



DIGITAL MARKETING

PROFESSIONAL CERTIFICATION



DMPC™ Versão 012022

...

DIGITAL MARKETING PROFESSIONAL CERTIFICATE DMPC™



DMPC™ Versão 012022



Objetivos de Aprendizagem

A Certificação de Marketing Digital (DMPC™) fornece uma compreensão detalhada dos conceitos, estratégias e implementação de marketing, incluindo e-mail e campanhas de otimização de mecanismo de pesquisa (SEO), campanhas de pagamento por clique (PPC), mídia social, retargeting e integração digital com o marketing tradicional.



Quem é Certiprof®?

Certiprof® é um órgão organismo de certificação fundado nos Estados Unidos em 2015, atualmente localizada em Sunrise, Flórida.

Nossa filosofia se baseia-se na criação de conhecimento em comunidade e, para isso, sua rede colaborativa é composta por:

- **Nossos Lifelong Learners (LLL)** se identificam como Continuous Learners (Alunos Contínuos), demonstram seu compromisso inabalável com o aprendizado contínuo, que é de vital importância no mundo digital atual, em constante mudança e expansão. Independentemente de serem aprovados ou não o exame.
- Universidades, centros de treinamento e facilitadores de todo o mundo fazem parte de nossa rede de **ATPs (Authorized Training Partners)**.
- **Os autores (co-criadores)** são especialistas ou profissionais do setor que, com seu conhecimento, desenvolvem conteúdo para a criação de novas certificações que atendem às necessidades do setor.
- **Equipe interna:** nossa equipe distribuída com operações na Índia, no Brasil, na Colômbia e nos Estados Unidos é encarregada de superar obstáculos, encontrar soluções e fornecer resultados excepcionais.



Nossas Afiliações

Memberships



Digital badges issued by



IT Certification Council – ITCC

Certiprof® é um membro ativo do ITCC.

Um dos aspectos importantes de fazer parte do ITCC é a forma como os líderes do setor colaboram entre si em um formato aberto para explorar maneiras novas ou diferentes de fazer negócios que inspiram e incentivam a inovação, estabelecendo e compartilhando práticas recomendadas que nos permitem estender esse conhecimento à nossa comunidade. A Certiprof contribuiu com livros brancos na Career Path Ways Taskforce, uma força-tarefa que foi implementada internamente para oferecer aos alunos a oportunidade de saber que caminho seguir após uma certificação.

- IBM
- CISCO
- ADOBE
- AWS
- SAP
- GOOGLE
- ISACA



Certiprof® é um membro corporativo da Agile Alliance.

Ao aderir ao programa corporativo da Agile Alliance, continuamos a capacitar as pessoas, ajudando-as a atingir seu potencial por meio da educação. Todos os dias, fornecemos mais ferramentas e recursos que permitem que nossos parceiros treinem profissionais que buscam aprimorar seu desenvolvimento e suas habilidades profissionais.

<https://www.agilealliance.org/organizations/certiprof/>



Essa aliança permite que indivíduos e empresas certificados pela Certiprof® tenham uma distinção mundial por meio de um crachá digital.

A Credly é a maior emissora de crachás do mundo e as principais empresas de tecnologia, como IBM, Microsoft, PMI, Nokia, Universidade de Stanford, entre outras, emitem seus crachás com a Credly.

Empresas que emitem crachás de validação de conhecimento com a Credly:

- **IBM**
- **Microsoft**
- **PMI**
- **Universidad de Stanford**
- **Certiprof**



Selos digitais



De acordo com o estudo do IT Certification Council (ITCC), anos atrás, as pessoas sabiam muito pouco sobre os selos digitais. Hoje, grandes empresas e instituições educacionais do mundo todo emitem selos.

Os selos digitais contêm metadados detalhados sobre quem os recebeu, as competências exigidas e a organização que os emitiu. Alguns selos estão até mesmo vinculados às atividades necessárias para obtê-los.

Para empresas e instituições educacionais, os selos e as informações que eles fornecem são tão importantes que muitas decisões, como as de recrutamento ou admissão, são baseadas nos dados que eles fornecem.

Selos digitais:
o que são?



Por que eles são importantes?



- **Facilidade de compartilhamento e verificação de conquistas:**

Os selos digitais permitem que os profissionais mostrem e verifiquem suas conquistas instantânea e globalmente. De acordo com um relatório da Credly, **os perfis do LinkedIn com emblemas digitais recebem 40% mais atenção dos recrutadores e empregadores.**

- **Visibilidade em plataformas digitais:**

Em uma pesquisa realizada pela Pearson e pela Credly, **85%** dos usuários que ganharam selos digitais os **compartilharam no LinkedIn** e **75%** relataram que isso aumentou **a credibilidade profissional em suas redes.** Além disso, **76%** dos empregadores pesquisados disseram que os selos digitais os ajudam a identificar rapidamente habilidades específicas.



Por que eles são importantes?

- **Impacto na contratação:**

um estudo da **Associação Internacional de Gerenciamento de Projetos (PMI)** constatou que os candidatos que exibem selos digitais de gerenciamento de projetos têm **60%** mais chances de serem contratados em comparação com aqueles que apenas mencionam suas habilidades sem verificação digital.



Por que eles são importantes?

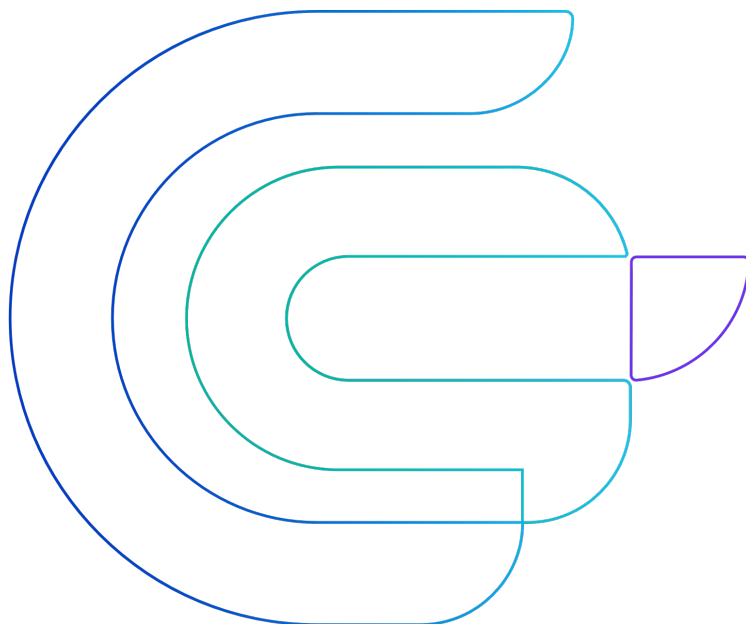


- **Fortalecimento da marca pessoal:**

A visibilidade e a verificação instantâneas proporcionadas pelos selos digitais permitem que os profissionais não apenas demonstrem suas habilidades, mas também criem uma marca pessoal forte. De acordo com um estudo do LinkedIn, os profissionais que usam selos digitais **têm 24%** mais chances de progredir em suas carreiras.

A certificação e os selos digitais não são apenas uma validação do conhecimento, mas também uma ferramenta poderosa para o aprimoramento contínuo e a empregabilidade. Em um mundo em que a aprendizagem contínua se tornou a norma, essas credenciais são fundamentais para o desenvolvimento profissional e a competitividade no mercado de trabalho global.





Nem todos os selos são iguais e, na **Certiprof**, temos o compromisso de oferecer a você mais do que apenas reconhecimento digital. Ao receber um selo emitido pelo **Certiprof**, você estará recebendo uma validação do seu conhecimento com o respaldo de um dos principais órgãos de certificação profissional do mundo.

