**AGÊNCIA DE MARKETING KUDICA digital**

A KUDICA é uma agência integrada que entrega criatividade e soluções inovadoras para otimizar os resultados das empresas. Nascemos com o objetivo de humanizar marcas e formar pontes entre os negócios e seus clientes. Conhecer a jornada do seu cliente e desenhar um plano estratégico de marketing, que irá conectar as pessoas e suas histórias, é a nossa paixão.

Somosuma agência integrada e inovadora com soluções criativas, atuamos em marketing e publicidade, com foco em performance e resultados eficazes. Levamos para eles nossa inteligência estratégica para traçar um planejamento personalizado, baseado na necessidade, seja focado na marca, serviço e/ou produto.

O nome KUDIKA é de origem da língua nacional kikongo que significa crescimento.

A nossa metodologia de trabalho consiste em compreender, planejar, Estratetizar, executar, gerir, mensurar e optimizar os resultados das empresas.

"Conectando negócios e clientes"

“Nascemos de um ideal. Um sonho que se tornou realidade”

Se está em busca de inovação, engajamento e resultados, encontrou a agência certa

"Com a KUDICA você não será mais um cliente, e sim um parceiro para desenvolver experiências marcantes aos seus clientes"

**Cultura organizacional**

**Missão**

Nossa missão consiste em fazer com que cada cliente seja reconhecido como autoridade em seu segmento de actuação. Agregar valor ao negócio, potencializar o crescimento das operações, promover e estreitar o relacionamento do cliente com o seu público alvo.

Conhecer e satisfazer as necessidades dos nossos clientes, através de um serviço de excelência capaz de dar uma resposta imediata, com soluções inovadoras e eficazes. Contribuir para a criação de valor através de orientações adequadas para o mercado, oferencendo informação de marketing determinantes para o sucesso dos seus negócios por intermedio de metodologias inovadoras.

Melhorar a lucratividade e o crescimento do seu negocio. Conectando pessoas e marcas em experiências interativas, criativas, personalizadas e inteligentes, favorecendo empresas a vencer suas metas.

**Visão**

Ser referência em comunicação e execução de projetos de marketing e serviços digitais. Reconhecida pelos clientes e pelo mercado como uma empresa parceira, inovadora e criativa, que oferece sempre os melhores produtos e soluções em marketing e publicidade.

Ser uma agência líder no mercado de soluções de marketing, com inovação e excelência, focada nas reais necessidades dos nossos clientes, com o objetivo de servir as pessoas, orientar os clientes para as melhores decisões de marketing.

**Valores**

Somos uma empresa dirigida por propósitos o que faz com que valorizemos a Criatividade, Responsabilidade, Integridade, Comprometimento, Versatilidade, Inteligência, Inovação, Ética profissional, Superação dos resultados e Melhoria contínua, Resultado, Talento, Paixão, Motivação, Sucesso, Trabalho em Equipe, Urgência, Pró-actividade, Determinação e Entusiasmo. Lutamos para manter a Transparência e o Comprometimento nas relações com clientes, parceiros e colaboradores.

**Nossos Serviços**

1. **CRIAÇÃO WEB**

Ter um endereço na internet e ser encontrado pelo seu cliente é fundamental para o seu negócio. O site torna o contacto mais imediato e abrangente, e o desenvolvimento da sua página na web com profissionalismo é uma forma de mostrar ao mercado que tem uma marca sólida e confiável.

* Websites;
* Blog;
* Lojas virtuais/ E-commerce;
* Catálogo Virtual: Ideal para empresas que querem exibir seus produtos de forma dinâmica e eficiente;
* Adwords
* Landing pages
* Aplicativos mobile: Em um mundo tecnológico e cada vez mais conectado, os aplicativos são ótimas soluções para seu negócio. Garanta uma experiência mais completa a seus produtos e serviços ou melhore o fluxo de trabalho de sua empresa. A Kudica Digital desenvolve aplicativos para todas as plataformas móveis da actualidade com expertise!
  1. **Seo**

O Search Engine Optimization, que é conhecido como otimização de sites, aumenta os acessos do seu site através de um conjunto de técnicas e estratégias que a Kudica Digital domina. O SEO permite que o seu site melhore o posicionamento nos resultados orgânicos dos mecanismos de busca, o que pode ser a diferença para a sua empresa ou negocio.

