

1

# O que é Transformação Digital?

**Transformação Digital** é a expressão que usamos para descrever a necessidade de adaptação de negócios à Era digital – época que marca os dias de hoje e que se enfrentam extensas e profundas mudanças na forma como a tecnologia é gerenciada e consumida.

Especialistas apontam que a inauguração da Indústria 4.0 é uma consequência direta da constante inclusão digital, da proliferação de objetos conectados e do manancial de dados disponível na rede.

A Transformação Digital é guiada pelos novos hábitos e interesses do consumidor. Uma vez que a jornada do cliente não é linear, é importante mapear os movimentos visando atuar da maneira certa – no momento certo.

#além da  
#hashtag

2

## Social Selling ou Modern Selling?

É uma prática moderna de abordagem a potenciais clientes que utiliza informações e relacionamentos das redes sociais para acelerar resultados de vendas.

Atualmente utilizamos o **LinkedIn Sales Navigator** para facilitar no *hunting* e *farming* digital.

#além da  
#hashtag

3

## Qual a diferença entre e-commerce e marketplace?

**E-commerce** é uma loja online própria, exclusiva da sua marca.

Já o **marketplace**, funciona como um shopping virtual, onde várias lojas vendem produtos no mesmo lugar, os produtos podem ser complementares ou concorrentes.

#além da  
#hashtag

4

## Você sabe o que é omnichannel?

**Omni** é um prefixo do latim para todo, inteiro; **channel** é a palavra inglesa para canal. Assim, podemos dizer que o termo completo significa o uso de todos os canais em algum sistema. Se pensarmos em vendas ao cliente, significa que a venda pode acontecer em diversos canais simultaneamente.

#além da  
#hashtag

5

## Você sabe o que é Marketing Digital?

**Marketing Digital** é o conjunto de atividades que uma empresa (ou pessoa) executa online com o objetivo de atrair novos negócios, criar relacionamentos e desenvolver uma identidade de marca. Afinal, como a vida das pessoas está cada vez mais dependente de aparelhos eletrônicos e da internet, esse é um dos melhores canais de negócios a explorar.

#além da  
#hashtag

6

## Você sabe o que é Inbound Marketing?

*Inbound Marketing* significa marketing de atração, e se refere a uma nova forma de conquistar clientes: em vez de interrompê-los - como anúncios costumam fazer - **a ideia é chamar sua atenção**. Como? Através de conteúdo que seja interessante e relevante, seja para ajudá-los a resolver um problema, facilitar uma tarefa importante do dia a dia, etc.

#além da  
#hashtag

7

## Você já ouviu falar de Marketing de Conteúdo?

**Marketing de Conteúdo** é uma maneira de engajar com seu público-alvo através da criação de conteúdo relevante e valioso, gerando valor para as pessoas de modo a criar uma percepção positiva da sua marca e assim gerar mais negócios. **Envolve a parte de planejar, produzir e distribuir todo o conteúdo usado na estratégia *inbound*.**

#além da  
#hashtag

8

## Todo mundo já ouviu falar em lead, mas você realmente sabe o que é?

Lead é todo cliente em potencial do seu negócio. Para que realmente sejam convertidos em clientes, os leads precisam ser nutridos através de conteúdo de qualidade. Como eles têm processos de decisão diferentes, usamos o funil para determinar que tipo de conteúdo se encaixa melhor com o interesse de cada lead.

#além da  
#hashtag



9

## Você saberia descrever o que é Outbound Marketing?

Se as técnicas *inbound* se baseiam na produção de conteúdo, a **abordagem do *Outbound Marketing* é direta**, com a identificação de clientes em potencial e o início de um diálogo com estes em busca da venda.

#além da  
#hashtag

 - **BASF**

We create chemistry

10

## Você sabe o que é CTA?

**CTA** – *Call-to-Action* – A tradução literal seria “chamada para ação”. São comandos passados aos usuários para que eles realizem uma ação esperada pela empresa. Podem ser botões, banners ou mesmo textos com links. Em geral, utilizam verbos no imperativo. Exemplos: “clique aqui” e “proveite essa oferta”!