Dê o próximo passo e obtenha o selo que abrirá portas e o posicionará como um especialista em sua área.



Por que é importante obter seu certificado?

- **Prova de experiência:** Seu certificado é um reconhecimento formal das habilidades e do conhecimento que você adquiriu. Ele serve como prova verificável de suas qualificações e demonstra seu compromisso com a excelência em sua área.
- **Credibilidade e reconhecimento:** no mercado de trabalho competitivo de hoje, os empregadores e colegas valorizam as credenciais que o diferenciam dos demais. Um certificado de uma instituição reconhecida, como o Certiprof, proporciona credibilidade instantânea e aumenta sua reputação profissional.
- **Avanço na carreira:** ter seu certificado pode abrir portas para novas oportunidades. Seja uma promoção, um aumento de salário ou um novo emprego, as certificações são um diferencial importante que os empregadores consideram ao avaliar os candidatos.



Por que é importante pagar por seu certificado:

- **Oportunidades de networking:** Ter uma certificação o conecta a uma rede de profissionais certificados. Muitas organizações têm grupos de ex-alunos ou de networking onde você pode compartilhar experiências, trocar ideias e expandir seu círculo profissional.
- **Realização pessoal:** obter uma certificação é uma grande conquista, e seu certificado é um lembrete tangível do trabalho árduo, da dedicação e do progresso que você fez. É algo de que você pode se orgulhar e mostrar aos outros.





Digital Marketing Professional Certificate - DMPC™

Issued by [Certiprof](#)

Digital Marketing Professional Certificate holders have detailed knowledge of digital marketing concepts, strategies and application, including email and Search Engine Optimization (SEO) campaigns, Pay-Per-Click (PPC) campaigns, social marketing, retargeting and the integration of digital marketing with traditional marketing. They have validated their skills and knowledge to achieve more visibility in the digital world.

[Learn more](#)

 Certification

 Paid

Skills

Content Marketing & Strategies

Data Collection

Digital Marketing

Digital Marketing And Social Media

Keyword Research

Pay Per Click Advertising

Search Engine Optimization (SEO)

Social Media Social Retargeting

<https://www.credly.com/org/certiprof/badge/digital-marketing-professional-certificate-dmpc.1>



Lifelong Learning

- O Certiprof criou um selo especial para reconhecer os alunos consistentes.
- Até 2024, mais de 1.000.000 desses crachás terão sido emitidos em mais de 11 idiomas.

Objetivo e filosofia

- Este selo é para pessoas que acreditam firmemente que a educação pode mudar vidas e transformar o mundo.
- A filosofia por trás do emblema é promover o compromisso com o aprendizado contínuo ao longo da vida.

Acesso e obtenção do crachá

- O selo Lifelong Learning é concedido gratuitamente àqueles que se identificam com essa abordagem de aprendizagem.
- Qualquer pessoa que se considere um aluno consistente pode reivindicar seu distintivo visitando o site:

<https://certiprof.com/pages/certiprof-lifelong-learning>



...

COMPARTILHE E VERIFIQUE
SUAS REALIZAÇÕES DE
APRENDIZAGEM
COM FACILIDADE

#DMPC #certiprof



...

Quem deve obter esta Certificação?

- Alunos ao longo da vida interessados em aumentar seus conhecimentos de marketing digital e torná-lo um componente-chave de suas carreiras ou atividades comerciais diárias.
- Indivíduos que buscam uma posição inicial em marketing digital
- Profissionais de marketing que buscam novas habilidades ou avanços
- Profissionais de marketing de nível médio que buscam modernizar seu conjunto de habilidades
- Profissionais de negócios ou funcionários sem fins lucrativos que supervisionam a função de marketing de sua organização



Agenda

- **Visão Geral do Marketing Digital**
- **Conceitos Chaves**
- **Lead Generation**
- **Search Marketing**
- **Digital Display Advertising**
- **Experiência do Usuário e Facilidade de Uso**
- **Email Marketing**
- **Marketing em Redes Sociais**
- **Retargeting**
- **Resumo**
- **Acompanhamento e Medição**



...

Marketing Digital



DMPC™ Versão 012022

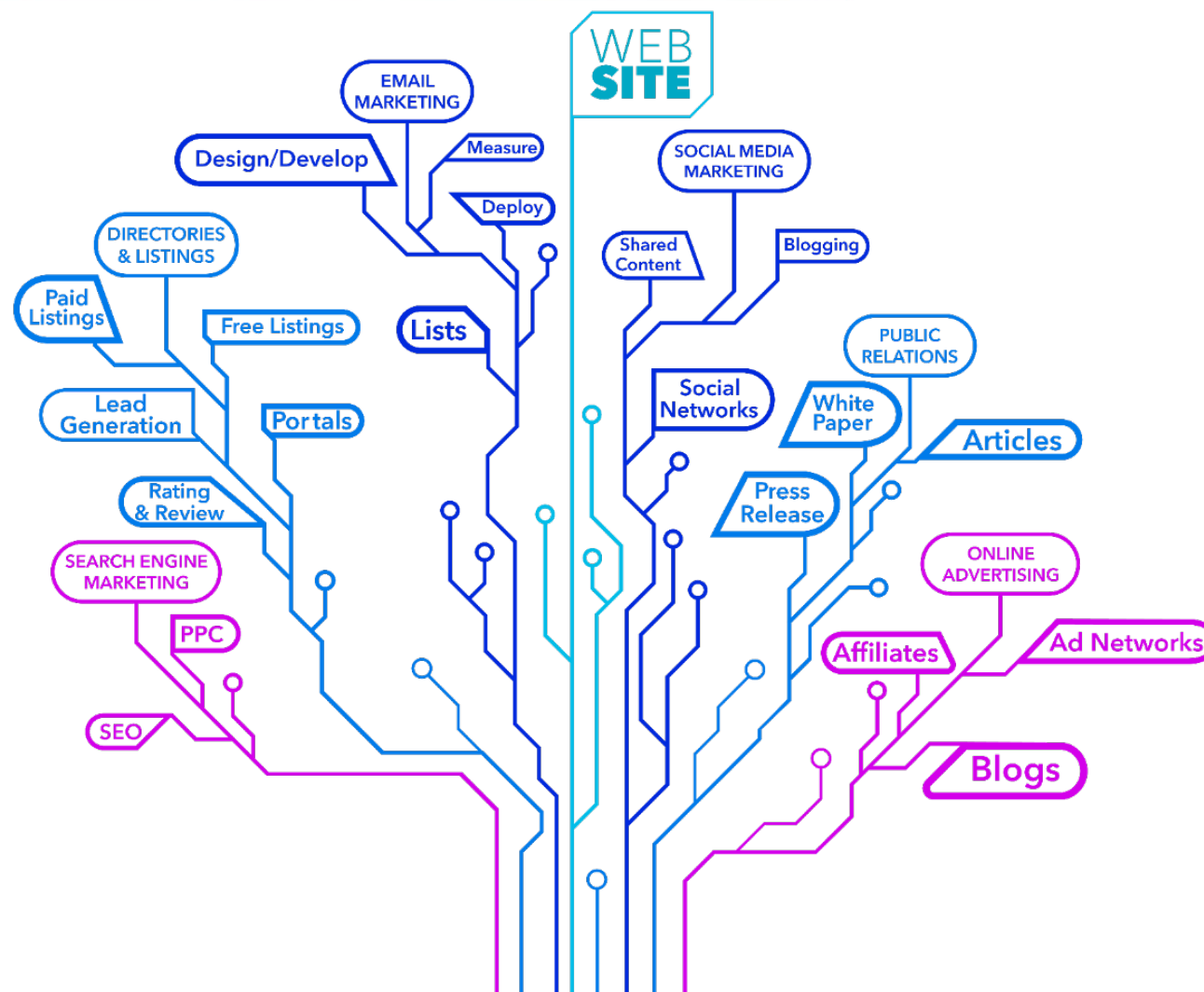


O Que é Marketing Digital?

