



Estratégia de Marketing Digital

» Modalidade: online

» Duração: **6 semanas**

» Certificação: TECH Global University

» Acreditação: 6 ECTS

» Horário: a tua scelta

» Exames: online

Acesso ao site: www.techtitute.com/pt/videojogos/curso/estrategia-marketing-digital

Índice

O1

Apresentação

Objetivos

pág. 4

O4

Direção do curso

Pág. 12

O5

Estrutura e conteúdo

Pág. 32

Metodologia do estudo

pág. 36

06

Certificação

pág. 46





tech 06 | Apresentação

Sendo empresas gigantescas com uma massa de volume na ordem dos milhões, as indústrias dos videojogos fazem campanhas de marketing que perduram na memória dos jogadores ou inclusive do público completamente fora do mundo digital.

A maioria dos jogadores e consumidores tem algum tipo de rede social ou utiliza frequentemente a Internet no seu quotidiano, pelo que não é surpreendente que o principal foco dos departamentos de *marketing* de videojogos esteja no mundo digital e as diferentes aplicações da moda do momento.

É tão importante medir as expetativas do público e saber vender o seu produto de uma forma honesta e atrativa, que a TECH preparou este Curso de Estratégia de Marketing Digital para instruir todos os profissionais de videojogos na metodologia de vendas e comunicação comercial mais crucial para evitar fracassos retumbantes como No Man's Sky ou Cyberpunk 2077.

Para proporcionar a maior facilidade possível aos estudantes, a TECH oferece este curso com a participação de um Diretor Internacional Convidado, numa modalidade totalmente online, sem a necessidade de frequentar um centro físico específico ou de assistir a uma série de aulas com horários pré-definidos. É o próprio aluno que estabelece o seu horário para estudar todo o material fornecido, adaptando-o aos seus próprios interesses ou obrigações.

Este **Curso de Estratégia de Marketing Digital** conta com o conteúdo educacional mais completo e atualizado do mercado. As suas principais características são:

- Aquisição de competências de estudos de mercado, visão estratégica, metodologias digitais e cocriação
- Obter os conhecimentos necessários para gerir eficazmente qualquer campanha ou ação de marketing online.
- Casos práticos em que se pode ver, de uma forma realista, como aplicar os conhecimentos adquiridos
- Capacidade de organizar e planear tarefas, tirando o máximo partido dos recursos disponíveis para as realizar em prazos específicos
- Aplicar a criatividade ao mundo do Marketing para distinguir-se da concorrência
- Possuir os instrumentos para analisar as realidades económicas, sociais e culturais em que as indústrias criativas se estão a desenvolver e a transformar atualmente



Saberá como tornar que os jogos nos quais trabalha sejam o mais atraentes possível graças às 10 Masterclasses de um especialista internacional incluídas neste programa"



Consiga que os influenciadores mais importantes do momento sejam seus aliados, conhecendo em profundidade a estratégia de Marketing específica para eles"

O corpo docente inclui, profissionais do sector que trazem a sua experiência profissional para esta qualificação, para além de especialistas reconhecidos de sociedades de referência e universidades de prestígio.

Os seus conteúdos multimédia, desenvolvidos com a mais recente tecnologia educativa, permitirão ao profissional uma aprendizagem situada e contextual, ou seja, um ambiente simulado que proporcionará uma formação imersiva programada para treinar em situações reais.

O design deste programa foca-se na Aprendizagem Baseada em Problemas, através da qual o profissional deverá tentar resolver as diferentes situações da atividade profissional que surgem ao longo do curso. Para tal, contará com a ajuda de um sistema inovador de vídeo interativo desenvolvido por especialistas reconhecidos.

Colocará os seus títulos nas plataformas mais relevantes para os consumidores, incluindo telemóveis e aplicações utilizadas por milhões de utilizadores.

O ROI, a data science ou o inbound Marketing deixarão de ser termos desconhecidos, graças a este Curso.







tech 10 | Objetivos



Objetivos gerais

- Oferecer conhecimentos úteis para a capacitação dos estudantes, dotando-os de competências para o desenvolvimento e aplicação de ideias originais no seu trabalho pessoal e profissional
- Resolver problemas em cenários inovadores e em contextos interdisciplinares no âmbito da gestão da criatividade para atrair clientes
- Adquirir competências de estudo de mercado, visão estratégica, metodologias digitais e cocriação
- Aprender conhecimentos específicos para a gestão do plano de vendas digital de empresas e organizações no novo contexto das indústrias criativas
- Destacar a importância dos processos criativos na elaboração de um plano estratégico de Marketing
- Compreender como a criatividade e a inovação tornaram-se os motores da economia global e porque são importantes na indústria do design







Objetivos específicos

- Conhecer o nosso público-alvo através de diferentes ferramentas e análises que nos ajudam a atraí-los como clientes
- Estudar novas plataformas de vendas online e compreender o impacto do comércio eletrónico na indústria do entretenimento
- Compreender a irrupção dos influencers nas estratégias de Marketing Digital e como podem tornar-se potentes aliados da nossa marca
- Manusear as diferentes ferramentas de gestão de dados pode ser muito útil para a elaboração de estatísticas



Destaque-se num domínio único com uma formação complementar que vai destacá-lo dos seus colegas no domínio dos videojogos"





Com mais de 20 anos de experiência na conceção e gestão de equipas globais de aquisição de talentos, Jennifer Dove é especialista em contratação e estratégia tecnológica. Ao longo da sua experiência profissional, ocupou cargos de direção em várias organizações tecnológicas de empresas cotadas na lista *Fortune 50*, como NBCUniversal e Comcast. A sua trajetória permitiu-lhe destacar-se em ambientes competitivos e de elevado crescimento.