* (Otimização em Sites de Busca)
* Diagnóstico de Sites
* Configuração Google Maps
* Optimização do site para pesquisa no Google
* Vídeo marketing
  1. **E-mail Marketing**
* Campanhas de Vendas
* Nutrição de Leads com Automação
* Configuração de Plataformas

1. **DESIGN GRÁFICO**

Para uma marca ou serviço, a presença nas redes sociais hoje é quase obrigatória e necessária, pois é o canal veicular mais rápido para alcançar clientes em potencial. A Kudica oferece a seus clientes uma visão 100% digital e estratégica que gravita em torno de branding, redes sociais e sua vasta experiência no campo do design.

* Definição de branding;
* Criação de Identidade Visual;
* Criação de Logotipos;
* Redesign de Identidade Visual;
* Cartão de visita;
* Cartão de visita digital interativo;
* Convite digital interativo (festas, aniversarios, baile, chá de bebê, chá de panela, casamento, noivado, boda de ouro, boda de prata e bronze, formatura);
* Cardapio digital interativo**;**
* Convite de casamento;
* Papel de carta**;**
* Envelopes corporativos**;**
* Merchandising**;**
* Brochuras**;**
* Flyers**;**
* Apresentação institucional (slides mestre)**;**
* Banners**;**
* Folders**;**
* Catálogos**;**

1. **GESTOR DE MÍDIAS SOCIAIS**

Comece gerando uma boa impressão de marca para o seu cliente e aumente a percepção de valor para os seus produtos ou serviços.

* Gerenciamento e Análise de Dados:
* Dashboard BI em tempo real
* Relatórios de performance
* Análise e avaliação da concorrência
* Implementação de ferramentas de análise
* Planejamento de conteúdo;
* Criação e Revisão de Textos;
* Campanhas Facebook ADS e Instagram ADS
* Gestão de publicidade
* Aquisição de seguidores
* Links patrocinados:
* Google AdWords
* Facebook Ads
* Instagram ADS
* Tiktok Ads
* Twitter Ads
* Pinterest Ads

Links patrocinados

Apareça na primeira página de buscas do Google, sites e outras plataformas. Posicionamos sua marca em locais estratégicos através de ferramentas digitais, incluindo o Google AdWords. Você só paga pelos cliques que receber em seus anúncios.

* Estudo das palavras chaves e palavras negativas, segmentação, região, para atingir o publico alvo correto.
* Autoresponder para fans pages no Facebook e contas de instagram

1. **FOTOGRAFIA**

* Sessão fotográfica;
* Books fotográficos;
* Casamentos;
* Noivados;
* Sessão empresarial;
* Chá de bebê;
* Aniversarios;
* Batismos;
* Formatura;

1. **MARKETING**

**Marketing de Conteúdo**

* CopyWriter: Produção de conteúdo, notícias, videos, whitepapers, ebooks, artigos para blog, entre outros;
* Organização e coordenação de eventos;
* Planeamento estratégico: Planejamento e consultoria de marketing, campanhas de incentivo, activação da marca, geração de tráfego qualificado, aumento de conversão e vendas;
* Consultorias:
* Consultoria completa em Televendas, Callcenter e Telemarketing
* Consultoria e implantação de acordo com a necessidade de cada cliente:
* Marketing e técnicas de venda;
* Televenda/ Callcenter/ Telemarketing
* Montagem de Scripts de vendas
* Treinamento de vendas para equipes

1. **AGENCIAMENTO DE INFLUENCERS DIGITAIS**

* Agenciamneto Influencers
* Ponte entre Influencers digitais e empresas

Saiba como desenvolver melhor o seu marketig de influencia conectando as pessoas a você. Atinja milhões de consumidores potenciais, vincule sua marca junto aos influenciadores digitais e celebridades na web, que ajudam a construir o conceito da marca e a estimular hábitos culturais e de consumo

**Metodologias de trabalho**

1. Diagnóstico de marketing digital

Analisamos o funil de vendas da empresa com o objetivo de obter um panorama geral e colher dados necessários para implementarmos um plano de ação efetivo.

1. Planejamento do marketing digital

Identificamos os maiores problemas em cada etapa do funil, alinhamos os objetivos e criamos a estratégia ideal para alcançá-los.

Nesta etapa, auxiliamos o cliente a traçar seus objetivos e metas. Toda a estratégia será modulada com base nessa definição. Desta forma, focamos os esforços nos elementos fundamentais do projeto, reduzindo o tempo médio de retorno do investimento.

1. Definição de personas

Entendemos profundamente o perfil e o comportamento do consumidor.

Ideal customer profile, ou persona, é a representação fictícia do seu cliente ideal. Ela é baseada em dados reais sobre comportamento e características demográficas dos seus clientes, assim como uma criação de suas histórias pessoais, motivações, objetivos, desafios e preocupações.