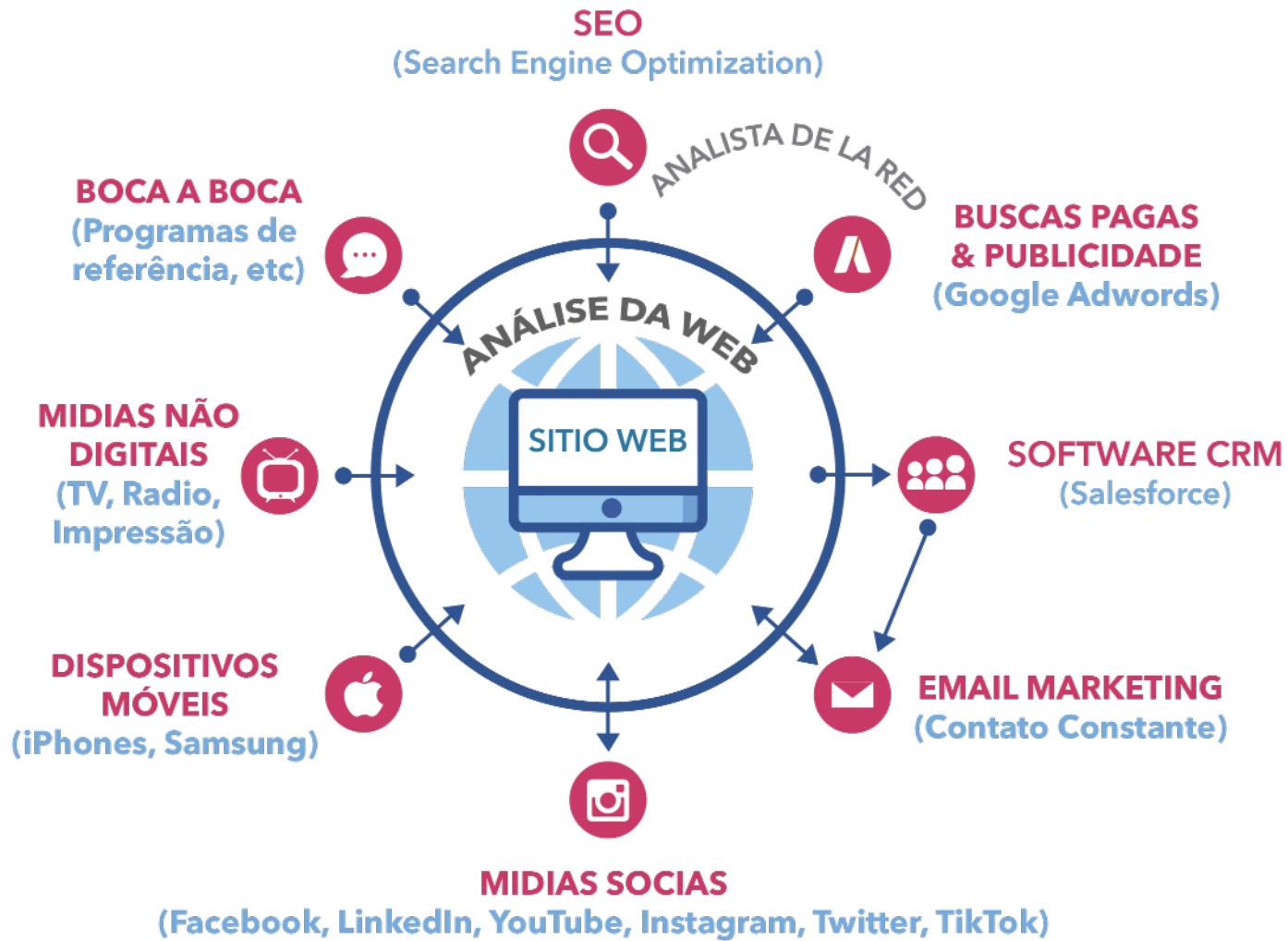
O marketing digital é definido como o conjunto de estratégias voltadas para a promoção de produtos ou serviços por meio de canais e tecnologias digitais, como mecanismos de busca, redes sociais, sites e e-mail. Em contextos acadêmicos e profissionais, também é conhecido como marketing online, conforme reconhecido por instituições de referência como a HubSpot Academy (2024) e o Digital Marketing Institute (2023). Embora possa incorporar abordagens orientadas por dados, estas representam metodologias específicas dentro do ecossistema digital e não devem ser consideradas sinônimos diretos do termo mais amplo.



A Árvore de Marketing na Internet



Entenda o Novo Mundo



Empresas de Sucesso



jetBlue®

Zappos!
•com®

airbnb



O Modelo de Negócio Canvas



Público Objetivo



GÊNERO



IDADE



RECEITA



ESTADO
CIVIL



RAÇA



LUGAR DE
RESIDÊNCIA



EDUCAÇÃO



TAMANHO
DO LAR



Comprador

Um comprador é uma representação semi-fictícia de seu cliente ideal baseada em estudos de mercado e dados reais sobre seus clientes atuais

Ao criar seu(s) comprador(es), considere incluir dados demográficos dos clientes, padrões de comportamento, motivações e objetivos. Quanto mais detalhado será melhor

Os compradores proporcionam uma tremenda estrutura e conhecimento para sua empresa. O detalhamento de um comprador, lhe ajudará a determinar onde focar seu tempo, orientar o desenvolvimento do produto e permitir o alinhamento de toda a organização. Como resultado, poderá atrair os visitantes, clientes potenciais e clientes mais valiosos para seu negócio

<https://blog.hubspot.com>



A HUMANITÁRIA



Hipster

1

ANTECEDENTES

- Diretora de Arte Sênior para uma agência de publicidade.
- Gosta de resgatar animais e visitar o Design District de Miami em seu tempo livre.

2

DEMOGRÁFICA

- Sexo Femenino.
- 18 - 34.
- Salário único HH: \$60,000.
- Urbana.

3

IDENTIFICADORES

- Gosta de estar ao ar livre.
- Usuária ativa de redes sociais (Twitter e Facebook). Prefere usar seu dispositivo móvel ao invés do computador.



Jornada do Consumidor em Marketing Digital



...

Conceitos Chave



Marketing de Conteúdos e Blogging

Content Marketing ou Marketing de Conteúdo, é uma forma de marketing enfocada na criação, publicação e distribuição de conteúdo para um público online específico. Muitas vezes é utilizado por empresas para:

- Atrair a atenção e gerar potenciais clientes
- Aumentar a base de clientes
- Gerar ou aumentar as vendas online
- Aumentar a consciência da marca ou credibilidade
- Envolver uma comunidade online de usuários



Blog

Os blogs começaram como simples diários ou revistas online e são uma combinação das palavras «web» e «log». O que começou como um diário básico para muitas pessoas se converteu em uma poderosa ferramenta de marketing para empresas

Os blogs são uma excelente forma de compartilhar informação nova e empolgante

Também ajudam na construção de ligações legítimas para SEO,(Search engine optimization ou otimização de resultados de pesquisa). Os blogs pessoais podem ser tão simples como o texto básico, ou podem ser usados como uma oportunidade de marketing para refletir ou criar uma marca