Como Vice-presidenta de Aquisição de Talentos em Mastercard, é responsável pela supervisão da estratégia e execução da integração de talentos, trabalhando com os líderes empresariais e os responsáveis de Recursos Humanos para atingir os objetivos operacionais e estratégicos de contratação. Em particular, o seu objetivo é criar equipas diversas, inclusivas e de alto desempenho que impulsionem a inovação e o crescimento dos produtos e serviços da empresa. É também uma especialista na utilização de ferramentas para atrair e reter os melhores profissionais de todo o mundo. É também responsável por amplificar a marca de empregador e a proposta de valor de Mastercard através de publicações, eventos e redes sociais.

Jennifer Dove tem demonstrado o seu compromisso com o desenvolvimento profissional contínuo, participando ativamente em redes de profissionais de **Recursos Humanos** e contribuindo para a incorporação de numerosos trabalhadores em diferentes empresas. Depois de obter a sua licenciatura em **Comunicação Organizacional** pela Universidade de Miami, ocupou cargos de direção no recrutamento de empresas em diversas áreas.

Por outro lado, foi reconhecida pela sua capacidade de liderar transformações organizacionais, integrar tecnologías nos processos de recrutamento e desenvolver programas de liderança que preparem as instituições para os desafios futuros. Também implementou com sucesso programas de bem-estar profissional que aumentaram significativamente a satisfação e a retenção dos empregados.



Sra. Dove, Jennifer

- Vice-Presidente, Aquisição de Talentos, Mastercard, Nova Iorque, EUA
- Diretora de Aquisição de Talentos na NBCUniversal Media, Nova Iorque, EUA
- Diretora de Recrutamento da Comcast
- Responsável pelo recrutamento na Rite Hire Advisory
- Vice-Presidente Executiva, Divisão de Vendas na Ardor NY Real Estate
- Diretora de Recrutamento na Valerie August & Associates
- Executiva de contas na BNC
- Executivo de contas na Vault
- Formada em Comunicação Organizacional pela Universidade de Miami

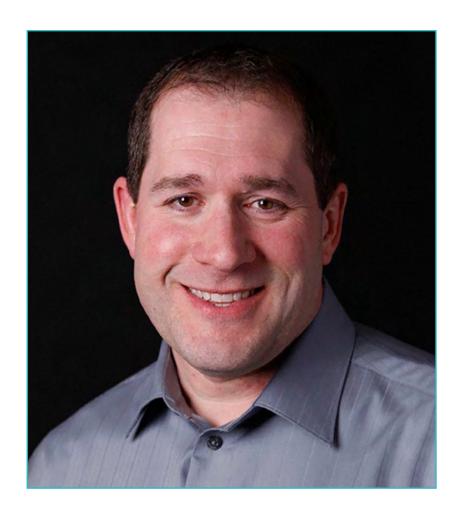


Graças à TECH, poderá aprender com os melhores profissionais do mundo"

Líder tecnológico com décadas de experiência nas principais multinacionais tecnológicas, Rick Gauthier desenvolveu-se de forma proeminente no domínio dos serviços na nuvem e melhora de processos de extremo a extremo. Foi reconhecido como um líder e gestor de equipas altamente eficiente, demonstrando um talento natural para assegurar um elevado nível de compromisso entre os seus empregados.

Tem um dom inato para a estratégia e a inovação executiva, desenvolvendo novas ideias e apoiando o seu sucesso com dados de qualidade. A sua trajetória na **Amazon** le ha permitido administrar e integrar los servicios informáticos de la compañía en Estados Unidos. Em **Microsoft** liderou uma equipa de 104 pessoas, responsáveis por fornecer infraestrutura informática a nível corporativo e apoiar os departamentos de engenharia de produtos em toda a empresa.

Esta experiência permitiu-lhe destacar-se como um gestor de alto impato com capacidades notáveis para aumentar a eficiência, a produtividade e a satisfação geral dos clientes.



Sr. Gauthier, Rick

- Diretor regional de TI na Amazon, Seattle, EUA
- Chefe de programas sénior na Amazon
- Vice-presidente da Wimmer Solutions
- Diretor sénior de serviços de pgenharia de produtividade na Microsoft
- Licenciatura em Cibersegurança pela Western Governors University
- Certificado técnico em Commercial Diving por Divers Institute of Technology
- Licenciatura em Estudos Ambientais pelo The Evergreen State College



Aproveite a oportunidade para ficar a par dos últimos avanços nesta matéria e aplicá-los à sua prática quotidiana"

Romi Arman é um reconhecido especialista internacional com mais de duas décadas de experiência em Transformação Digital, Marketing, Estratégia e Consultoria. Ao longo da sua longa carreira, assumiu muitos riscos e é um defensor constante da inovação e da mudança no ambiente empresarial. Com essa experiência, tem trabalhado com CEOs e organizações empresariais em todo o mundo, levando-os a afastarem-se dos modelos de negócio tradicionais. Ao fazê-lo, ajudou empresas como a Shell Energy a tornarem-se verdadeiros líderes de mercado, centrados nos seus clientes e no mundo digital.

As estratégias concebidas por Arman têm um impacto latente, uma vez que permitiram a várias empresas melhorar as experiências dos consumidores, dos funcionários e dos accionistas. O sucesso deste especialista é quantificável através de métricas tangíveis como o CSAT, o envolvimento dos colaboradores nas instituições onde trabalhou e o crescimento do indicador financeiro EBITDA em cada uma delas.

Além disso, na sua carreira profissional, tem alimentado e liderado equipas de alto desempenho que chegaram a ser premiadas pelo seu potencial transformador. Com a Shell, especificamente, o executivo sempre se propôs a superar três desafios: atender às complexas demandas de descarbonização dos clientes, apoiar a "descarbonização custo-efetiva" e reformular um cenário fragmentado de dados, digital e tecnologia. Assim, os seus esforços mostraram que, para alcançar um sucesso sustentável, é essencial partir das necessidades dos consumidores e lançar as bases para a transformação de processos, dados, tecnologia e cultura.

