CORVUS CORP

É uma empresa angolana que actua no ramo digital, especificamente na área do marketing digital e no desenvolvimento de soluções tecnologicas

A natureza desta empresa consiste em proporcionar experiências boas aos seus clientes e colaboradores.

No ramo digital actuamos com diversos serviços:

**Criação de site/blog**

É fundamental que uma empresa tenha um website ou site institucional pois este reforça a credibilidade dos seus leads, clientes e parceiros.

Desta forma expõe os seus serviços e produtos, adicionar informações importantes e outras informações que achar relevante.

**Produção de conteúdo**

Produzir conteúdo é outro serviço de marketing digital indispensável. Para que seja possível tornar a marca referência em um assunto, é preciso pensar em boas pautas e garantir a qualidade.

Conteúdo é o meio para todas as estratégia de marketing, sejam elas digitais ou não. Banners, conteúdo institucional, mídias sociais, blogs, materiais ricos, infográficos, newsletter, tudo é conteúdo.

Algumas empresas não possuem braço para a produção de conteúdo e buscam alternativas como as agências para garantir que os textos sejam feitos e publicados com certa frequência.

**Otimização para mecanismos de busca (SEO)**

Ao oferecer serviços de marketing de conteúdo, não esqueça de lembrar o seu cliente do quanto as técnicas de otimização

são importantes para ranqueamento dos sites/blogs e que assim será possível gerar

mais acessos através da busca por palavras-chave.

**Consultoria de branding**

Criar estratégias e planejamento de conceituação da marca. A consultoria de branding deve oferecer mais do que cuidar da identidade

visual da empresa. O objetivo é fazer com que a

marca conquiste uma posição única da mente e no coração do consumidor.

**Gestão de mídias sociais**

O marketing está diretamente presente nas redes sociais (facebook, linkedin, twitter, youtube, instagram, etc), com isso surge a oportunidade de oferecer um serviço de acompanhamento e nutrição dessas redes.

Podem ser criados conteúdos exclusivos para as redes sociais assim como campanhas e ações promocionais. Além de ser um canal para divulgação de conteúdo criado nos blogs.

**Análise de métricas**

Assim como o trabalho de gestão é importante, analisar as métricas e comprovar que os investimentos estão trazendo os resultados esperados é essencial para o seu cliente.

Com a análise de métricas é possível ter um melhor controle sobre ações futuras e conhecer melhor o público alvo.

Oferecer esse tipo de serviço também pode ajudar a sua agência a mostrar a eficiência dos serviços oferecidos aos clientes.

**E-mail marketing**

O envio de e-mail marketing ainda é uma técnica de marketing direto muito utilizada pelas empresas.

Sua agência pode oferecer um serviço de disparo de e-mail marketing e criação de mailing com objetivos de fortalecimento do relacionamento com clientes,

avisos promocionais, e-mails comemorativos, divulgação de produtos ou serviços, convites para eventos, ações de incentivo para atualização de dados de clientes,

campanhas para aumentar a base de clientes cadastrados, entre outros.

**Marketing interativo**

Consiste na criação de interatividades como promoções, sorteios, concursos, aplicativos, entre outras ações diferenciadas que podem ser

Trabalhadas de acordo com a necessidade e o perfil da empresa.

**Criação de landing pages**

Criação de uma página com objetivo de conversão de leads que poderão se tornar futuras oportunidades de negócios.

É preciso oferecer algo em troca dos dados do visitante, como por exemplo: Ebooks, webinars, diagnósticos ou ferramentas gratuitas.

Automação de marketing com foco em nutrição e qualificação de leads

Oferecer a possibilidade da nutrição de leads através de emails (autorizados) com conteúdos relacionados aos interesses do usuário. Isso ajuda no avanço das etapas do funil de vendas de forma automática.

Além de conseguir uma boa base de leads é fundamental qualificá-los. Quando o número de leads aumenta muito, é possível oferecer ao cliente este serviço para que sejam identificados quais leads possuem um melhor perfil na hora de oferecer produtos ou serviços.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |

REPÚBLICA DE ANGOLA

MINISTERIO DO ENSINO SUPERIOR

INSTITUTO SUPERIOR POLITECNICO DE TECNOLOGIAS E CIENCIAS