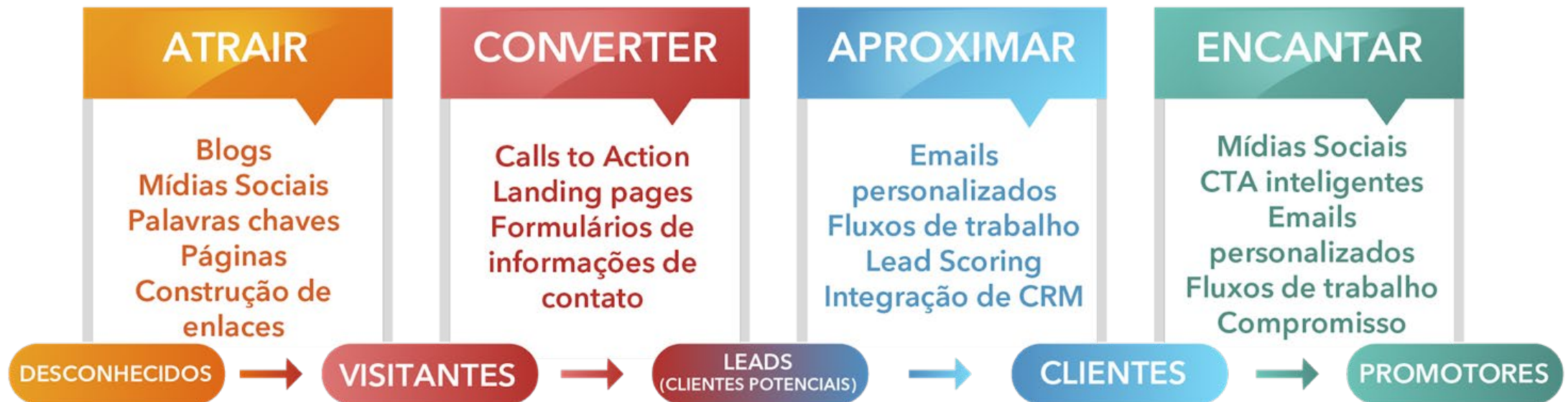




Inbound Marketing

Inbound marketing ou marketing interno, é uma técnica para atrair clientes para produtos e serviços através de marketing de conteúdo, marketing de mídia social, SEO (search engine optimization ou otimização de resultados de pesquisa e branding (imagem da marca).

O processo é composto por quatro passos principais:



Curadoria de Conteúdo



Content curation ou curadoria de conteúdo, é o processo de compilação de artigos, publicações de blogs e outras informações associadas a um tema específico. Content curation não significa que uma empresa confia no novo conteúdo. Mas sim, é a compilação e apresentação do conteúdo já criado por outros. Os serviços de curadoria são cada vez mais importantes e ajudam a agilizar todo o processo de marketing de conteúdo.



Integração / Marketing Offline



FUNIL DE VENDAS



Funil de vendas (também conhecido como funil de rendimento ou processo de venda), se refere ao processo de compra ao qual as empresas conduzem os clientes.

<https://www.ringdna.com/inside-sales-glossary/what-is-the-sales-funnel>

...

Geração de Leads



DMPC™ Versão 012022



Oferta de Marketing Atractiva/Oferta Relevante



Em marketing, Lead Generation (Geração de vendas) é a iniciação do interesse ou investigação do consumidor frente aos produtos ou serviços de uma empresa. Os Leads ou potenciais clientes, podem ser criados para fins como a criação de listas, aquisição de listas para newsletter ou para potenciais de vendas.

Os métodos para gerar oportunidades de vendas geralmente estão embaixo do guarda-chuva de publicidade mas também podem incluir fontes não remuneradas, como resultados de motores de busca orgânicos ou referências de clientes existentes.

Landing Page (Página Inicial)



Landing Page, é a página web de destino na qual o usuário entra após dar um clique num link (seja em um anúncio ou em qualquer outro lugar)

Algumas landing pages, são criadas com o propósito de gerar oportunidades de vendas, e outras têm o propósito de direcionar o fluxo de tráfego através de um site



Página de Conversão (Página de Agradecimento)



...

Marketing de Busca

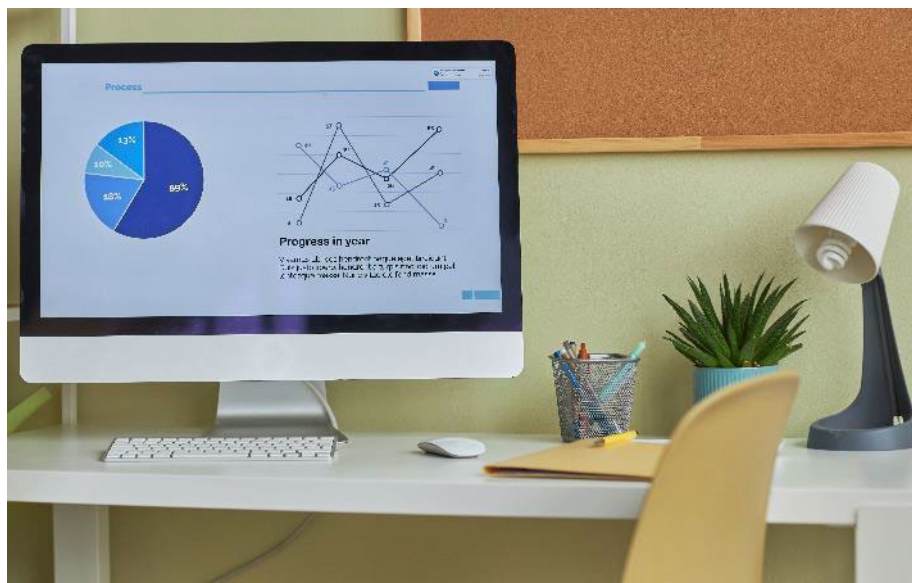


DMPC™ Versão 012022



Princípios Fundamentais

SEM - Search Engine Marketing (mecanismo de marketing de busca), é uma forma de marketing na Internet que consiste na promoção de sites mediante o aumento de sua visibilidade em (SERPs) Search Engine Results Pages (Páginas de resultados no mecanismo de busca), principalmente através de publicidade paga. SEM pode incorporar o Search Engine Optimization (SEO), que ajusta ou reescreve o conteúdo do site e a arquitetura do site, para atingir uma classificação mais alta nas páginas de resultados no mecanismo de busca (SERPs), para melhorar as listas de pagamentos por clique (PPC).



Marketing de Busca: SEO (Search Engine Optimization)



Otimização de mecanismo de busca (SEO) é o processo que afeta a visibilidade online de um site nos resultados gratuitos de um mecanismo de busca, geralmente conhecidos como resultados «naturais», «orgânicos» ou «obtidos». Em geral, quanto mais cedo (ou melhor classificada está a página web nos resultados de busca), e mais frequentemente aparece um site na lista de resultados, mais visitas receberá dos usuários; os quais podem ser convertidos em clientes.



Marketing de Busca: SEO (Search Engine Optimization)



Marketing de Busca: CPC



CPC (custo por clique) ou PPC (pagamento por clique). Significa que os anunciantes pagam cada vez que um usuário dá um clique no anúncio.

A publicidade de CPC funciona bem quando os anunciantes querem que os internautas visitem seus sites, mas é uma medida menos precisa para os anunciantes que buscam gerar conhecimento da marca.

A cota de mercado de CPC vem crescendo a cada ano desde sua introdução, superando a CPM para dominar dois terços de todos os métodos de compensação da publicidade online.



...