#além da  
#hashtag

11

## Você sabe como está o seu Funil de Vendas?

O **Funil de Vendas** é uma forma de entender o quanto seus leads estão perto de se tornar clientes e **tratá-los de acordo com isso**. Existem três etapas do funil: topo, meio e fundo. Para cada uma delas, há tipos de conteúdo que são mais apropriados, e a linguagem desses conteúdos também muda.

#além da  
#hashtag

12

## Você sabe o que é Inside Sales?

***Inside Sales*** diferente das vendas tradicionais, é quando o vendedor faz a venda de dentro do escritório via telefone, Skype e outros meios de comunicação. Não há encontro físico na negociação.

#além da  
#hashtag

13

## Você conhece seu CMO?

**CMO** é o *Chief Marketing Officer*, o **diretor de marketing da empresa**. Com esse cargo, o profissional está no topo da hierarquia de marketing, e coordena todas as decisões tomadas sobre o assunto. Dependendo do tamanho da empresa, outros gestores podem ser colocados para cuidar de equipes menores.

#além da  
#hashtag

14

## Já ouviu falar em Landing Page?

*Landing Page*, ou página de conversão, é uma página dedicada exclusivamente a uma oferta — oferecer material gratuito, vender um produto, etc. — em troca de algo. Essa moeda de troca pode ser tanto dinheiro, no caso de um produto sendo vendido, como informações pessoais usadas para nutrir o lead mais tarde — no caso de um material gratuito, por exemplo.

#além da  
#hashtag

15

## Já olhou seu CRM hoje?

O termo **CRM** vem do inglês “Customer Relationship Management” ou “Gestão de relacionamento com o cliente” e **é um dos sistemas mais importantes para uma empresa**. Além de manter todos os clientes cadastrados em um só lugar, o CRM concentra informações como histórico de atendimento e de compras, canais de contato e preferências.

#além da  
#hashtag

16

## Saberia descrever o que é uma Persona?

**Persona** é a representação semifictícia de um cliente ideal. Como assim? Por meio de pesquisa com clientes atuais do negócio, é traçado um perfil único do cliente ideal, que servirá de guia para toda a estratégia de marketing.

#além da  
#hashtag

 - **BASF**

We create chemistry



17

## Já ouviu falar de CAC?

O **CAC** (Custo de Aquisição Por Cliente) é um cálculo feito para mostrar quanto a empresa gasta para conseguir seus clientes. Esse indicador é determinante para qualquer estratégia de marketing, pois ajuda a limitar o orçamento das campanhas e impedir que se gaste mais do que o negócio futuramente vai ganhar.

#além da  
#hashtag

18

## Você conhece o termo LTV?

LTV significa “Lifetime Value”, o chamado **valor vitalício do cliente**. É uma média da quantia total que se pode esperar receber dos clientes até que eles deixem de usar o produto ou serviço. **A combinação de LTV e CAC é importante**, já que por saber quanto espera ganhar com cada cliente, se torna mais fácil perceber se os gastos com atração estão dentro do aceitável ou não.

#além da  
#hashtag

19

## Você sabe o que é SEO?

**SEO** se refere a “Search Engine Optimization”. Em bom português, **otimização para motores de busca**.

O que é isso? Basicamente, é uma série de técnicas que ajudam no posicionamento das páginas de um site em portais de pesquisa, como o Google. Quanto melhor o seu SEO, mais pessoas visitarão suas páginas através desse tipo de site.

#além da  
#hashtag

20

## Você sabe o que é CPC?

Há várias formas de pagar pelos anúncios patrocinados, e o **CPC** ou **custo por clique**, é um deles. Como o nome sugere, nessa opção o **anunciante paga a cada vez que alguém clica no link**. Por ser o meio mais simples de lançar e controlar uma campanha, o CPC é o modelo mais indicado para quem está começando a anunciar.

#além da  
#hashtag

21

## Você já ouviu falar de CPM?

**CPM**, outra forma de pagar por anúncios patrocinados, representa o custo por mil impressões. Ou seja, **a cada mil vezes que o anúncio é exibido, o anunciante paga**. Essa alternativa faz sentido principalmente para empresas que já têm uma estratégia de marketing bem desenvolvida e grande fluxo de visitantes.

#além da  
#hashtag

 - **BASF**

We create chemistry

22

## Você sabe o que é CPA?

O **CPA**, que significa custo por ação, é o último e mais complexo entre os meios de pagamento de anúncios patrocinados. Nesse modelo, **o anunciante paga somente quando o objetivo final de sua campanha é atingido** — uma venda, pedido de orçamento, download de um material, etc.