Por outro lado, o executivo destaca-se pelo seu domínio das aplicações empresariais da Inteligência Artificial, uma matéria em que possui uma pós-graduação da Escola de Gestão de Londres. Ao mesmo tempo, acumula experiência em IoT e Salesforce.



Sr. Arman, Romi

- Diretor de Transformação Digital (CDO) na Corporação Energética Shell, Londres, Reino Unido
- Chefe Global de Comércio Eletrônico e Atendimento ao Cliente na Corporação Energética Shell
- Gestor Nacional de Contas-Chave (fabricantes de equipamentos originais e retalhistas de automóveis) para a Shell em Kuala Lumpur, Malásia
- Consultor Sénior de Gestão (Setor dos Serviços Financeiros) para a Accenture de Singapura
- Licenciatura pela Universidade de Leeds
- Pós-Graduação em Aplicações Empresariais de IA para Altos Executivos da Escola de Negócios de Londres
- Certificação Profissional em Experiência do Cliente (CCXP)
- Curso de Transformação Digital Executiva pelo IMD



Gostaria de atualizar seus conhecimentos com a mais alta qualidade educacional? A TECH oferece-lhe o conteúdo mais atualizado do mercado académico, concebido por especialistas de de prestígio internacional"

Manuel Arens é um profissional experiente em gestão de dados e líder de uma equipa altamente qualificada. De fato, Arens ocupa o cargo de gestor global de compras na divisão de Infra-estruturas Técnicas e Centros de Dados da Google, onde desenvolveu a maior parte da sua carreira profissional. Com sede em Mountain View, Califórnia, forneceu soluções para os desafios operacionais para o gigante da tecnologia, como a integridade dos dados mestres, as atualizações dos dados dos fornecedores e a priorização destes. Liderou o planeamento da cadeia de abastecimento de centros de dados e a avaliação de riscos dos fornecedores, gerando melhorias no processo e na gestão dos fluxos de trabalho, o que resultou em poupanças significativas de custos.

Com mais de uma década de trabalho no fornecimento de soluções digitais e liderança para empresas em diversos setores, tem uma vasta experiência em todos os aspetos do fornecimento de soluções estratégicas, incluindo Marketing, análise de meios, medição e atribuição. De fato, recebeu vários prémios pelo seu trabalho, entre os quais o Prémio de Liderança BIM, o Prémio de Liderança Search, Prémio do Programa de Geração de Leads de Exportação e o Prémio para o melhor modelo de Vendas da EMEA.

Arens também desempenhou-se como **Gestor de Vendas** em Dublin, Irlanda. Nesta posição, construiu uma equipa de 4 para 14 membros em três anos e levou a equipa de vendas a alcançar resultados e a colaborar bem entre si e com equipas multifuncionais. Também trabalhou como **Analista Sénior** de Indústria, em Hamburgo, Alemanha, criando storylines para mais de 150 clientes, utilizando ferramentas internas e de terceiros para apoiar a análise. Desenvolveu e redigiu relatórios aprofundados para demonstrar o seu domínio do tópico, incluindo a compreensão dos **fatores macroeconómicos e políticos/regulamentares** que afetam a adoção e difusão da tecnologia.

Também liderou equipas em empresas como Eaton, Airbus e Siemens, onde adquiriu uma experiência valiosa na gestão de contas e da cadeia de abastecimento. Destaca, em particular, o seu trabalho de superação contínua das expetativas através da construção de relações valiosas com os clientes e trabalhar de forma fluida com pessoas a todos os níveis de uma organização, incluindo stakeholders, gestores, membros da equipa e clientes. A sua abordagem orientada para os dados e a sua capacidade de desenvolver soluções inovadoras e expansíveis para os desafios do setor tornaram-no um líder proeminente no seu domínio.



Sr. Arens, Manuel

- Gestor Global de Compras na Google, Mountain View, EUA
- Responsável principal de Análise e Tecnologia B2B na Google, EUA
- Diretor de vendas na Google, Irlanda
- Analista Industrial Sénior na Google, Alemanha
- Gestor de contas na Google, Irlanda
- Accounts Payable em Eaton, Reino Unido
- Gestor da Cadeia de Fornecimento na Airbus, Alemanha



Aposte pela TECH! Terá acesso aos melhores materiais didáticos, na vanguarda tecnológica e educativa, implementados por especialistas de renome internacional na área"

Andrea La Sala é um **executivo** de **Marketing experiente** cujos Projetos tiveram um **impacto significativo** no **ambiente da Moda**. Ao longo da sua carreira de sucesso, desenvolveu diferentes tarefas relacionadas com o **Produto**, o **Merchandising e a Comunicação**. Tudo isto, ligado a marcas de prestígio como **Giorgio Armani**, **Dolce&Gabbana**, **Calvin Klein**, entre outras.

Os resultados deste executivo internacional de alto nível estão ligados à sua capacidade comprovada de sintetizar informações em quadros claros e executar ações concretas alinhadas com objetivos comerciais específicos. Além disso, é reconhecido pela sua proatividade e adaptação a ritmos de trabalho acelerados. A tudo isto, junta uma forte consciência comercial, visão de mercado e uma paixão genuína pelos produtos.

Como Diretor Global de Marca e Merchandising na Giorgio Armani, supervisionou uma variedade de estratégias de Marketing para vestuário e acessórios. As suas táticas também se centraram no retalho e nas necessidades e comportamento dos consumidores. Nesta função, La Sala também foi responsável por moldar o marketing de produtos em diferentes mercados, actuando como chefe de equipa nos departamentos de Design, Comunicação e Vendas.

Por outro lado, em empresas como a Calvin Klein ou o Gruppo Coin, realizou Projetos para promover a estrutura, o desenvolvimento e a comercialização de diferentes coleções. Foi também responsável pela criação de calendários eficazes para campanhas de compra e venda. Também geriu as condições, os custos, os processos e os prazos de entrega de diferentes operações.

