





Administração de Marketing e Vendas

 **Objetivo:** Explicar as funções do marketing e vendas dentro das empresas, apresentar estratégias eficazes e mostrar como essas áreas estão conectadas no crescimento de um negócio.


 **Duração:** 45 minutos

 **Público:** Estudantes do Ensino Médio Técnico

 **por Fernando Fonseca**



Introdução à Aula

 "Você já percebeu como algumas marcas são tão populares e populares e vendem tanto?


Como a Apple consegue lançar um novo iPhone e milhões de de pessoas correm para comprar?


Tudo isso acontece porque empresas utilizam estratégias de **marketing e vendas** para atrair clientes e gerar lucro.

Hoje vamos aprender como o marketing influencia nossas decisões e como ele se conecta com as vendas no crescimento de uma empresa!"



Exemplo Prático:

✓  É uma estratégia de marketing que visa atrair clientes e gerar lucro. É uma estratégia de marketing que visa atrair clientes e gerar lucro.

✓  É uma estratégia de marketing que visa atrair clientes e gerar lucro. É uma estratégia de marketing que visa atrair clientes e gerar lucro.

O que é Marketing?



Definição

Marketing é o conjunto de estratégias usadas para atrair clientes, divulgar produtos e fortalecer marcas.





Mais que propaganda

Marketing NÃO é só propaganda! Ele inclui pesquisas de mercado, estratégias de precificação, experiência do consumidor, branding e muito mais.



Funções

Marketing é a função que atua no mercado para promover a venda de produtos e serviços, criando valor para o consumidor e para a empresa. Ele envolve a identificação das necessidades do mercado, a definição da estratégia de marketing, a implementação das ações e a avaliação dos resultados.

 **Filme recomendado:** "Fome de Poder" (Netflix)  **Site para aprofundamento:** www.mundodomarketing.com.br

 **Site para aprofundamento:** www.mundodomarketing.com.br

PRODUTO

PREÇO



PRAÇA

PROMOÇÃO



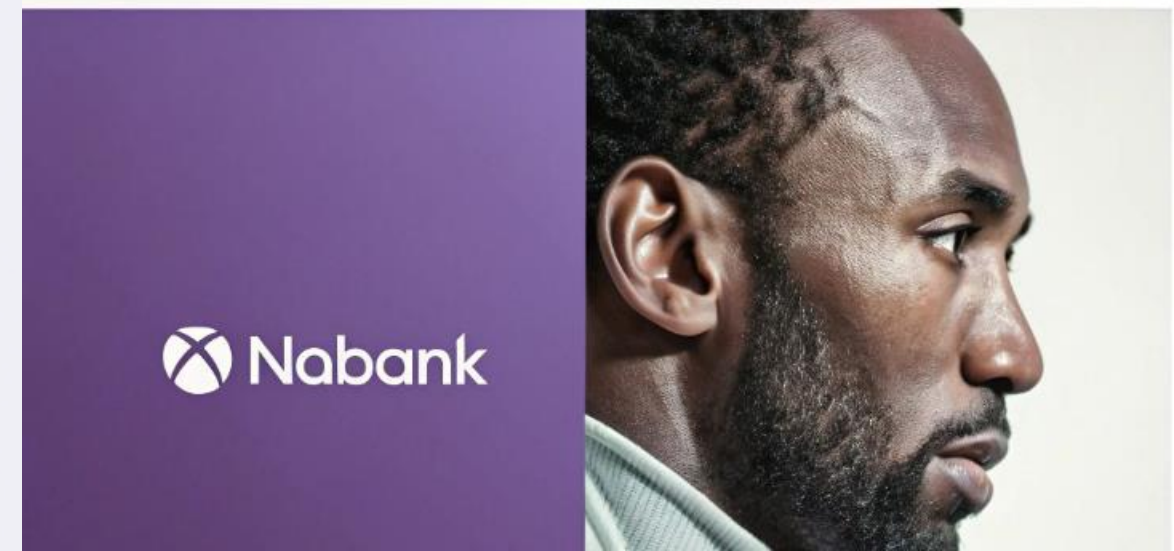
Exemplos de Marketing na Prática

Nike

Usa storytelling para inspirar consumidores (exemplo: "Just Do It").

Coca-Cola

Campanhas emocionais que conectam com o público.