#além da  
#hashtag

23

## Já ouviu falar de SEM?

Se o SEO se empenha em otimizar páginas para os motores de busca, o **SEM** (Search Engine Marketing) faz um pouco mais que isso. O **SEM é a junção do SEO com links patrocinados**, e usa essas duas táticas para conseguir o máximo de resultados no menor tempo possível.

#além da  
#hashtag

24

## Como está o seu Bounce Rate?

*Bounce Rate* é a taxa de usuários que entram em suas páginas e saem rapidamente, sem interagir e navegar. Baixas taxas de *bounce rate* são um sinal para o buscador que seu conteúdo é de qualidade.

#além da  
#hashtag



25

## Você já contratou um Growth Hacker?

**Growth Hacker** é o cargo totalmente focado em gerar crescimento rápido na aquisição de clientes. Envolve diferentes setores da empresa (marketing, produto, etc.) e testa diversos canais e meios para aumentar a base de clientes.

#além da  
#hashtag

26

## Quais redes sociais digitais você possui?

Nos últimos tempos, as redes sociais, que já eram um instrumento popular de interação entre amigos, se tornaram ambientes férteis de negócios. Por isso, falar em mídias sociais engloba não apenas essas redes, mas como entender e se comportar nesse cenário e ter sucesso ao se relacionar diretamente com o público.

#além da  
#hashtag

27

## Já ouviu falar de UX?

Ter um site atraente e fácil de navegar é essencial para conquistar os clientes exigentes que estão acostumados a comprar pela internet. Dentro desse contexto, a **UX** — termo em inglês para **experiência do usuário** — precisa ser levada em conta a todo instante. Assim, ele terá a melhor sensação de compra e se tornará um cliente fiel.

#além da  
#hashtag

28

## Você já se atraiu por algum Marketing Viral?

Quem nunca ouviu falar em marketing viral? Esse termo é usado para falar daquelas **campanhas que se espalham tão rápido como um vírus** e fazem sucesso espontaneamente. Esse tipo de reação não acontece a todo momento, mas vale a pena investir no marketing viral pelo retorno expressivo que ele traz.

#além da  
#hashtag

29

## Já realizou um NPS com seus clientes?

“De 0 a 10, o quanto você indicaria a empresa X para seus amigos?” Essa pergunta é a base do **NPS**, ou **Net Promoter Score**, uma metodologia que mede o grau de satisfação dos clientes com um negócio. Entender essa metodologia pode ajudar a melhorar diversos processos internos que se refletem nos lucros, como atendimento e qualidade do produto.

#além da  
#hashtag

30

## Conhece o termo Big Data?

*Big Data* é o termo utilizado para se referir a um conjunto massivo de informações (internas ou externas) que você pode acessar remotamente ou via internet. No marketing, o *Big Data* é utilizado para transformar todas as informações e os dados coletados por uma empresa em oportunidades para otimizar e automatizar as suas campanhas de comunicação e gerar mais vendas.

#além da  
#hashtag

31

## Já assistiu algum Webinar?

**Webinar** é o conteúdo disponibilizado para o público em formato de vídeo (abreviação de seminário Web). Pode ser uma aula, palestra, um debate, entre outras opções. Pode ser exibido ao vivo ou gravado.

#além da  
#hashtag

32

## O que é CX?

Um termo muito falado atualmente e que vem trazendo muitas modificações no relacionamento das empresas com seus clientes é o **Customer Experience (CX)**, uma estratégia que ajuda a alcançar níveis mais altos de satisfação com os clientes, além de reduzir a rejeição e aumentar a receita da empresa.

#além da  
#hashtag



33

## Afinal, você sabe o que é uma startup?

Muitas pessoas dizem que qualquer pequena empresa em seu período inicial pode ser considerada uma startup. Outros defendem que uma startup é uma empresa com custos de manutenção muito baixos, mas que consegue crescer rapidamente e gerar lucros cada vez maiores.

Mas há uma definição mais atual, que parece satisfazer a diversos especialistas e investidores: uma startup é um grupo de pessoas à procura de um modelo de negócios repetível e escalável, trabalhando em condições de extrema incerteza.

