBUIÇÃO E TRANSPORTES

A quem se destina?

A todos os **profissionais B2B** que estejam a iniciar funções e projectos no marketing digital e necessitem de aprofundar a sua experiência em Analytics:

- Novas gerações de licenciados ou praticantes de marketing;
- Gestores em áreas industriais que precisem de reforçar competências em marketing digital;
- Executivos em transição de carreira (funcional, sectorial, etc.)

Requisitos de Inscrição:

- Tomar conhecimento das Condições de Inscrição
- Preencher o formulário de inscrição
- Efectuar o pagamento da propina do Curso

No sentido de adequar perfeitamente os objectivos pedagógicos do Curso às expectativas de cada Participante a DAA poderá promover um contacto prévio com o interessado(a).

O que vai aprender?

- Definir objectivos e metas de negócio: Modelos de Medição para segmentos B2B;
- Enquadrar o universo de métricas e indicadores de performance;
- Aplicar técnicas de pesquisa, prospecção e auscultação com recurso a diversas ferramentas;
- Avaliar resultados, tendências e dinâmicas (Data-Driven) relacionadas com o negócio;
- Demonstrar o retorno do investimento em Marketing Digital B2B;
- Reportar insights com atributos accionáveis



Programa Base

Parte 1

- *Goal Step: Definição de Metas e Objectivos*
Caracterizar o propósito das acções e iniciativas
- *Data & Tool Step: Métricas e KPI*
Determinar a tipologia de dados e a tecnologia de suporte
- *Listening Step: Auscultação de Mercado*
Identificar evidências durante a operação
- *Intelligence Step: Gestão do Conhecimento*
Demonstrar valor a partir dos indicadores
- *Actionable Step: Tomada de Decisões*
Actuar sobre o conhecimento – Próximos passos

Parte 2

- Partilha de Casos e Exemplos de Sucesso
- Enquadramento dos Trabalhos Práticos
- Realização de Tarefas (“Hands-On”)
- Apresentação de Resultados
- Avaliação e Recomendações

Os conteúdos deste curso são actualizados continuamente no sentido de proporcionar aos participantes o acesso ao melhor conhecimento possível.

Formador



ANDRÉ ZEFERINO

Formado em Gestão com várias especializações em Marketing (Digital Marketing Analytics, Marketing Management e Neuroscience for Marketing Research) tem dedicado a sua carreira aplicando esta área a diferentes indústrias (Energia, Banca e Tecnologia) na perspectiva da medição estratégica e analítica em relação ao consumidor.

Foi pioneiro na realização do primeiro evento em Portugal dedicado exclusivamente à indústria de web analytics realizado em 2009 (*Practitioner Web Analytics*, reunindo várias empresas e profissionais em debate sobre a medição do sucesso online).

É fundador e CEO da Work Value Intelligence, consultora especializada em marketing intelligence, digital analytics e customer insights, ajudando as empresas a cultivar os processos de medição nas suas estratégias.

Além de autor e orador convidado em vários eventos da área, dá aulas em programas de Pós Graduação e Executive Education no IADE Creative University, Universidade Europeia, ISEG, Universidade do Minho e Católica Lisbon.

No seu livro “Digital Marketing Analytics”, André Zeferino aborda os pressupostos do Marketing Digital, quais as ferramentas e métricas disponíveis e como otimizar estratégias digitais.

Incluído na Inscrição:

- Acção Pedagógica presencial
- Logística de Acolhimento: Coffee-Break e Staff de Apoio
- Conteúdo de suporte à formação
- Certificado de Participação
- Livro “Digital Marketing Analytics” de André Zeferino

Por favor consulte as [Condições de Inscrição](#)

Para qualquer informação sobre o Curso **Digital Analytica Industry B2B** poderá contactar a DAA através do email: info@digitalanalytics.pt

EFFECTUAR [INSCRIÇÃO](#)

“TRANSFORMING MARKETING INTO A DIGITAL FUNCTION

Changes demand that B2B CMOs look closely at their departments and rethink their approach, from strategy through capabilities and organization.”

– Boston Consulting Group: “How Digital Leaders are Transforming B2B Marketing”, April 2017