📌 GÊNÖ ÖÖCENŃÌ MÖŃPÖŃ ÖMİ ÖUPÖM

È ÖÖŃ

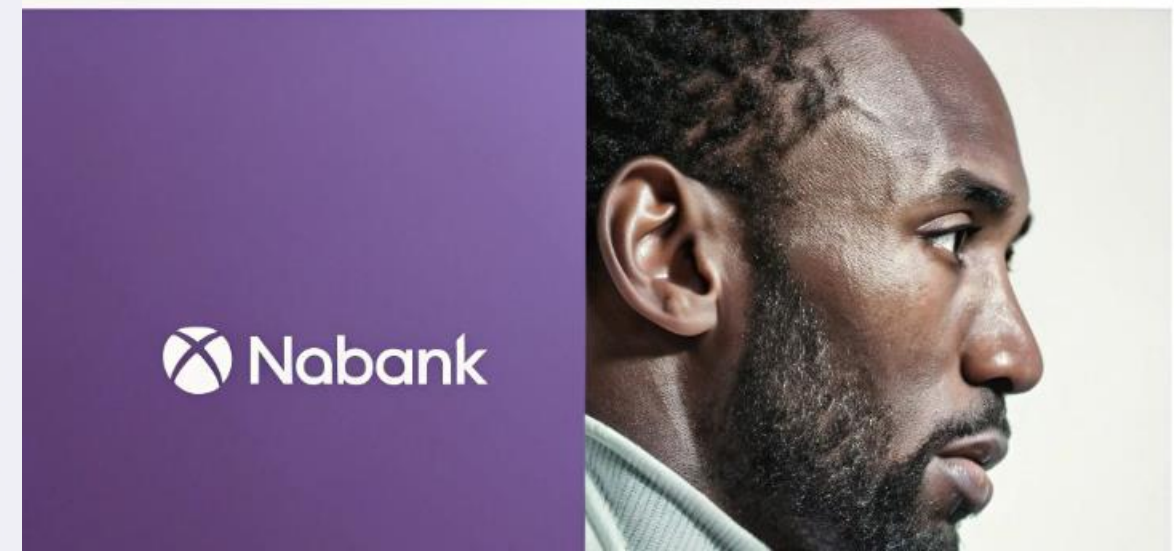
Exclusividade e experiência diferenciada para fidelizar clientes.

Nubank

Comunicação descontraída para criar proximidade com clientes jovens.

🌍 Empresas famosas utilizam diferentes estratégias para conquistar clientes.

🎬 **Documentário recomendado:** *"O Dilema das Redes"* (Netflix) → Mostra como redes sociais influenciam nossas escolhas de consumo.





Diferença entre Marketing e Vendas



Marketing

É o processo de criar desejo por um produto ou serviço.



Vendas

Converte esse desejo em compra.



Exemplo:

- ◆ Um hamburgueria posta um hambúrguer suculento no Instagram com uma promoção especial (**MARKETING**).
- ◆ O cliente vê a postagem, vai ao local e compra o hambúrguer (**VENDAS**).



Filme recomendado: "A Rede Social" (Netflix) → Conta a história do Facebook e como ele mudou a comunicação digital.

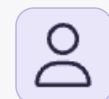
📌 1. O QUE É MARKETING DE RELACIONAMENTO



2. O QUE É MARKETING DE CONTEÚDO

Uso de redes sociais, anúncios pagos e otimização para mecanismos de busca (SEO).

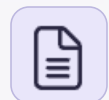
Exemplo: O Nubank interage com clientes no Twitter de forma descontraída.



3. Marketing de Relacionamento

Criar conexão com os clientes para fidelizá-los.

Exemplo: Starbucks tem um programa de recompensas para clientes frequentes.



4. Marketing de Conteúdo

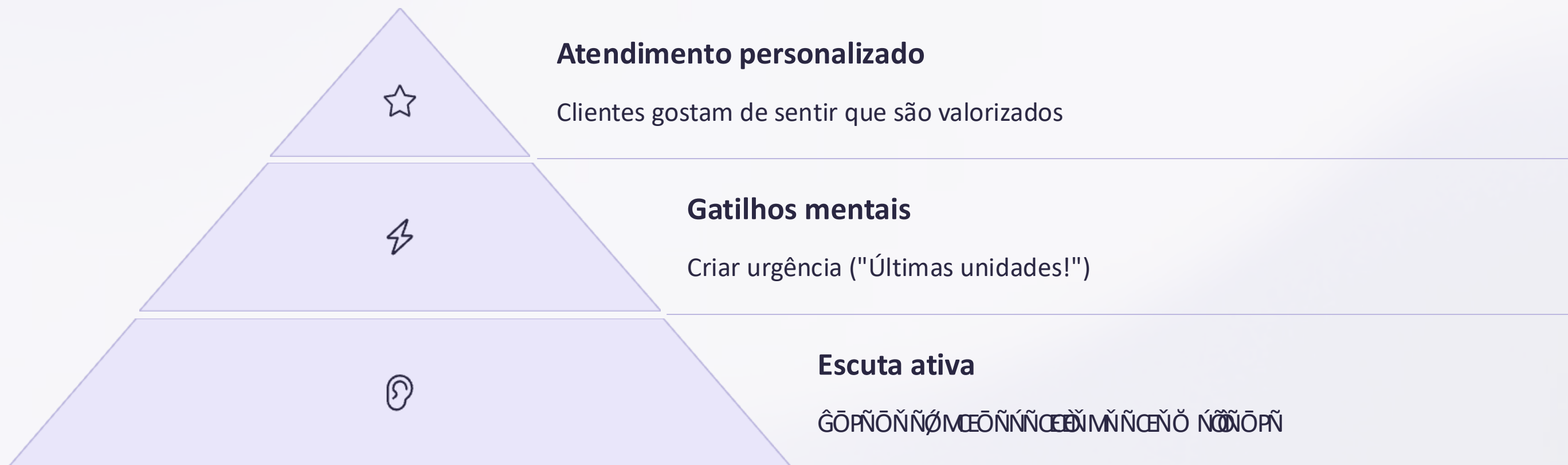
Fornecer informações úteis e relevantes para o público-alvo, criando uma conexão emocional e aumentando a fidelidade.