Estas experiências fizeram de Andrea La Sala um dos **líderes empresariais** de topo e mais qualificados no setor da **Moda** e do **Luxo**. Uma elevada capacidade de gestão com a qual conseguiu implementar eficazmente o **posicionamento positivo** de **diferentes marcas** e redefinir os seus indicadores-chave de desempenho (KPI).



Sr. La Sala, Andrea

- Diretor Global de Marca e Merchandising Armani Exchange em Giorgio Armani, Milão, Itália
- Diretor de Merchandising na Calvin Klein
- Responsável de Marca no Grupo Coin
- Diretor de Marca na Dolce&Gabbana
- Brand Manager em Sergio Tacchini S.p.A
- Analista de Mercado na Fastweb
- Licenciado em Gestão e Economia pela Universidade de Estudos do Piemonte Oriental



Os profissionais mais qualificados e experientes a nível internacional esperam-lhe na TECH para oferecer-lhe um ensino de primeiro nível, atualizado e baseado na última evidência científica. Do que está à espera para se inscrever?"

Mick Gram é sinónimo de inovação e excelência no domínio da **Inteligência Empresarial** a nível internacional. Sua bem-sucedida carreira está associada a cargos de liderança em multinacionais como **Walmart** e **Red Bull**. Além disso, este especialista destaca-se pela sua visão para **identificar tecnologias emergentes** que, a longo prazo, têm um impato permanente no ambiente empresarial.

Por otro lado, el ejecutivo es considerado un pioneiro no utilização de técnicas de visualização de dados que simplificaram montagens complexas, tornando-as acessíveis e facilitando a tomada de decisões. Esta competência tornou-se a pedra angular do seu perfil profissional, tornando-o um ativo procurado por muitas organizações que apostavam por recolher informações e gerar ações concretas a partir delas.

Um dos seus projetos mais proeminentes nos últimos anos foi a **plataforma Walmart Data Cafe**, a maior do seu género no mundo, ancorada na nuvem para **análise** de *Big Data*. Além disso, ocupou o cargo de **Diretor** de **Business Intelligence** em **Red Bull**, abrangendo domínios como **Vendas**, **Distribuição**, **Marketing e Operações da Cadeia de Abastecimento**. Sua equipa foi recentemente reconhecida pela sua constante inovação na utilização da nova API do Walmart Luminate para *insights* de Compradores e Canais.

No que respeita à sua formação, o diretor tem vários estudos de Mestrado e de pós-graduação em centros de prestígio como a **Universidade de Berkeley**, nos Estados Unidos, e a **Universidade de Copenhaga**, na Dinamarca. Através desta atualização contínua, o especialista alcançou as competências de vanguarda. Assim, passou a ser considerado um **líder nato** da **nova economia mundial**, centroda no impulso dos dados e nas suas infinitas possibilidades.



Sr. Gram, Mick

- Diretor de Business Intelligence e Análisis em Red Bull, Los Angeles, EUA
- Arquiteto de soluções de *Business Intelligence* para Walmart Data Cafe
- Consultor independente de Business Intelligence e Data Science
- Diretor de Business Intelligence na Capgemini
- Analista Principal na Nordea
- Consultor Chefe de Bussiness Intelligence para SAS
- Executive Education em IA e Machine Learning em UC Berkeley College of Engineering
- MBA Executive em comércio eletrónico na Universidade de Copenhaga
- Licenciatura e Mestrado em Matemática e Estatística na Universidade de Copenhaga



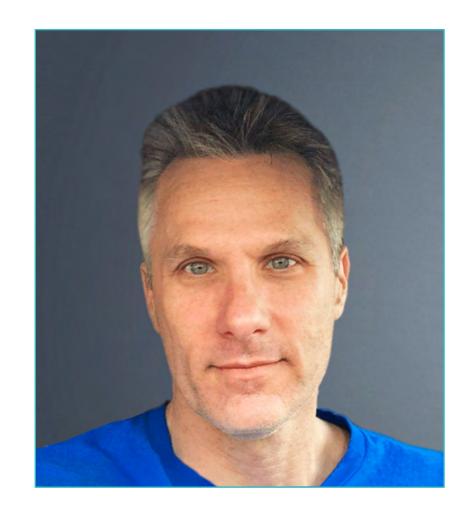
Estuda na melhor universidade online do mundo segundo a Forbes! Neste MBA, terá acesso a uma extensa biblioteca de recursos multimédia, desenvolvida por professores de renome internacional"

Scott Stevenson é um reputado especialista no domínio do Marketing Digital que, durante mais de 19 anos, esteve ligado a uma das empresas mais poderosas da indústria do espetáculo, Warner Bros. Discovery. Nesta função, desempenhou um papel fundamental na supervisão da logística e fluxos de trabalhos criativos em diversas plataformas digitais incluindo redes sociais, pesquisa, display e meios lineares.

A liderança deste executivo tem sido crucial para fazer avançar as **estratégias de produção** em **meios pagos**, o que resultou numa notável **melhoria** nas **taxas de conversão** da sua empresa. Simultaneamente, assumiu outras funções, tais como Diretor de Serviços de Marketing e Gestor de Tráfego na mesma multinacional durante a sua anterior gestão.

Por sua vez, a Stevenson tem estado envolvido na distribuição global de videojogos e campanhas de propriedade digital. Foi também responsável pela introdução de estratégias operacionais relacionadas com a formação, finalização e entrega de conteúdos de som e imagem para anúncios televisivos e *trailers*.