Marketing Digital Ads



DMPC™ Versão 012022



Display Advertising (Anúncio Exibido)



Display advertising, é a publicidade online em sites. Inclui muitos formatos diferentes e contém elementos como texto, imagens, flash, vídeo e áudio. O objetivo principal do Display Advertising, é enviar publicidades em geral e mensagens da marca aos visitantes do site

De acordo com os anunciantes, Facebook e Twitter levaram 33 % da cota de mercado dos anúncios publicitários em 2017

As campanhas web do Google alcançam 80 % dos usuários globais na Internet

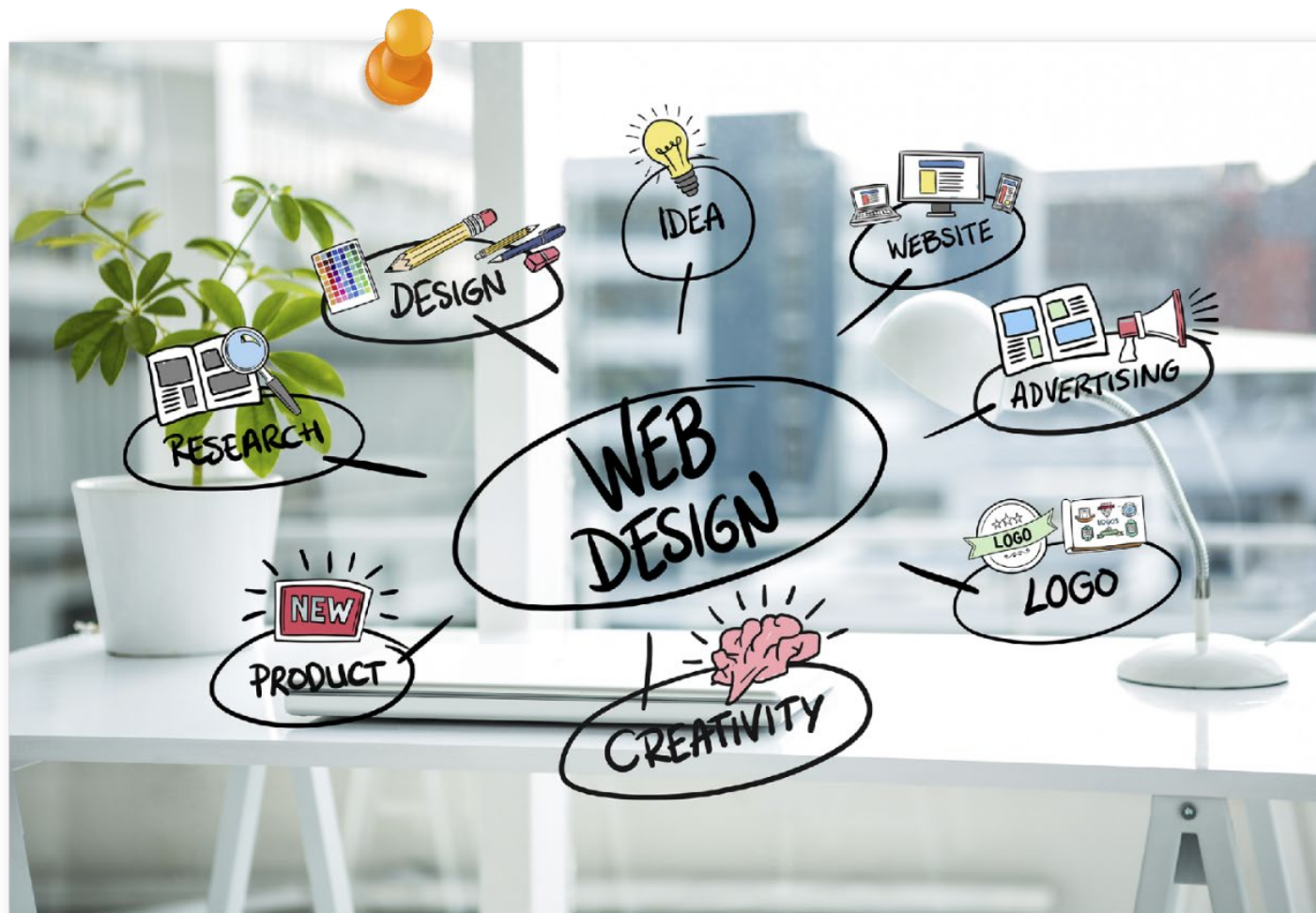


...

Experiência do Usuário e Facilidade de Uso



Desenho Web



Facilidade de Uso



Responsive Design



Otimização



Erros Comuns no Site

- **301 Redirect** - É um método de redirecionar um visitante de uma página da web para outra página da web
- **302 Redirect** - É um método para redirecionar um visitante de uma página para outra página da web, usado apenas para situações temporárias. Para redirecionamentos permanentes, um 301 é usado
- **Erro 404** - É a mensagem de erro que aparece quando um visitante tenta acessar uma página da web que não existe



Marketing de Afiliação

Affiliate marketing é o marketing de afiliados que recompensa os clientes existentes ou defensores da marca para cada visitante ou compra adquirida de seus esforços de marketing. Geralmente, o marketing de afiliados é baseado em comissões. Por exemplo, um blogueiro afiliado pode avaliar um produto em seu blog pessoal.

Sua revisão inclui um link que leva os visitantes a uma página de destino que hospeda um formulário de inscrição ou um link para comprar o produto. A cada registro ou compra, o blogueiro ganha uma comissão da empresa que vende o produto.



...

Email Marketing



DMPC™ Versão 012022



Email Marketing

O marketing por email é o ato de enviar uma mensagem comercial, normalmente para um grupo de pessoas, usando o email. Em seu sentido mais amplo, todo e-mail enviado a um cliente potencial ou atual pode ser considerado marketing por e-mail. Normalmente envolve o uso de e-mail para enviar anúncios, solicitar negócios ou solicitar vendas ou doações e tem como objetivo construir lealdade, confiança ou conhecimento da marca

E-mails de marketing podem ser enviados para uma lista de compradores em potencial ou para um banco de dados de clientes atual. O termo geralmente se refere ao envio de e-mails para melhorar o relacionamento do comerciante com clientes atuais ou antigos, encorajar a fidelidade do cliente e repetir negócios, adquirir novos clientes ou convencer os clientes atuais a comprar algo imediatamente e compartilhar anúncios de terceiros



Estabelecimento de Metas

- Vender produtos / serviços
- Gerar leads
- Direcionar o tráfego do site
- Promover o reconhecimento
- Obter informações do cliente / melhorar a retenção
- Fornecer serviço / suporte



Criação de Lista

- Cumpra todos os requisitos legais
- Caixas de inscrição de e-mail
- Registros de contas e formulários de comércio eletrônico online
- Solicitações e downloads do cliente
- Ponto de venda - Faça da aquisição de e-mail parte do processo de checkout
- Representantes do Call-Center



Segmentação



A segmentação da lista de e-mail é uma técnica de marketing por e-mail na qual você segmenta (ou divide) sua lista de assinantes, com base em qualquer número de condições. É uma técnica usada por empresas e profissionais de marketing para enviar comunicações relevantes a pessoas específicas em uma lista de marketing por e-mail.



Capacidade de Entrega

A entrega de e-mail é a capacidade de enviar e-mails para as caixas de entrada dos assinantes.

É o que alguns profissionais de marketing usam para avaliar a probabilidade de suas campanhas de e-mail chegarem às caixas de entrada de seus assinantes em relação aos provedores de serviços de Internet (ISPs) reais, aceleração, rejeições, problemas de spam e volume. Os itens que prejudicam a capacidade de entrega incluem enviar sem autenticação personalizada, usar a opção de assinatura única, enviar de um endereço de e-mail de domínio gratuito, usar linhas de assunto de e-mail de spam, dificultar o cancelamento da inscrição, usar encurtadores de URL e enviar e-mails com muitas imagens.