Exemplo: A Nike cria conteúdo inspirador e motivacional, reforçando sua marca e valores.





Técnicas de Vendas e Fidelização



💰 Como vender mais e manter clientes fiéis?

🎯 **Exemplo real:** O iFood usa **cupons de desconto** para atrair novos clientes e fazer com que eles voltem a comprar.

🎬 **Documentário recomendado:** *"Fyre Festival: O Grande Evento Que Nunca Aconteceu"* (Netflix) → Explica como o marketing pode ser poderoso, mas também perigoso sem planejamento.



Dinâmica: Criando um Plano de Marketing

Passo 1

Formem grupos de 4 ou 5 pessoas.

Passo 2

Definam o nome do grupo e o tema do plano de marketing. Escolham um produto ou serviço para o qual criarão o plano.

Passo 3

Criem um mini plano de marketing:

- ✓ Quem é o público-alvo?
- ✓ Quais redes sociais serão usadas?
- ✓ Como fidelizar os clientes?

Passo 4

Cada grupo apresenta seu plano para a turma.

Após a apresentação, cada grupo recebe feedback dos outros grupos e do professor.

📌 T N N R U O N G O N O M N O P O

Marketing cria desejo

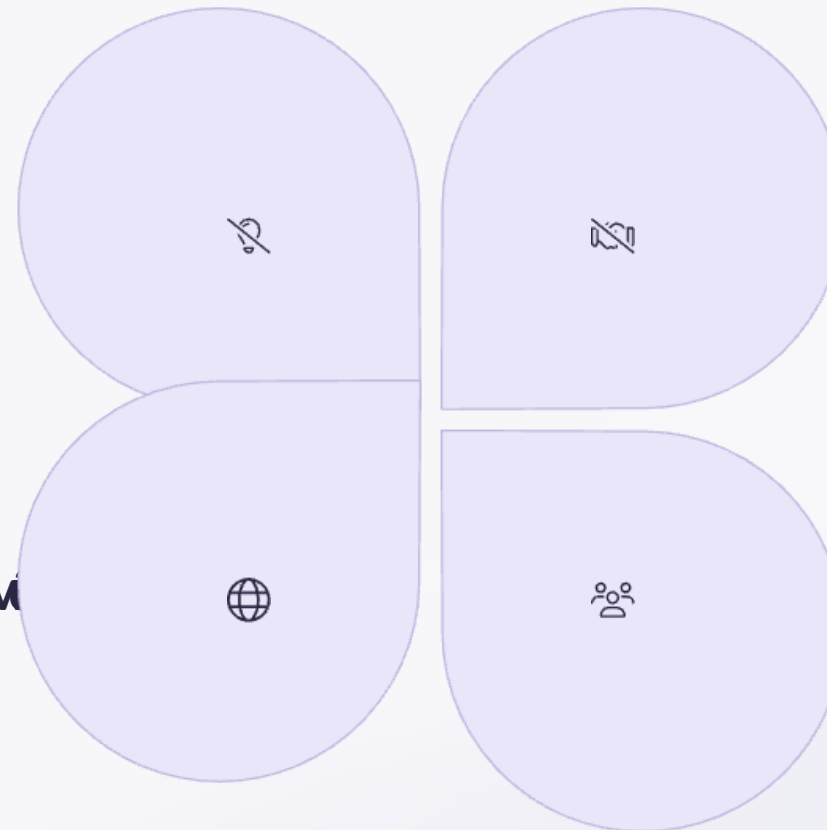
Estratégias para atrair clientes

Vendas realizam a entrega

Conversão do interesse em compra

Fidelização é essencial

Manter clientes é tão importante quanto vender



📌 Perguntas finais:

- ? Qual marca vocês mais admiram?
- ? Como o marketing influencia suas compras?

📖 Tarefa de casa: Pesquisem uma marca que gostam e respondam:

- ✓ Como ela faz marketing?
- ✓ Quais redes sociais usa?
- ✓ i N O O O N O M E N N N N O M U O E