1. Mapeamento da jornada de compra

Analisamos como o consumidor pensa, pesquisa e toma decisões, mapeando todo o seu percurso até a fase da compra.

A jornada de compra é basicamente o caminho que um determinado perfil de cliente percorre antes de comprar. É formada por “etapas padrão” que todos os compradores passam, muitas vezes sem mesmo perceber que estão passando por elas. Com a identificação da etapa exata em que o prospect se encontra, é possível ajudá-lo a encontrar a solução que mais se adeque à suas necessidades.

1. Execução das ações de marketing digital

Para fazer isso acontecer, nós planejamos e implementamos o mix de soluções de acordo com as necessidades de cada etapa do funil do cliente no momento, criando uma estratégia flexível e dinâmica, sempre mantendo o foco no objetivo principal

**Resumo**

Planejamento e execução, interação com o público, aumento de audiência, engajamento, geração de conteúdo, publicidade, análise, monitoria e gerenciamento completo.

Trabalhamos com estratégias de marketing focadas na geração e análise de resultados. Acreditamos que cada empresa precisa ter estratégias específicas de acordo com suas necessidades.

Faz sentido para você?

Atingimos o seu público-alvo com anúncios altamente segmentados, alcançando realmente a sua 'audiência' nas principais redes sociais, como Facebook, Instagram, Twitter e LinkedIn.

**Sofwares de análise de dados**

* Data Analytics para potenciar as ações de Marketing Digital
* Google Analytics
* Google Data Studio
* Facebook Analytics
* Double Click
* Supermetrics

**Nossas Redes Sociais**

* Facebook
* Instagram
* Tiktok
* Twitter
* Pinterest
* Whatsapp
* Linkedin

**Post ou publicaões paras as redes sociais**

Precisa aumentar os resultados dos seus canais online e gerar mais oportunidades de vendas?

A comunicação da sua empresa precisar ir além de um bom layout. Ela precisa gerar resultados concretos e estar acompanhada de um planejamento estratégico com base em um plano de Marketing Digital e Vendas bem definido. Somos a Kudica dgital, sua nova Agência de Marketing Digital.

**“ 5 metodos compradovados para vender nas Redes Sociais ”**

As redes sociais já consomem grande parte do tempo dos internautas e investir em uma presença nesses canais é fator fundamental para criar um relacionamento de sucesso.

1. Crie um canal de relacionamento com seu público;
2. Divulgue conteúdo relevante para seus seguidores;
3. Almente seu alcanse com campanhas patrocinadas.

**SUA EMPRESA DECOLANDO NAS MÍDIAS SOCIAIS!**

A inserção da sua marca nas Redes Sociais é essencial para a apresentação de uma boa imagem da sua empresa, juntamente aos seus clientes actuais e futuros clientes. Nos dias de hoje a visibilidade online tem se tornado um local aonde os consumidores buscam avaliar a seriedade e a integridade da empresa, sobretudo como a mesma é vista pelos seus clientes, e como a mesma se coloca na mídia.

Nesse processo todo a Kudica o auxilia não tão somente a apresentar bem a sua marca aos seus clientes, como também a conquistar novos clientes.

* Criação, gerenciamento e monitoramento do perfil no Instagram;
* Criação, gerenciamento e monitoramento da Fan Page no Facebook;
* Criação, gerenciamento e monitoramento do Twitter;
* Criação, gerenciamento e monitoramento do Linkedin;
* Criação do canal noYou Tube.

**“O poder de agendar posts”**

Você pode até estar pensando que o agendamento de posts é um detalhe no trabalho de gestão das redes sociais, mas ele traz ganhos reais não apenas para a sua estratégia, como também para a sua rotina – e podemos provar!😃

O mais importante deles, sem dúvida, é a possibilidade de manter a frequência e constância nas publicações. Afinal, este é um dos fatores essenciais para obter resultados positivos nesses canais. ✔

Benefícios do agendamento de posts nas redes sociais

Neste post, listamos os principais benefícios do agendamento de posts nas redes sociais. São eles:👇

* Aumento da produtividade;
* Organização do calendário de publicações;
* Segurança e controle do processo;
* Garantia da frequência de Postagens;
* Aumento da taxa de engajamento;
* Consitência dos dados e melhores análises.