<https://www.campaignmonitor.com/resources/glossary/email-deliverability/>



- A Lei CAN-SPAM de 2003 foi aprovada pelo Congresso como resposta direta ao crescente número de queixas sobre correios eletrônicos não desejados
- A "Lei antispam do Canadá" (CASL) entrou em vigência em 1.º de julho de 2014
- O GDPR entrou em vigor em 25 de maio de 2018



AUTOMATIZAÇÃO DE MARKETING

**Email Marketing
Landing Pages
Administração de campanhas
Programas de Marketing
Lead Generation
Predição/ Pontuação
Coordenação de liderança
Integração de CRM
Social Marketing
Administração de Recursos
Marketing Analytics.**



Drip Marketing (Marketing de Gotejamento)

Drip marketing é uma estratégia de comunicação que envia, ou «goteja», um conjunto de mensagens previamente escritas a clientes ou perspectivas ao longo do tempo. Estas mensagens frequentemente tomam a forma de marketing por correio electrónico, apesar de que, podem se usar outros meios

Drip marketing se diferencia do marketing de bases de dados de duas maneiras:

- O tempo das mensagens segue um curso padrão
- As mensagens são enviadas conforme o comportamento ou estado específico do destinatário. Normalmente também é automatizado



...

Marketing en Redes Sociais



DMPC™ Versão 012022



Gestão e Monitoramento de Redes Sociais

As redes sociais são tecnologias mediadas por computador que facilitam a criação e a troca de informações, ideias, interesses profissionais e outras formas de expressão por meio de comunidades e redes virtuais

A variedade de serviços de rede social integrados e independentes atualmente disponíveis apresenta desafios de definição; no entanto, existem algumas características comuns:

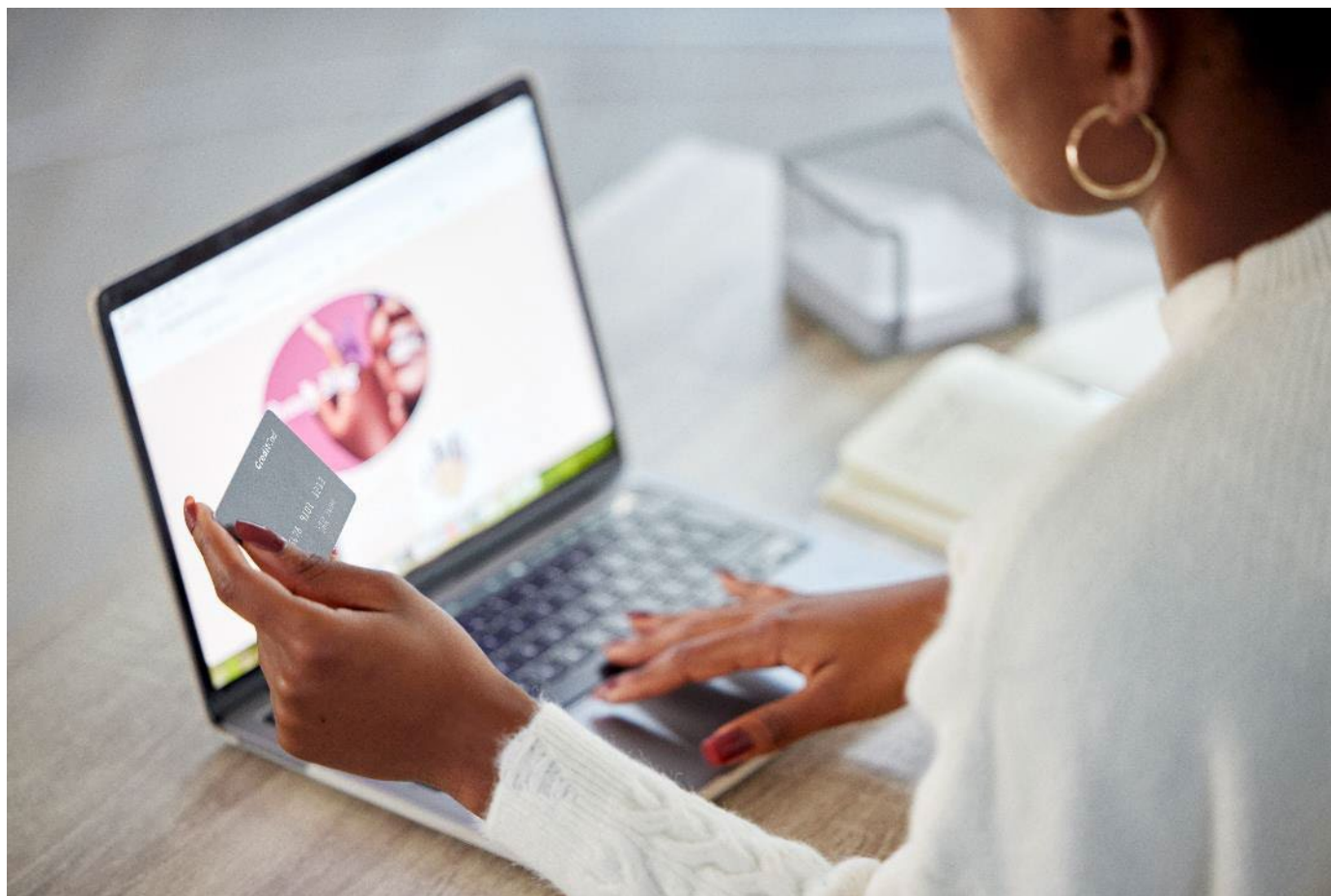
- As redes sociais são aplicativos interativos da Web 2.0 baseados na Internet
- O conteúdo gerado pelo usuário, como postagens de texto ou comentários, fotos ou vídeos digitais e dados gerados por meio de todas as interações online, é a força vital da mídia social
- Os usuários criam perfis específicos de serviço para o site ou aplicativo que são projetados e mantidos pela organização de mídia social
- As redes sociais facilitam o desenvolvimento de redes sociais online, conectando o perfil de um usuário com o de outros indivíduos ou grupos



Gestão e Supervisão de Redes Sociais



Transformando Fãs em Compradores





...

Retargeting



Como funciona o Retargueamento? (Retargeting)



Visitou sua
página web



Página web



Advertiser
retargeting

Não visitou sua
página web



Página web



Reverse
retargeting

Viu seu anuncio
criativo



Artigo
publicitário



Creative
retargeting

Visitou uma
página web do
editor



Anúncio de
artigo no site
do editor



Sponsorship
retargeting



Retargeting / Remarketing (Redirecionamento)

Redirecionamento comportamental (também conhecido como remarketing comportamental, ou simplesmente, reorientação) é uma forma de publicidade online dirigida a consumidores em função de suas ações anteriores na Internet. Realocação de etiquetas a usuários online, ao incluir um pixel dentro da página web ou no correio eletrônico de destino, que insere um cookie no navegador do usuário.

Uma vez inserido o cookie, o anunciante pode exibir anúncios em qualquer parte da tela de internet deste usuário através de um intercâmbio publicitário.

Retargueamento de site (Retargeting) é uma técnica de publicidade utilizada por especialistas de marketing para exibir publicidade à pessoas que tenham visitado seu site anteriormente. O vendedor inclui um pixel dentro de sua página web, que cria um cookie no navegador do usuário.

Este cookie permite que o especialista em marketing se dirija ao visitante do site com publicidade de outro lugar de Internet através do retargueamento (retargeting) ou reorientação.