Por outro lado, o especialista possui uma licenciatura em Telecomunicações pela Universidade da Florida e um Mestrado em Escrita Criativa pela Universidade da Califórnia, o que demonstra a sua proficiência em comunicação e narrativa. Além disso, participou na Escola de Desenvolvimento Profissional da Universidade de Harvard em programas de ponta sobre a utilização da Inteligência Artificial nos negócios. Assim, o seu perfil profissional é um dos mais como um dos mais relevantes no atual domínio do Marketing e os Meios Digitais.



Sr. Stevenson, Scott

- Diretor de Marketing Digital na Warner Bros. Discovery, Burbank, EUA
- Gestor de Tráfego na Warner Bros. Entertainment
- Mestrado em Escrita Criativa pela Universidade de Califórnia
- Licenciatura em Telecomunicações pela Universidade de Florida



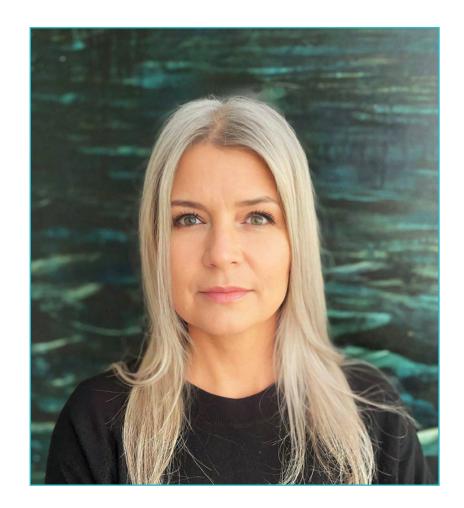
Alcance os seus objetivos académicos e profissionais com os especialistas mais qualificados do mundo! Os professores deste MBA guiá-lo-ão ao longo de todo o processo de aprendizagem"

Galardoada com o prémio "International Content Marketing Awards" pela criatividade, liderança e qualidade dos seus conteúdos informativos, Wendy Thole-Muir é uma reconhecida Diretora de Comunicação altamente especializada no domínio da Gestão da Reputação.

Neste sentido, desenvolveu uma sólida carreira profissional de mais de duas décadas neste domínio, que levou-a a integrar prestigiadas entidades de referência internacional, tais como Coca-Cola. Esta função implica a supervisão e a gestão da comunicação empresarial, bem como o controlo da imagem da organização. Entre as suas principais contribuições destacam-se a liderança da implementação da plataforma de interação interna Yammer. Como resultado, os empregados aumentaram o seu compromisso com a marca e criaram uma comunidade que melhorou significativamente a transmissão de informações.

Por outro lado, tem sido responsável pela gestão da comunicação das investimentos estratégicos de empresas em diferentes países africanos. Uma demonstração disso é que geriu diálogos sobre investimentos significativos no Quénia, demonstrando o compromisso das entidades com o desenvolvimento económico e social do país. Por sua vez, alcançou numerosos reconhecimentos pela sua capacidade de gerir as percepções das empresas em todos os mercados em que opera. Desta forma, assegurou que as empresas mantivessem um perfil elevado e que os consumidores as associassem a uma alta qualidade.

Além disso, no seu firme compromisso com a excelência, tem estado ativamente envolvida em reputados **Congressos** e **Simpósios** à escala mundial, com o objetivo de ajudar os profissionais da informação a manterem-se na vanguarda das técnicas mais sofisticadas para **desenvolver planos estratégicos de comunicação** de sucesso. Assim, ajudou numerosos especialistas a antecipar situações de crise institucional e a gerir eventos adversos de uma forma eficaz.



Sra. Thole-Muir, Wendy

- Diretora de Comunicação Estratégica e Reputação Corporativa na Coca-Cola, África do Sul
- Responsável de Reputação Corporativa e Comunicação na ABI na SABMiller, Lovânia, Bélgica
- Consultora de Comunicação na ABI, Bélgica
- Consultora de Reputação e Comunicação na Third Door, Gauteng, África do Sul
- Mestrado em Estudos do Comportamento Social pela Universidade da África do Sul
- Mestrado em Artes com especialização em Sociologia e Psicologia pela Universidade da África do Sul
- Licenciatura em Ciências Políticas e Sociologia Industrial pela Universidade de KwaZulu-Natal
- Licenciatura em Psicologia pela Universidade da África do Sul



Uma experiência de aprendizagem única, fundamental e decisiva para impulsionar o seu desenvolvimento profissional"

tech 30 | Direção do curso

Direção



Dra. Velar Lera, Margarita

- Consultora de Comunicação Especialista em Moda
- CEO da Forefashion Lab
- Diretora de Marketing Corporativo no SGN Group
- Consultora de Comunicação Corporativa na LLYC
- Consultora de Comunicação e Marca Freelance
- Responsável de Comunicação na Universidade Villanueva
- Docente em estudos universitários vinculados ao Marketino
- Doutoramento em Comunicação, Universidade Carlos III de Madrid
- Licenciatura em Comunicação Audiovisual pela Universidade Complutense de Madrid
- MBA em Gestão de Empresas de Moda pela ISEM Fashion Business School MBA em Gestão de Empresas de Moda, ISEM Fashion Business School



Professores

Sr. Sanjosé, Carlos

- Especialista em Marketing Digital
- Gestora de Marketing Digitais em Designable
- Chefa de Marketing Digital em MURPH
- Gestora de Marketing Digital em 25 Gramos
- Chefe de Conteúdo da Unánime Creativos
- Licenciatura em Publicidade e Relações Públicas pela Universidade CEU Cardenal Herrera