Chegou a hora de se actualizar! (Consultoria)

Métricas que vão nortear a performance da sua campanha

Campanhas mais certeiras e direcionadas para o seu público-alvo

Análise criteriosa de dados para definir o sucesso de uma campanha

Investimento mais assertivo e com melhores resultados para o negócio

**O QUE VOCÊ VAI APRENDER NA CONSULTORIA**

* Growth Marketing (Marketing de Crescimento);
* Gerenciamento de actividades necessárias para um negócio digital;
* Construção de capacidades, habilidades e atitudes para trabalhar com o digital;
* Desenvolvimento de estratégias de vendas, aquisição e retenção de clientes;
* Como utilizar ferramentas inovadoras de otimização e escala de negócios digitais;
* Gestão moderna de marketing, como conceitos de transformação digital;
* Inovação e modernização de mercados;

Fornecemos exatamente o que você precisa para ter uma agência de marketing digital de sucesso e lucrativa, saindo do zero.

**CHEGOU A HORA DE DECOLAR!**

Gere mais autoridade, presença e confiança com nosso social media

Como nosso serviço de social media vai aumentar suas vendas?

Possuímos, em nosso arsenal digital, os melhores designers e copywriters que estarão focados em desenvolver as mídias sociais da sua empressa de forma profissional.

**SEU SITE COMO FERRAMENTA DE VENDAS**

Elaboramos Sites especialmente otimizados e responsivos para garantir que sua marca venda mais. Pesquisamos seus concorrentes, geramos conteúdos adequados à realidade do seu setor e definimos as melhores estratégias de layout para você conquistar ainda mais clientes

01.SITES RESPONSIVOS

O celular já é o principal meio de acessar a internet. Por isso, aqui na Camelo todos os sites já saem com uma versão adaptável para telas de Desktop e de Smartphone.

02. CHAT ONLINE

Ter agilidade é muito importante. Tire as dúvidas dos seus clientes em tempo real. Instalamos o chat no seu site e realizamos treinamento para sua equipe.

03.USER EXPERIENCE

Design e Navegabilidade levados a sério. Elaboramos sites para serem intuitivos e de fácil navegabilidade para direcionar o seu cliente à tomada de ações. Para isso, utilizamos mapas de calor, filmagens de ações de clientes no site e acompanhamos as métricas no Google Analytics.

04. SEO (SEARCH ENGINE OPTIMIZATION)

Design e Navegabilidade levados à sério. Elaboramos sites para serem intuitivos e de fácil navegabilidade para direcionar o seu cliente à tomar ações. Para isso, utilizamos mapas de temperatura, filmagens de ações de clientes no site e acompanhamos as métricas no Google Analytics.

**“5 metodos compravados que farão você vender muito”**

1. Prova social - funciona normalmente quando mostramos por meio de vídeos que a nossa promessa funciona por meio de imagens reproduzidas, o ser humano lógico normalmente acredita mais na aquilo que vê.
2. AUTORIDADE- Autoridade no marketing normalmente de conquista. conquista se com conteúdo e muita prova social, as pessoas passam a acreditar em nós.
3. URGÊNCIA- Esse gatilho é usado para acelerar a tomada de decisão colocando tempo limitado.
4. RECIPROCIDADE- Normalmente quando oferecemos algo gratuito a nossa audiência para gerar valor na nossa oferta .
5. ESCASSEZ- Tem o mesmo sentido que o gatinho de urgência, acelera o processo de tomada de desisão dos consumidores mmostrando poucas oportunidades.

**Porque investir em marketing digital?**

* Acelerar as vendas
* Crescimento do público na internet
* Alcançar o seu público alvo (segmentação)
* Informação em tempo real
* Melhor custo benefício (comparando com o marketing tradicional)
* O marketing digital é altamente mensurável (podemos medir os resultados)
* #marketingdigital #marketing #publicidade #anuncios #ads #vendas #vendasonline #negócios#empresas#Angola

Você já usa vídeos na estratégia de marketing da sua empresa? Conteúdos em vídeo podem ter um grande poder para seu negócio ao atrair, converter e reter clientes. Hoje em dia, mais de 90% das pessoas dizem descobrir novas marcas ou produtos no YouTube e muitos outros canais. E quatro em cada cinco pessoas afirmam que os vídeos os ajudam a aprender coisas novas ou reduzir estresse.

Mas, afinal, o que é o marketing em vídeo?

Diferentemente da tradicional publicidade da televisão, o vídeo marketing actualmente oferece muitas novas possibilidades. Com o avanço da tecnologia e da internet, o marketing digital avançou muito e o vídeo marketing também se transformou.