Retargeting / Remarketing (Redirecionamento)



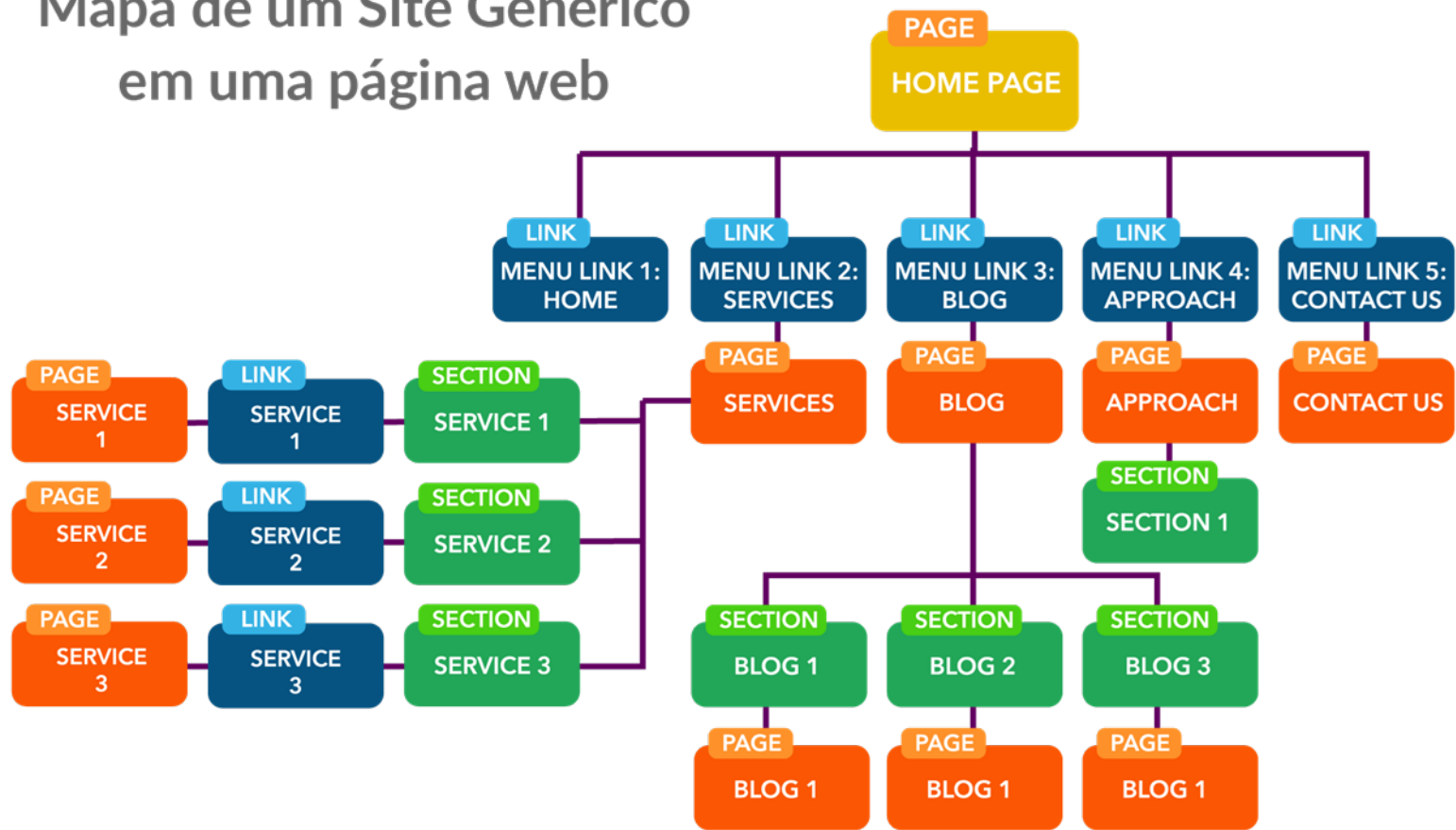
...

Recapitular



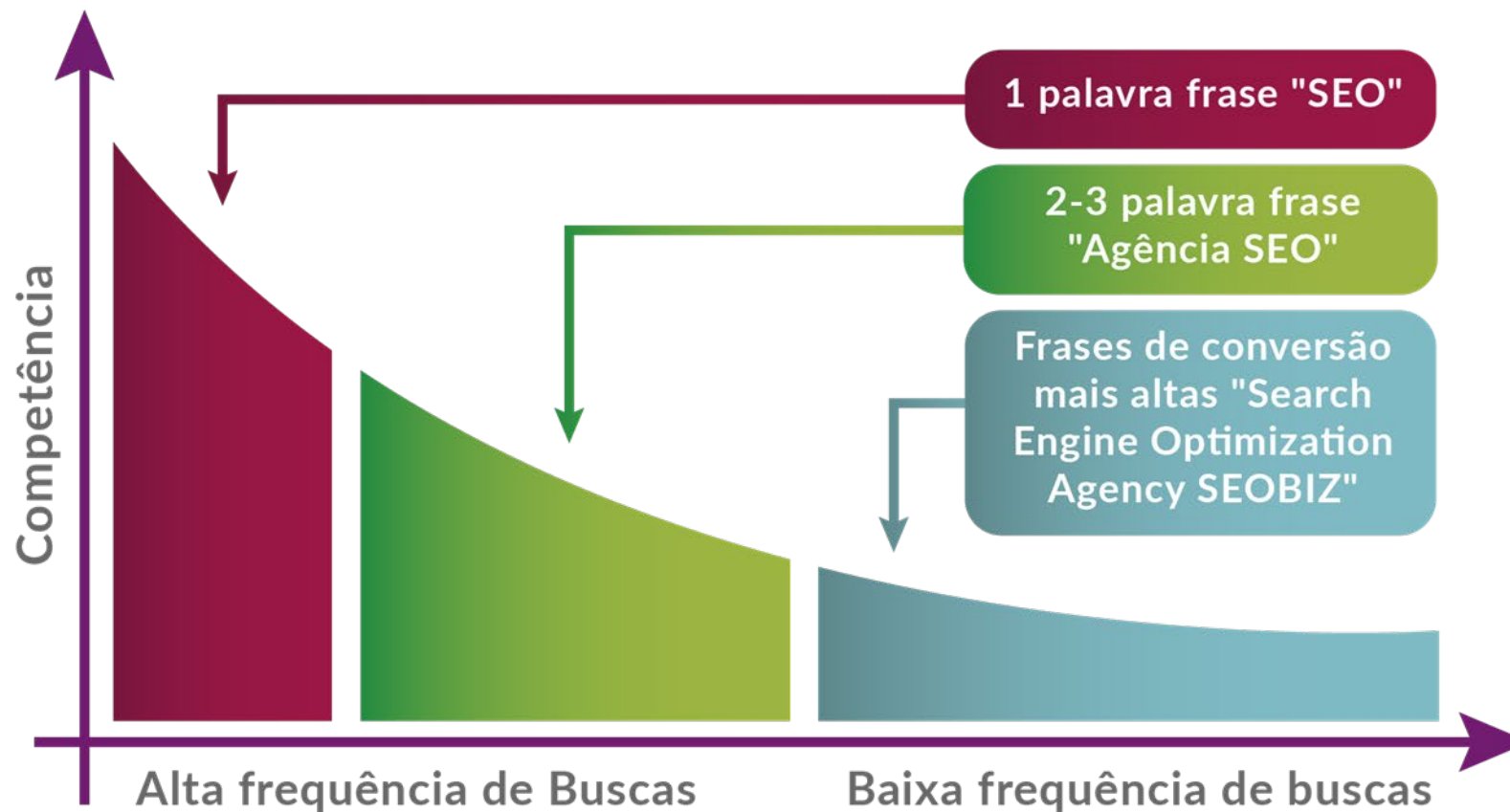
Mapa do Site

Mapa de um Site Genérico
em uma página web



INVESTIGAÇÃO DE PALAVRAS CHAVES

LONGTAIL SEO POR B2BS



Não Copie o Conteúdo



Chapéu Branco SEO vs Chapéu Preto SEO



- Páginas de entrada
- Texto oculto
- Recheio de palavras chave
- Redirecionamento dissimulados
- Encobrimento
- Manipulação de links (incluindo os links de compras)
- Artigos Spinning
- Link Farms , Link Wheels, ou Link Networks



