

PERGUNTA 64 (8P's DO MARKETING)	PERGUNTA 64 (8P's DO MARKETING)
Como a definição do preço de um produto mudou graças a cibercultura?	Com o mundo vivendo o seu momento cibernético, onde as pessoas têm mais acesso ao conteúdo e podem explorar o seu lado artístico e criativo , elas começam uma busca não apenas por um produto que satisfaça as suas necessidades físicas, mas que também satisfaça suas necessidades espirituais . E essa necessidade passou a ser a definição do preço de um produto , as pessoas não estão mais dispostas a pagar por algo que não as satisfaça espiritualmente. Em tese, as pessoas pagam mais por um produto por que ele lhes dá algum benefício pessoal .
O que são os 8P's do Marketing e para que podemos usá-los?	Os 8P's do Marketing são uma ferramenta que nos ajuda a implementar o Marketing dentro do contexto atual em que vivemos, oferecendo as pessoas aquilo que elas querem. Esses 8P's são compostos por: <div> <div>Pesquisa</div> <div>Planejamento</div> <div>Produção</div> <div>Publicação</div> <div>Promoção</div> <div>Propagação</div> <div>Personalização</div> <div>Precisão</div> </div>
Como utilizamos o 1º P dos 8P's do Marketing, a Pesquisa ?	Pesquisando quais são as preferências e hábitos de consumo dos consumidores, e isso só é possível por através do contato com o próprio, seja pessoalmente ou por através das redes sociais. Essa troca de informações fará com que possamos gerar uma estratégia de marketing efetiva. Podemos fazer isso por através de ferramentas de rastreamento do dia-a-dia das pessoas, por exemplo: O que mais pesquisam e compartilham sobre determinado assunto? Esse tipo de pesquisa vai nos ajudar a entender as intenções e necessidades das pessoas.
Como podemos utilizar a ferramenta de Pesquisa Google Trends ?	O Google Trends é uma ferramenta gratuita para a pesquisa de tendências entre as pesquisas feitas sobre determinado tema entre os usuários do Google . Também é possível acompanhar a evolução de pesquisa dos termos e o interesse do usuário por assuntos desde 2004 até o momento atual. Isso permite que a empresa entenda como acontece a oscilação de interesse nesse tipo de assunto com base em períodos de tempo de todos os tamanhos – por exemplo, se houve algum pico de busca após uma campanha entrar no ar na televisão.
Como podemos utilizar a ferramenta de Pesquisa Google Adwords ?	O Google Adwords Planejador de Palavras-Chave é uma ferramenta gratuita para usuários do Google AdWords. Com ela é possível acompanhar a evolução de ideias de palavras-chave e grupo de anúncios , utilizando como filtros Localização, Idioma, Sites Parceiros do Google, Palavras-chave Negativas, Concorrência (Alto, Médio, Baixo), Média de Pesquisa Mensais Pelo Termo, etc. Com essa ferramenta também conseguimos ter outras sugestões de palavras-chaves que muitas vezes a empresa nem pensou em considerar, mas há dados de buscas feitas.
Como podemos utilizar a ferramenta de Pesquisa Google Correlate ?	O Google Correlate é uma ferramenta gratuita que usa a correlação entre os dados pesquisados pelo Google para identificar padrões e tendências de buscas , muitas vezes mostrando relações entre palavras aparentemente independentes.
Como podemos utilizar a ferramenta de Pesquisa Sugestões do Google ?	Quando digitarmos qualquer termo no campo de busca do Google, aparecem algumas sugestões para auto completar o campo . Essas sugestões são dados de buscas feitas em maior quantidade relacionadas ao termo digitado – que também pode mostrar algumas opções diferentes das consideradas pela empresa.
Como podemos utilizar a ferramenta de Pesquisa Facebook Insights ?	O Facebook Insights é uma página específica do Facebook que mostra dados da empresa que possui uma conta no Facebook , dados como: demografia, localização e idioma falado pela audiência da sua página, horário em que as pessoas que curtem a página estão mais online, dados dos posts, outras páginas mais curtidas, entre outras informações.