Actualmente, os vídeos podem ser curtos ou longos e em diferentes formatos, como:

* Tutoriais;
* Entrevistas;
* Animações
* Perguntas e respostas;
* Demonstrações de produtos;
* Institucionais;
* Webnars.

**Descubra como o chatbot pode melhorar o atendimento do seu négocio**

Para atender bem um cliente, as empresas buscam as melhores ferramentas para prestar um bom serviço. Uma delas é o chatbot para atendimento!

Em qualquer negócio, o atendimento ao cliente é um dos pontos mais importantes e que demanda o máximo de atenção. Se há alguns anos era necessário contratar funcionários para realizar esse tipo de função, hoje em dia é possível contar com tecnologias cada vez mais avançadas, como o chatbot.

**Descubra agora 9 vantagens que vale a pena investir em um chatbot**

veja as nove vantagens do uso de chatbots para atendimento ao cliente:👇👇👇👇

* Disponibilidade 24/7
* Múltiplos atendimentos
* Pode oferecer uma experiência envolvente, mesmo sendo um chatbot
* Otimização do tempo
* Satisfação do cliente

Você certamente já usa a internet para vender mais e se comunicar com o seu público. Mas sabe que sua empresa tem potencial para fazer mais e comunicar-se melhor e com mais pessoas.

**Anote 8 dicas que podem fazer toda diferença no seu negócio em 2022**

* Marque a sua presença online
* Analise bem seus concorrentes
* Exponha seus diferenciais
* Identifique onde estão as suas oportunidades
* Monte um plano de marketing que seja prático
* Inbound marketing: bom e barato
* Construa uma imagem de referência
* Mostre que você é bem cotado.

**Torne-se uma referência em marketing e vendas digitais**

O modelo de negócios perfeito!

Aliamos liberdade, simplicidade e lucratividade, Treinamento Completo. Suporte Contínuo Marca e Sites Personalizados, As Melhores Ferramentas, Comunidade para Networking, Produtos Inovadores Executivos.

Precisa de uma agência de Marketing Digital para criar uma estratégia personalizada e alcançar as metas de negócio?

Esta no lugar certo!

Somos ESPECIALISTAS em Desenvolvemento de Websites e Lojas Online (E-Commerce) focados no seu cliente, assegurando uma experiência muito intuitiva e precisa. Não esquecendo a adaptação para dispositivos móveis, que podem aumentar as suas vendas drasticamente.

**Otimização em SEO**

Todo o conteúdo relevante do site é otimizado com estratégias SEO para que possa estar nos lugares de destaque das pesquisas pelo seu negócio, permitindo melhor a qualidade do tráfego gerado para o seu website ou loja online.

Projetos de acordo com a necessidade e orçamento de cada cliente.

"Tenha o seu negócio presente na rua mais movimentada do planeta terra : Internet"

**Qual a melhor rede social para o seu negócio?**

Cada cliente tem diferentes necessidades. E cada rede social serve uma necessidade diferente. Por isso, a estratégia para gestão de redes sociais é feita depois de percebermos qual a direcção que cada cliente quer levar.

* Facebook
* Instagram
* Pinterest
* Youtube
* Twitter
* LinkedIn
* Whatsapp

**Por que o marketing é importante para o seu negócio?**

As actividades do marketing tem um objectivo em comum: fidelizar clientes por meio de ações que compreendam e supram as vontades deles. Quando o cliente sente que ele é importante para você, é possível que isso gere ótimos resultados.

É papel do marketing, então, preparar as estratégias para que elas atendam às necessidades dos clientes e aumente as chances de sucesso de vendas.

Se sua marca não está nas redes sociais, há uma grande possibilidade do seu cliente estar se distanciando de você. As redes sociais trazem interatividade, agilidade e um grande alcance em pouco tempo (minutos, mais claramente).

Então, amplie sua presença digital, faça parte desses importantes canais que permitem uma comunicação directa, próxima do seu público e com interação em tempo real.

Mais do que apenas criar canais, queremos que a sua empresa crie conexões com seu público. Sua empresa precisa se diferenciar dos concorrentes, encantar e construir experiências marcantes.

Uma agência que já nasceu digital, com um time apaixonado por métricas, performance, resultados e tecnologia

**"Uma agência diferente de tudo que você já viu"**

**“KUDICA digital -CRESÇA CONOSCO”**

Rangel, CTTs, Ed. Digital.Ao

NIF: 5480047884; Tel.:932 390 190,

Email: [geral@kudika.ao](mailto:geral@kudika.ao), Site. **www.kudikadigital.com**