Dra. San Miguel Arregui, Patricia

- Investigadora Especialista em Marketing Digital
- Fundadora e Diretoar de Digital Fashion Brands
- Investigadora e colaboradora em estudos de Marketing
- Autora do livro Influencer Marketing
- Autora de publicações académicas em revistas de prestígio
- Palestrante habitual em congressos e jornadas nacionais e internacionais de Comunicação e Marketing
- Docente em cursos de graduação e pós-graduação universitária
- Doutoramento em Marketing Digital para Empresas de Moda pela Universidade de Navarra
- Licenciatura em Publicidade e Relações Públicas, Universidade Complutense de Madrid
- MBA em Executive Fashion pelo ISEMDocente em graduação e cursos universitários





tech 34 | Estrutura e conteúdo

Módulo 1. Novas estratégias de Marketing Digital

- 1.1. Tecnologia e públicos
 - 1.1.1. Estratégia digital e diferenças entre os tipos de utilizadores
 - 1.1.2. O público alvo, fatores de exclusão e Gerações
 - 1.1.3. O Ideal Costumer Profile (ICP) e a buyer pessoa
- 1.2. Análise digital para diagnóstico
 - 1.2.1. Análise prévia à estratégia digital
 - 1.2.2. Momento 0
 - 1.2.3. KPIs e métricas, tipologias, classificação de acordo com metodologias
- 1.3. *E-entertainment*: o impacto do e-commerce na indústria do entretenimento
 - 1.3.1. E-commerce, tipologias e plataformas
 - 1.3.2. A importância do Web Design: UX e UI
 - 1.3.3. Otimização do espaço online: requisitos mínimos
- 1.4. Social media e influencer Marketing
 - 1.4.1. Impacto e evolução do Network Marketing em redes
 - 1.4.2. A persuasão, chaves do conteúdo e de ações virais
 - 1.4.3. Planear campanhas de social Marketing e influencer Marketing
- 1.5. Mobile Marketing
 - 1.5.1. Utilizador Mobile
 - 1.5.2. Web móvel e aplicações
 - 1.5.3. Ações de Mobile Marketing
- 1.6. Publicidade em ambientes online
 - 1.6.1. Publicidade RR.SS. e objetivos dos anúncios nos meios sociais
 - 1.6.2. O funil de conversão ou purchase funnel: Categorias
 - 1.6.3. Plataformas de Social Ads
- 1.7. A metodologia *Inbound* Marketing
 - 1.7.1. Social Selling, principais pilares e estratégia
 - 1.7.2. A plataforma CRM numa estratégia digital
 - 1.7.3. O Inbound Marketing ou Attraction Marketing: ações e SEO

- 1.8. Automatização do Marketing
 - 1.8.1. Email Marketing e tipologia de correio eletrónico
 - 1.8.2. Automatização do *Email Marketing*, aplicações, plataformas e vantagens
 - 1.8.3. O aparecimento do Bot & Chatbot Marketing: tipologia e plataformas
- 1.9. Ferramentas de gestão de dados
 - 1.9.1. CRM em estratégia digital, tipologias e aplicações, plataformas e tendências
 - 1.9.2. Big Data: Big Data, Business Analytics e Business Intelligence
 - 1.9.3. Big Data, a Inteligência Artificial e Data Science
- 1.10. A medição da rentabilidade
 - 1.10.1. ROI: a definição de retorno do investimento e ROI vs. ROAS
 - 1.10.2. Otimização do ROI
 - 1.10.3. Principais métricas



Se quiser levar a sua carreira ao mais alto nível, a TECH oferece-lhe as melhores ferramentas para tornar os seus sonhos realidade"



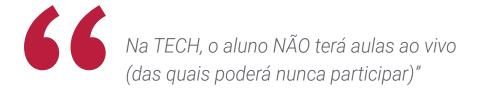


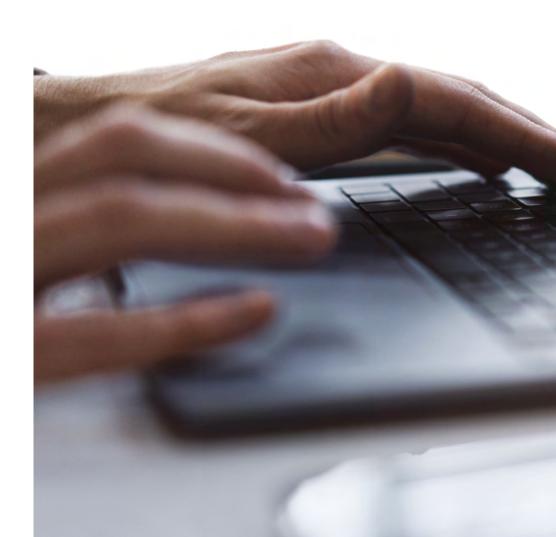


O aluno: a prioridade de todos os programas da TECH

Na metodologia de estudo da TECH, o aluno é o protagonista absoluto. As ferramentas pedagógicas de cada programa foram selecionadas levando-se em conta as demandas de tempo, disponibilidade e rigor acadêmico que, atualmente, os alunos, bem como os empregos mais competitivos do mercado, exigem.

Com o modelo educacional assíncrono da TECH, é o aluno quem escolhe quanto tempo passa estudando, como decide estabelecer suas rotinas e tudo isso no conforto do dispositivo eletrônico de sua escolha. O aluno não precisa assistir às aulas presenciais, que muitas vezes não poderá comparecer. As atividades de aprendizado serão realizadas de acordo com sua conveniência. O aluno sempre poderá decidir quando e de onde estudar.







Os programas de ensino mais abrangentes do mundo

A TECH se caracteriza por oferecer os programas acadêmicos mais completos no ambiente universitário. Essa abrangência é obtida por meio da criação de programas de estudo que cobrem não apenas o conhecimento essencial, mas também as últimas inovações em cada área.

Por serem constantemente atualizados, esses programas permitem que os alunos acompanhem as mudanças do mercado e adquiram as habilidades mais valorizadas pelos empregadores. Dessa forma, os alunos da TECH recebem uma preparação abrangente que lhes dá uma vantagem competitiva significativa para avançar em suas carreiras.

Além disso, eles podem fazer isso de qualquer dispositivo, PC, tablet ou smartphone.