Como podemos utilizar a ferramenta de Pesquisa Nielsen ?	O site do Nielsen o " www.nielsen.com " é a página de uma empresa conhecida por pesquisar a tendência de comportamento do mercado comercial inteiro , e ela disponibiliza esses dados gratuitamente em seu site.
Como podemos utilizar a ferramenta de Pesquisa Formulário Google ?	Com o Formulário Google podemos criar uma pesquisa gratuita por através do Google para tentar levantar dados próprios para empresa.

PERGUNTA 64 (8P's DO MARKETING)	PERGUNTA 64 (8P's DO MARKETING)
Como utilizamos o 2º P dos 8P's do Marketing, o Planejamento ?	Após levantar as informações na Pesquisa, agora vem o Planejamento, onde 1º precisamos traçamos Objetivos para a empresa, 2º passo traçamos as Metas , como números e prazos para que os objetivos sejam alcançados, 3º definimos uma boa Equipe para o desenvolvimento de toda a estratégia de marketing digital, desde o 1º P até o 8º e 4º fazemos o Estudo de Mercado , onde aprendemos a nos destacar dos nosso concorrentes e entendemos o valor que o consumidor está disposto a pagar.
Como utilizamos o 3º P dos 8P's do Marketing, a Produção ?	O durante o processo de Produção da nossa página web que criamos a interface de comunicação direta com o cliente , por devemos fazê-la com o máximo de cuidado possível, de uma forma que desperte o interesse do consumidor. Fazemos isso por definir que Tecnologia será usada para construir um site com qualidade, boa navegabilidade, layout responsivo, baixa carga de carregamento, wireframe atrativo e URL significativamente coerente com a proposta de negócio da empresa.
Que sites podem ajudar no momento da criação da wireframe de um site?	Podem buscar ideias de wireframe no Google Imagens , no wireframe.cc , canva.com/pt_br/criar/website-wireframe-mockups/ ou no sketchapp.com (para dispositivos móveis).
Que ferramenta podemos usar durante a escolha a URL do nosso site?	Podemos usar o produto da pesquisa que fizemos durante o 1º P, sobre as palavras chaves mais buscadas , o SEO (Search Engine Optimization). Essa pesquisa de otimização está diretamente relacionada com a forma como os usuários buscam por aquele tipo de conteúdo no Google. Essa é uma forma excelente de escolher o nome do site.
Como utilizamos o 4º P dos 8P's do Marketing, a Publicação ?	A Publicação se trata da produção de conteúdo do nosso site, que seria a mensagem que queremos passar sobre a empresa e seus produtos. O conteúdo tem que ser passado de uma forma que seja interessante para as pessoas, além disso ele deve ser produzido levando em consideração os sistemas de buscas, facilitando que os consumidores encontrem o nosso conteúdo. Nesse momento as palavras-chaves que pesquisamos no 1º P, a URL do nosso site, os vídeos, imagens e etc vão contribuir para que o SEO do Google faça uma boa indexar da nossa página.
Como utilizamos o 5º P dos 8P's do Marketing, a Promoção ?	A Promoção é momento de pensar em como fazemos para que o nosso produto chegue até o consumidor . Para isso, devemos nos lembrar que não existe mais a diferenciação entre Marketing Tradicional e Digital, tudo agora é Marketing 360º . (online e offline) Por isso a propaganda deve ser pensada de maneira única , mas deve ser adaptada para o máximo de canais possíveis , levando em consideração as particularidades de cada canal.
Que princípios devemos seguir para conseguir fazer uma propaganda bem feita?	Nossa propaganda deve: - Dar motivos para o consumidor voltar a ela; - Ser relevante e chamar atenção; - Focar a comunicação num público-alvo, não tentar ser tudo para todos; - Estimular merchandizing pelo consumidor; - Facilitar o compartilhamento por redes sociais; - Compreender quem são os consumidores “alfas” que propagarão a mensagem;
Como podemos usar o Google Adwords como ferramenta de promoção do nosso site?	Montando uma campanha de links patrocinados para que as pessoas encontrem a sua empresa, na qual a empresa compra palavras-chave para quando o usuário procurar por elas, um anúncio ser exibido . Esse método é muito eficaz pois a probabilidade de compra do produto é maior, tendo em vista que o consumidor que está vendo o anúncio já fez uma procura ativa sobre o assunto .