#além da  
#hashtag

34

## Você sabe o que é uma empresa Aceleradora?

**Aceleradoras** são empresas cujo objetivo principal é apoiar e investir no desenvolvimento e rápido crescimento de startups, ajudando-as a obter novas rodadas de investimento ou a atingir seu ponto de equilíbrio (break even), fase em que elas conseguem pagar suas próprias contas com as receitas do negócio.

#além da  
#hashtag

35

## Já ouviu falar em Startups Unicórnio?

Uma empresa unicórnio é aquela que conseguiu ser avaliada em 1 bilhão de dólares antes de abrir seu capital em bolsas de valores. Ou seja, a startup unicórnio é aquela que arrecada essa quantia antes de vender suas ações para o público e se tornar uma IPO (*Initial Public Offering*, em português “Oferta Pública Inicial” – OPI). Entre algumas das mais famosas estão Uber, Airbnb, 99 Taxi, Stone e Nubank.

#além da  
#hashtag

36

## Startups Early-Stage e Growth-Stage. Você sabe o que são?

São consideradas empresas em **Early-Stage** (estágio inicial) as que possuem até três anos de existência e que estão em fase de validação da solução oferecida.

Se nesta fase tudo for bem-sucedido, ou seja, a empresa já construiu o mecanismo de crescimento e pode provar que está funcionando, ela entra no **Growth-Stage** (estágio de crescimento).

#além da  
#hashtag

37

## Você sabe o que é Crowdfunding?

É uma forma de levantar recursos para um projeto baseada em **financiamento coletivo**, normalmente feito por uma plataforma especializada. Em sua maioria, os contribuintes são pessoas físicas que acreditam no sucesso daquela ideia de negócio.

#além da  
#hashtag

38

## Já ouviu falar em Hackathon?

São eventos com propósito de **unir criadores de produtos em competições que possam agregar a todos**. São formados grupos que devem trabalhar para alcançar uma solução para o problema levantado e ao final, um é premiado.

#além da  
#hashtag

39

## Conhece o termo *Agile*?

A metodologia *Agile* ou *Ágil* visa pequenos ciclos de desenvolvimento práticos e eficientes. Os 4 valores que fundamentam o Manifesto Ágil são:

- Mais **interações** entre indivíduos do que processo e ferramentas;
- Mais **software** em funcionamento do que documentação abrangente;
- Colaboração com o **cliente** acima da negociação de contrato;
- **Adaptabilidade** é mais importante do que seguir um plano.

#além da  
#hashtag

40

## Conhece o conceito Lean Startup?

É o conceito desenvolvido por Eric Ries em seu livro “Startup Enxuta” e que propõe uma melhor gestão dos recursos disponíveis. Ele disseminou a cultura de errar rápido para aprender e poder crescer o quanto antes.

#além da  
#hashtag



41

## Afinal, o que é Design Thinking?

*Design Thinking* é uma abordagem prática-criativa que visa a resolução de problemas em diversas áreas, promovendo a empatia, colaboração e experimentação no desenvolvimento dos projetos.

#além da  
#hashtag

42

## Você já deve ter ouvido falar em Design Sprint!

*Design Sprint* é um processo de design “express” criado pelo Google Ventures onde um grupo de pessoas se reúne por 5 dias para responder questões críticas de negócios através de design, prototipagem e teste das ideias com os usuários.

#além da  
#hashtag

43

## Você saberia definir o conceito de Spin-off?

Um *Spin-off* é caracterizado como um processo de nascimento de um negócio derivado de outro já existente. O Google, por exemplo, nasceu como buscador, mas várias outras empresas foram criadas a partir dele, como o Google Ads.

#além da  
#hashtag

44

## Você sabe o que é Blockchain?

**Blockchain** é uma tecnologia de registro distribuído que visa a descentralização como medida de segurança.

São bases de registros e dados distribuídos e compartilhados que têm a função de criar um índice global para todas as transações que ocorrem em um determinado mercado.

#além da  
#hashtag

45

## Já ouviu falar em IoT ou Internet das Coisas?

**Internet das Coisas** é um conceito que se refere à interconexão digital de objetos cotidianos com a internet, conexão dos objetos mais do que das pessoas.