O modelo da TECH é assíncrono, portanto, você poderá estudar com seu PC, tablet ou smartphone onde quiser, quando quiser e pelo tempo que quiser"

tech 40 | Metodologia de estudo

Case studies ou Método de caso

O método de casos tem sido o sistema de aprendizado mais amplamente utilizado pelas melhores escolas de negócios do mundo. Desenvolvido em 1912 para que os estudantes de direito não aprendessem a lei apenas com base no conteúdo teórico, sua função também era apresentar a eles situações complexas da vida real. Assim, eles poderiam tomar decisões informadas e fazer julgamentos de valor sobre como resolvê-los. Em 1924 foi estabelecido como o método de ensino padrão em Harvard.

Com esse modelo de ensino, é o próprio aluno que desenvolve sua competência profissional por meio de estratégias como o *Learning by doing* ou o *Design Thinking*, usados por outras instituições renomadas, como Yale ou Stanford.

Esse método orientado para a ação será aplicado em toda a trajetória acadêmica do aluno com a TECH. Dessa forma, o aluno será confrontado com várias situações da vida real e terá de integrar conhecimentos, pesquisar, argumentar e defender suas ideias e decisões. A premissa era responder à pergunta sobre como eles agiriam diante de eventos específicos de complexidade em seu trabalho diário.



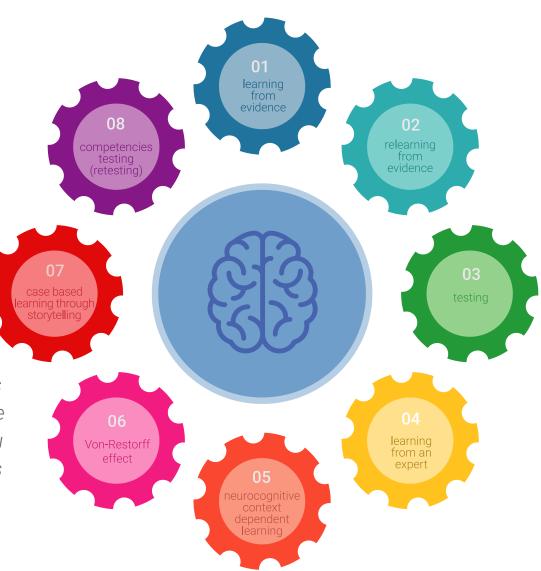
Método Relearning

Na TECH os *case studies* são alimentados pelo melhor método de ensino 100% online: o *Relearning*.

Esse método rompe com as técnicas tradicionais de ensino para colocar o aluno no centro da equação, fornecendo o melhor conteúdo em diferentes formatos. Dessa forma, consegue revisar e reiterar os principais conceitos de cada matéria e aprender a aplicá-los em um ambiente real.

Na mesma linha, e de acordo com várias pesquisas científicas, a repetição é a melhor maneira de aprender. Portanto, a TECH oferece entre 8 e 16 repetições de cada conceito-chave dentro da mesma lição, apresentadas de uma forma diferente, a fim de garantir que o conhecimento seja totalmente incorporado durante o processo de estudo.

O Relearning permitirá uma aprendizagem com menos esforço e mais desempenho, fazendo com que você se envolva mais em sua especialização, desenvolvendo seu espírito crítico e sua capacidade de defender argumentos e contrastar opiniões: uma equação de sucesso.



tech 42 | Metodologia de estudo

Um Campus Virtual 100% online com os melhores recursos didáticos

Para aplicar sua metodologia de forma eficaz, a TECH se concentra em fornecer aos alunos materiais didáticos em diferentes formatos: textos, vídeos interativos, ilustrações e mapas de conhecimento, entre outros. Todos eles são projetados por professores qualificados que concentram seu trabalho na combinação de casos reais com a resolução de situações complexas por meio de simulação, o estudo de contextos aplicados a cada carreira profissional e o aprendizado baseado na repetição, por meio de áudios, apresentações, animações, imagens etc.

As evidências científicas mais recentes no campo da neurociência apontam para importância de levar em conta o local e o contexto em que o conteúdo é acessado antes de iniciar um novo processo de aprendizagem. A capacidade de ajustar essas variáveis de forma personalizada ajuda as pessoas a lembrar e armazenar o conhecimento no hipocampo para retenção a longo prazo. Trata-se de um modelo chamado *Neurocognitive context-dependent* e-learning que é aplicado conscientemente nesse curso universitário.

Por outro lado, também para favorecer ao máximo o contato entre mentor e mentorado, é oferecida uma ampla variedade de possibilidades de comunicação, tanto em tempo real quanto em diferido (mensagens internas, fóruns de discussão, serviço telefônico, contato por e-mail com a secretaria técnica, bate-papo, videoconferência etc.).

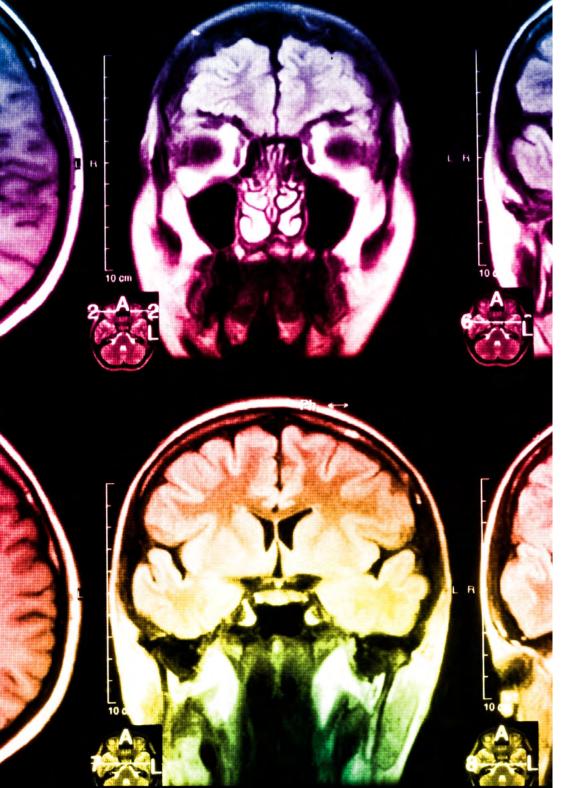
Da mesma forma, esse Campus Virtual muito completo permitirá que os alunos da TECH organizem seus horários de estudo de acordo com sua disponibilidade pessoal ou obrigações de trabalho. Dessa forma, eles terão um controle global dos conteúdos acadêmicos e de suas ferramentas didáticas, em função de sua atualização profissional acelerada.