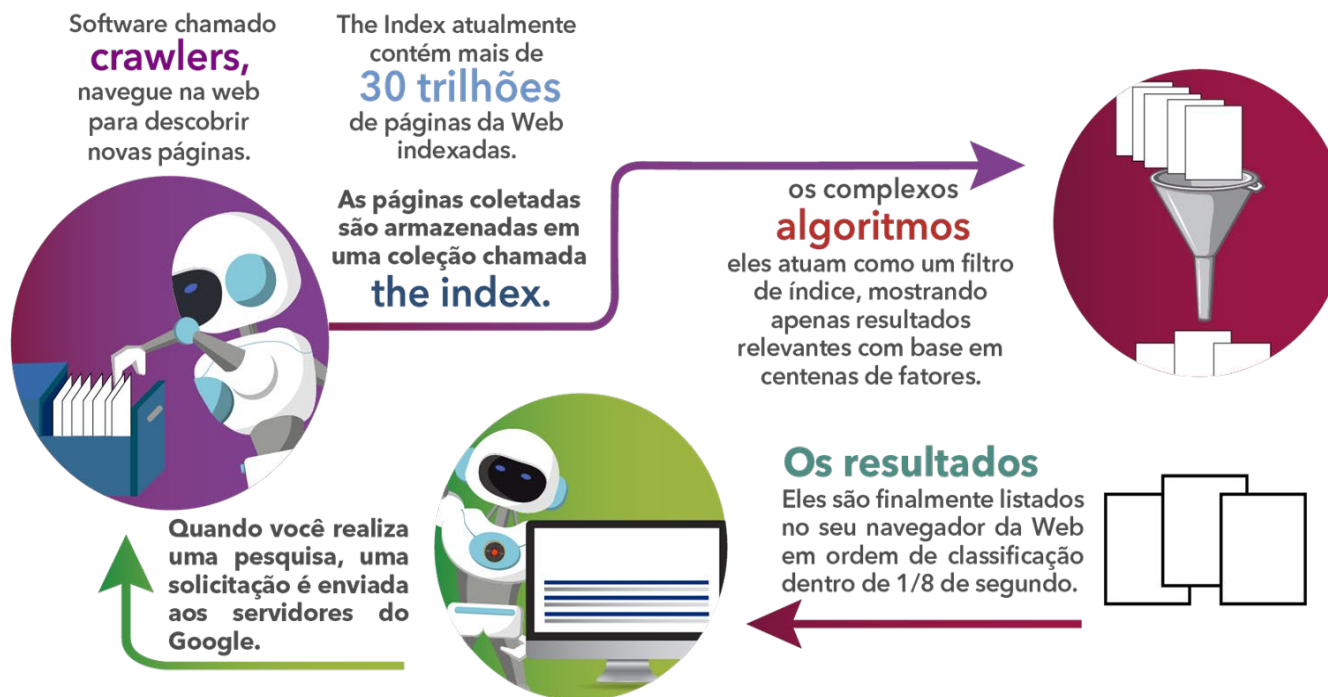
- Conteúdo de qualidade
- Títulos e metadados
- Linkss de entrada de qualidade
- Link isca
- Usar marca estrutural (semântica)
- Otimização da página
- Pesquisa de palavras chaves e uso eficaz de palavras chaves



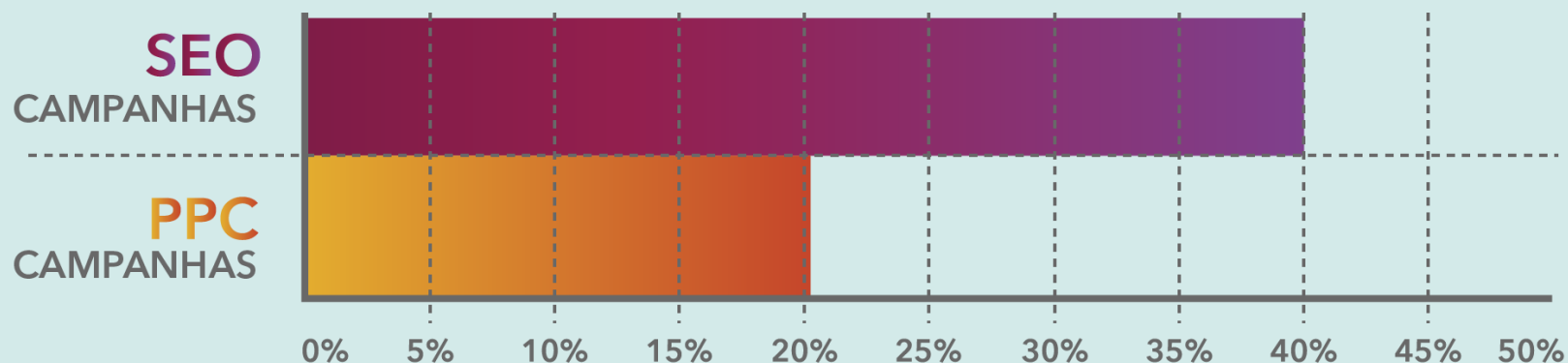


Como a pesquisa do Google funciona?

Google Search



SEO vs PPC Resultados de Pesquisa



ROI SEO vs PPC

40 % DAS CAMPANHAS DE SEO ALCANÇAM RETORNOS SUPERIORES A 500 %
22 % DAS CAMPANHAS DE PPC ALCANÇAM RETORNOS SUPERIORES A 500 %



COMPARTILHAR TRÁFEGO DA WEB POR DISPOSITIVO

Dependendo da participação de cada dispositivo em todas as páginas da web de JANEIRO de 2021 veiculadas nos navegadores da web.



...

Monitoramento e Medição



DMPC™ Versão 012022



Monitoramento e Medição

Métricas de Marketing Digital e KPIs (indicador-chave de desempenho) são valores usados por equipes de marketing para medir e rastrear o desempenho de suas campanhas de marketing

As equipes de marketing digital usam uma série de ferramentas para promover seus serviços e produtos, e rastrear os resultados pode ser demorado e difícil. Ao criar KPIs de marketing digital específicos, é fácil determinar objetivos e metas e medir o desempenho em relação a esses valores



Monitoramento e Medição

- Returning Visitor Metric
- First Visit Metric
- Brand Awareness Metric
- Return on Marketing Investment
- Incremental Sales
- Web Traffic Sources
- Purchase Funnel
- Total Visits
- Customer Attrition
- Customer Lifetime Value (LTV)
- Lifetime Value: Customer Acquisition Cost (LTV:CAC)
- Customer Acquisition Cost (CAC)
- Click Through Rate (CTR)
- Response Rate
- Funnel Conversion Rate
- Marketing Originated Customers
- Average Time on Page
- Content Downloads
- Unique Visitors



Monitoramento e Medição

- Pageviews per Session
- Cost per Action (CPA)
- Customer Share by Category
- Dormancy Rate
- New Leads Generated
- Referral Traffic
- Web Traffic Concentration
- Bounce Rate
- Lead Conversion Rate
- Newsletter Signup Conversion Rate
- Website Traffic Lead Ratio
- Sessions by Device Type
- Online Conversions Metric
- Average Lead Score
- External Website Links
- Net Promoter Score
- Keyword Performance
- End Action Rate
- Cost Per Lead
- Goal Completion Rate



...

COMPARTILHE E VERIFIQUE
SUAS REALIZAÇÕES DE
APRENDIZAGEM
COM FACILIDADE

#DMPC #certiprof



 certiprof®

...



Siga-nos, entre em contato!



www.certiprof.com

CERTIPROF® is a registered trademark of Certiprof, LLC in the United States and/or other countries.