Como podemos usar uma Campanha Display como ferramenta de promoção do nosso site?	Chamamos de Campanha de Display aqueles banners que aparecem em forma de display nas páginas de internet . Esse tipo de campanha deve ser diferente para cada veículo , pois cada site fornecedor dessas campanhas tem um método de cobrança e diferentes formatos de mídia para se escolher . Portanto o uso desse método deve ser bem pensado, de acordo com o objetivo da pessoa que se traçou a propaganda para aquela campanha.
Como podemos usar as Mídias Sociais como ferramenta de promoção do nosso site?	Esse é um método muito eficaz, tendo em vista que é nas redes sociais que temos uma probabilidade ainda maior de encontrar os consumidores . Mas para usá-la precisamos entender como cada uma dessas redes sociais funciona , como é consumida pelos seus navegadores, para que possamos fazer uma propaganda realmente eficaz. Por exemplo, o uso de hashtag no Instagram é bastante efetivo, mas no Facebook não, e assim por diante.

PERGUNTA 64 (8P's DO MARKETING)	PERGUNTA 64 (8P's DO MARKETING)
Quais são algumas Redes Sociais que podemos usar para divulgação do nosso site, e quais as particularidades delas?	Facebook Business: segmentação demografica e anúncios; Instagram Empresas: seguem os mesmos padrões do Facebook com algumas particularidades de navegação; Twitter Ads: second screen, quando usamos como fonte de comentários e divulgações num outro meio de mídia; Youtube: vídeos, displays, pre-roll (anúncios antes dos vídeos); LinkedIn: divulgando serviços voltados aos meio profissional; Email Marketing: criando um relacionamento com o consumidor;
Como utilizamos o 6º P dos 8P's do Marketing, a Propagação ?	A Propagação é quando usamos o nosso consumidor alfa como veículo para promover a mensagem da empresa criando uma comunicação viral (passando de pessoa para pessoa) Para isso devemos dar o start inicial promovendo uma mensagem forte o suficiente para que os alfas queiram propagá-la nas redes sociais . Quem são os alfas? São os influenciadores digitais: youtubers, Blogueiros e etc. Fazemos isso usando a Regra 90-9-1 .
O que é a Regra 90-9-1 quando falamos de propagação da mensagem no meio cibernético?	A Regra 90-9-1, é a regra de define o padrão em que uma mensagem pode ser divulgada dentro do ciberespaço . Esse padrão segue uma regra onde 1% das pessoas são as alfas , os que produzem conteúdo, 9% são multiplicadores , aqueles que editam e propagam a mensagem para os demais 90%, que somente consomem a informação, sem contribuir para a sua propagação . Neste cenário fica claro que as empresas precisam focar seus esforços em 10% das pessoas que hoje estão conectadas a internet e podem ajudar a disseminar o conteúdo.
Como utilizamos o 7º P dos 8P's do Marketing, a Personificação ?	A Personificação de Marketing é quando criamos uma propaganda totalmente direcionada para um público alvo usando a comunicação massa. Isso cria um relacionamento que dá muito certo pois o consumidor espera ser tratado como único. Podemos colocar como exemplos de Personificação o e-mail marketing e a estratégia de CRM (Customer Relationship Management) como métodos de fidelização dos clientes. E a internet nos permite gerar essa micro segmentação para atingir um público bastante específico.
Como utilizamos o 8º P dos 8P's do Marketing, a Precisão ?	Na Precisão é onde medimos tudo o que fizemos e temos um parâmetro de tudo o que está funcionando ou não, e essa é a mágica da estratégia Digital, conseguir acompanhar o passo a passo do consumidor desde o acesso ao site até a compra do produto e o seu grau de satisfação . Podemos usar ferramentas de análise que mostram: qual veículo está gerando maior tráfego de pessoas, qual produz mais vendas , qual o melhor veículo offline e etc.