

Plano de Marketing

APRESENTADO POR:

MARIA DA CONCEIÇÃO LOPES
RAQUEL ROSSI FERREIRA
WILLIAN CARVALHO DE OLIVEIRA

A

CARLOS FELIPE PORTELA
IDALETE MARIA DIAS



Introdução

O site de Camilo, é um espaço online que tem como objetivo principal oferecer conteúdos interessantes sobre curiosidades, cartas, obras literárias, filmes e informações relevantes sobre o autor oitocentista Camilo Castelo Branco. Através de links para filmes e obras, o site visa atrair um público, que valoriza a cultura, literatura e a história. Com base nesse perfil de usuário, elaboramos um Plano de Marketing direcionado para esse público específico.



OBJETIVOS ESPECÍFICOS DA CAMPANHA

Ampliar o número
de visitantes do
site

Fidelizar público
de leitores e
visitantes

Divulgar a casa de
Camilo



DADOS BÁSICOS DA PERSONA



Para a elaboração do plano de marketing, foi realizada uma pesquisa qualitativa sobre o público-alvo do site

Estudante de mestrado

Idade entre 20 e 45 anos

Nível educacional elevado

Gosto por tecnologias

Gosta de curiosidades

Tem interesse por cartas de Camilo

Tem interesse por filmes

Tem interesse por museu

ESTRATÉGIAS DE MARKETING

Para cumprir as metas descritas acima, o site irá se concentrar nas seguintes áreas-chave:

1. Conteúdo de alta qualidade:

O foco principal são as obras compiladas e disponibilizadas com um link, onde o usuário poderá ler ou baixar em diversos formatos, além das obras, link para filmes baseados nas obras de Camilo e cartas de correspondência com os mais variados tipos de pessoas.

2. Marketing de SEO:

O site foi otimizado para os motores de busca, com as seguintes meta tags e Keywords: Camilo Castelo Branco, cartas, filmes, autor, livros, museu, casa de camilo. O layout é responsivo, carregamento rápido, além de uma estrutura de conteúdo que facilita a leitura e a navegação.



3. Marketing de mídia social:

As redes sociais são importantes para divulgar e aumentar a visibilidade do site. Por isso, estará presente nas principais plataformas, como Facebook e Instagram, essas redes serão usadas para divulgar os posts do site, além de compartilhar curiosidades exclusivas sobre Camilo, divulgar abertura de agenda de visita à Casa de Camilo, sugerir livros, fazer postagens diárias, e interagir com o público.

4. Programa de parceria:

Será criado um programa de parceria com a Casa de Camilo. Os visitantes serão incentivados a comprar produtos à venda, usando links disponibilizados no site, para gerar engajamento.

5. E-mail marketing:

Será criada uma lista de e-mails com a base de dados do formulário de contato para envio de newsletters sobre o site e as novidades adicionadas.



6. Métricas de sucesso

As principais métricas de sucesso do site, são o número de visitantes mensais, o número de visualizações da página gerada a partir de links e a parceria.

Conclusão:

O plano de marketing apresentado oferece uma estratégia abrangente para promover um site de curiosidades e obras. É importante que a equipe responsável pelo site siga as táticas, canais e mensagens definidas, e faça ajustes quando necessário. Com um conteúdo de qualidade e uma estratégia de marketing bem-sucedida, o site de Camilo tem uma grande chance de atrair um grande número de visitantes mensais e alcançar seus objetivos.



CRONOGRAMA E PRAZOS

A primeira etapa do projeto será realizado de março a maio

MARÇO

Conduzir pesquisa de mercado.

MARÇO

Finalizar o plano de relações públicas e de mídia.

ABRIL

Lançamento do site

ABRIL

Implementar a campanha.

MAIO

Avaliar os resultados da primeira etapa.

