

FEIRAS



» DEFE - Departamento de Feiras
São 11 setores de atuação e benefícios especiais para nossos associados.
» Site: <http://bit.ly/abimaq-feiras2017> » Tel.: (11) 5582-6428 » E-mail: feiras@abimaq.org.br

Transformação do Marketing Digital na Indústria é debatido na ABIMAQ

Nessa primeira edição, o seminário contou com a presença de especialistas na área do marketing que abordaram temas como transformação digital e cliente 4.0, oportunidades e desafios nas redes sociais, geração de negócios nas buscas no Google, inbound marketing, marketing de conteúdo, e sobre a conexão do marketing com vendas



«Nosso intuito com o seminário é entendermos o que é, e como está se dando a transformação do marketing digital na indústria, mostrar o potencial das redes sociais e as estratégias digitais para que possamos implementá-las nas empresas, potencializando com isso seus resultados, conquistando novos clientes e melhorando a rede de relacionamentos», ressaltou João Carlos Marchesan, presidente do Conselho de Administração das entidades, na abertura do evento, realizado no dia 15 de agosto, em São Paulo.

Lariza Pio, gerente de Marketing, Comunicação, Feiras e Eventos da ABIMAQ, afirmou que o seminário foi uma oportunidade que a indústria e os nossos associados tiveram para aprender como o marketing digital pode ajudá-los a melhorar os seus negócios, conquistar mais clientes e novos mercados, e principalmente, estar à frente dos concorrentes.

TRANSFORMAÇÃO DIGITAL E CLIENTE 4.0

Cristiano Santos, consultor de Mídias Sociais e Marketing, abordou o

tema Transformação Digital e Cliente 4.0. E disse que quando interagimos em redes sociais temos que estudar o nosso nicho, mas devemos ir além, precisamos entender o comportamento humano, suas emoções e necessidades.

Para o Cristiano, quando as empresas que pretendem engajar o público, tem que realizar ações humanizadas. Ele também acrescentou que o profissional sempre deve respeitar a linguagem de cada rede social e evitar textos longos nos posts sempre que possível.

DEBATE SOBRE MÍDIAS SOCIAIS

No seminário houve um debate sobre oportunidades e desafios nas redes sociais com a participação do Rafael Moreira Lima, Sales Account Executive no LinkedIn, Jason Baroni, especialista do Facebook e Instagram, e Lucas Torres, Especialista em YouTube.

No debate cada palestrante comentou como atuar nas redes, e também, dicas e experiência profissionais, o público presencial e online também participou esclarecendo suas dúvidas sobre o tema.

MARKETING DE CONTEÚDO

Como gerar negócios com buscas no Google foi tema da apresentação do Rafael Rez, estrategista de Marketing Digital. Ele destacou a importância da presença das empresas no Google, que hoje é o maior mecanismo de pesquisa do mundo.

Segundo Rez, marketing de conteúdo é sobre ajudar a comprar, resolver problemas e colocar o produto dentro do contexto da vida do consumidor. Nos aconselhou também a não criar conteúdos sobre o produto ou serviço, mas sim, que ajude as pessoas a fazer algo que elas querem ou precisam, que inclui o produto ou serviço como parte do processo.

Gabriel Folis, Customer Success Manager da RD Station, abordou o tema Inbound Marketing – Aprenda como criar uma máquina de captar clientes. Ele disse que transformar sua empresa em um veículo de comunicação é uma necessidade cada vez mais presente nos dias de hoje.

Folis disse de forma direta aos presentes: “É preciso começar a influenciar o cliente antes da compra, sem esquecer, de converter esse visitante em lead para a base de dados da organização”.

CONECTANDO MARKETING E VENDAS

Rogério Silva, consultor da DNA de Vendas, finalizou o seminário com palestra sobre ‘Inovação e Criatividade em Vendas’, e nos mostrou como as indústrias devem aperfeiçoar e conectar os departamentos de marketing e vendas. ■



5 DICAS QUE VOCÊ PODE APLICAR HOJE NA SUA INDÚSTRIA

- » Dica 1: Foque no consumidor
- » Dica 2: Crie um blog
- » Dica 3: Entenda a jornada de compra do seu cliente
- » Dica 4: Invista para gerar resultados
- » Dica 5: Não venda de forma tradicional

» NOVAS EMPRESAS ASSOCIADAS

» Agritauro Máquinas e

Equipamentos Agrícolas Eireli

• Guarulhos/SP

» Albrecht Equipamentos Industriais Ltda

• Joinville/SC

» Aumaq RS Ltda

• Caxias do Sul/RS

“A Aumaq RS acredita e aposta na força e seriedade da ABIMAQ, que tem desempenhado um importante papel de defesa dos interesses dos fabricantes de máquinas do Brasil. Por meio da associação, buscamos ampliar nossa rede de contatos, nos informarmos sobre as principais novidades do setor, e de alguma forma, contribuir para o crescimento da entidade”

» Central Solar Indústria e Comércio de Geradores Fotovoltaicos LTDA

• Imbuia/SC

» Comber Indústria Ltda.

• Rio Verde/GO

» Eco Alves Indústria e Comércio de Equipamentos Avícolas Ltda.

• Astorga/PR

» Ecopromo Importação e Comércio de Máquinas - Eireli

• São Bernardo do Campo/SP

“Nós escolhemos a ABIMAQ, pois além de nos dar todo suporte necessário, está sempre nos atualizando sobre as novidades no ramo industrial, entre aspectos econômicos, políticos entre outros”.

» Guilherme Cortellini Verruck (VCG Indústria Agrícola)

• Veranópolis/RS

» Heatserv Indústria e Comércio Ltda

• Indaiatuba/SP

» Lemos e Azevedo Treinamentos em Segurança do Trabalho - ME

• Guarulhos/SP

» Lift Technologies Brasil

Soluções em Intralogística Eireli

• Indaiatuba/SP

» Metalurgica Martins Ltda

• Araranguá/SC

» Polysack Indústria Ltda

• Leme/SP

» Sotreq S/A

• Contagem/MG

» Teixeira Implementos Rodoviários Ltda

• Cascavel/PR

» Wolkeba Indústria e Comércio de Equipamentos Hidráulicos Ltda.

• São Sebastião da Gramma/SP