Em outras palavras, a internet das coisas nada mais é que uma rede de objetos físicos capaz de reunir e de transmitir dados

#além da  
#hashtag

46

## O que significa Machine Learning?

O aprendizado de máquina (em inglês, *machine learning*) é um método de análise de dados que automatiza a construção de modelos analíticos.

É um ramo da inteligência artificial baseado na ideia de que sistemas podem aprender com dados, identificar padrões e tomar decisões com o mínimo de intervenção humana.

#além da  
#hashtag

47

## O que é Inteligência Artificial (IA), afinal?

A inteligência artificial (IA) possibilita que máquinas aprendam com experiências, se ajustem a novas entradas de dados e performem tarefas como seres humanos.

A maioria dos exemplos de IA sobre os quais você ouve falar hoje – de computadores mestres em xadrez a carros autônomos – dependem de **deep learning** e **processamento de linguagem natural**.

Com essas tecnologias, os computadores podem ser treinados para cumprir tarefas específicas ao processar grandes quantidades de dados e reconhecer padrões nesses dados.

#além da  
#hashtag

48

## Conhece a palavra fundamental na era Digital? Engajamento!

O **Engajamento** é uma métrica de marketing digital associada à interação do usuário com elementos de uma página. Regularmente é atribuída às redes sociais, onde cliques, curtidas, comentários, compartilhamentos e outros sinais sociais são comuns.

Apesar disso, existem outros canais de engajamento, como blogs, sites e e-mail marketing. Em termos mais diretos, esse termo remete ao índice de envolvimento entre um consumidor e uma marca gerado por meio do relacionamento.

#além da  
#hashtag



49

## Você sabe o que são Digital Twins?

O *Digital Twin* — ou **Gêmeo Digital**, em português. Esse termo representa um salto significativo na forma como empresas poderão desenvolver, avaliar e aprimorar os seus produtos.

A ideia por trás do gêmeo digital é criar uma réplica virtual, completamente fiel a um objeto físico, de modo que esse modelo digital seja capaz de fornecer todas as perspectivas e dados importantes sobre a utilização do produto.

#além da  
#hashtag

50

## O que significa Customer Success?

**Customer Success** ou **Sucesso do Cliente** é a metodologia de negócios para garantir que os clientes atinjam os resultados desejados ao usar seu produto ou serviço.

É o gerenciamento de clientes focado em relacionamento, que alinha os objetivos do cliente e do fornecedor para obter resultados mutuamente benéficos.

#além da  
#hashtag

51

## **Ecosystema, ok! Mas Ecosystema Digital?**

**Ecosystema Digital**, de modo geral, são grupos interdependentes de pessoas, ferramentas ou empresas que compartilham plataformas digitais por ganho comercial, inovação ou interesse em comum.

Na prática, podemos ver ecossistemas digitais como ambientes virtuais onde clientes, empresas e demais públicos trocam informações e interagem em benefício mútuo.

**#além da  
#hashtag**

51

## O que é social commerce?

**Social Commerce**, ou **comércio realizado nas redes sociais**, é o ato de comprar um produto ou serviço de forma nativa nas plataformas de redes sociais, como Facebook, Instagram, Pinterest ou WhatsApp. Não se limita apenas no ato da compra em si, também se faz presente na interação que as redes sociais proporcionam com a troca de informação sobre os produtos da marca.

Desta forma, o consumidor tem a possibilidade de emitir sua opinião e classificar a qualidade tanto do produto como do atendimento realizado durante o processo de compra.

#além da  
#hashtag

52

## Você sabe fazer um pitch?

Um **pitch** é uma apresentação direta e curta, com o objetivo de vender uma ideia para um possível investidor.

Nele, é importante ressaltar os aspectos mais importantes do seu negócio. Qual é o problema que você quer resolver? Como é o mercado? Qual é o diferencial? Quem são os profissionais que formam a sua equipe?

#além da  
#hashtag

53

## O que é esse tal 5G?

A tecnologia 5G é a próxima geração de rede de internet móvel. Ela trará ainda mais velocidade para downloads e uploads, cobertura mais ampla e conexões mais estáveis.

A ideia é usar o melhor espectro de rádio e permitir que mais aparelhos acessem a internet móvel ao mesmo tempo. De acordo com especialistas, o 5G permitirá que mais de 1 milhão de aparelhos se conectem por metro quadrado.

#além da  
#hashtag

 - **BASF**

We create chemistry