O modo de estudo online deste programa permitirá que você organize seu tempo e ritmo de aprendizado, adaptando-o à sua agenda"

A eficácia do método é justificada por quatro conquistas fundamentais:

- 1. Os alunos que seguem este método não só assimilam os conceitos, mas também desenvolvem a capacidade intelectual através de exercícios de avaliação de situações reais e de aplicação de conhecimentos.
- 2. A aprendizagem se consolida nas habilidades práticas, permitindo ao aluno integrar melhor o conhecimento à prática clínica.
- **3.** A assimilação de ideias e conceitos se torna mais fácil e eficiente, graças à abordagem de situações decorrentes da realidade.
- **4.** A sensação de eficiência do esforço investido se torna um estímulo muito importante para os alunos, o que se traduz em um maior interesse pela aprendizagem e um aumento no tempo dedicado ao curso.



A metodologia universitária mais bem avaliada por seus alunos

Os resultados desse modelo acadêmico inovador podem ser vistos nos níveis gerais de satisfação dos alunos da TECH.

A avaliação dos alunos sobre a qualidade do ensino, a qualidade dos materiais, a estrutura e os objetivos do curso é excelente. Não é de surpreender que a instituição tenha se tornado a universidade mais bem avaliada por seus alunos na plataforma de avaliação Trustpilot, com uma pontuação de 4,9 de 5.

Acesse o conteúdo do estudo de qualquer dispositivo com conexão à Internet (computador, tablet, smartphone) graças ao fato da TECH estar na vanguarda da tecnologia e do ensino.

Você poderá aprender com as vantagens do acesso a ambientes de aprendizagem simulados e com a abordagem de aprendizagem por observação, ou seja, aprender com um especialista.

tech 44 | Metodologia de estudo

Assim, os melhores materiais educacionais, cuidadosamente preparados, estarão disponíveis neste programa:



Material de estudo

O conteúdo didático foi elaborado especialmente para este curso pelos especialistas que irão ministrá-lo, o que permite que o desenvolvimento didático seja realmente específico e concreto.

Posteriormente, esse conteúdo é adaptado ao formato audiovisual, para criar o método de trabalho online, com as técnicas mais recentes que nos permitem lhe oferecer a melhor qualidade em cada uma das peças que colocaremos a seu serviço.



Práticas de aptidões e competências

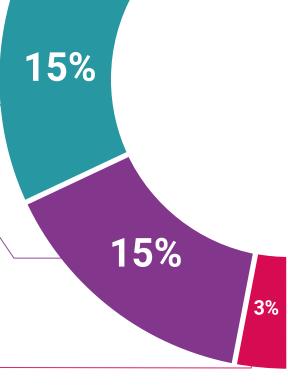
Serão realizadas atividades para desenvolver as habilidades e competências específicas em cada área temática. Práticas e dinâmicas para adquirir e desenvolver as competências e habilidades que um especialista precisa desenvolver no âmbito da globalização.



Resumos interativos

Apresentamos os conteúdos de forma atraente e dinâmica em pílulas multimídia que incluem áudio, vídeos, imagens, diagramas e mapas conceituais com o objetivo de reforçar o conhecimento.

Este sistema exclusivo de capacitação por meio da apresentação de conteúdo multimídia foi premiado pela Microsoft como "Caso de sucesso na Europa"

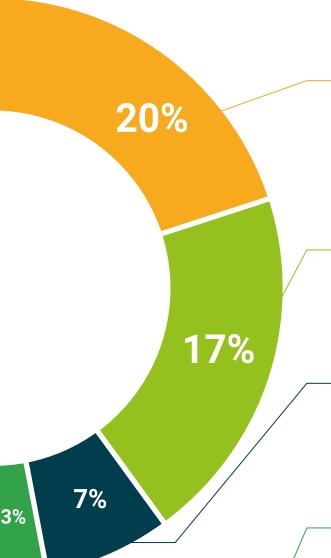




Leituras complementares

Artigos recentes, documentos científicos, guias internacionais, entre outros. Na biblioteca virtual do estudante você terá acesso a tudo o que for necessário para completar sua capacitação.

Metodologia de estudo | 45 tech



Case Studies

Você concluirá uma seleção dos melhores case studies da disciplina. Casos apresentados, analisados e orientados pelos melhores especialistas no cenário internacional.



Testing & Retesting

Avaliamos e reavaliamos periodicamente seus conhecimentos ao longo de todo o programa. Fazemos isso em 3 dos 4 níveis da Pirâmide de Miller.



Masterclasses

Há evidências científicas sobre a utilidade da observação de terceiros especialistas.

O Learning from an expert fortalece o conhecimento e a memória, e aumenta nossa confiança para tomar decisões difíceis no futuro.



Guias rápidos de ação

A TECH oferece o conteúdo mais relevante do curso em formato de fichas de trabalho ou guias rápidos de ação. Uma forma sintetizada, prática e eficaz de ajudar os alunos a progredirem na aprendizagem.







tech 48 | Certificação

Este programa permitirá a obtenção do certificado próprio de **Curso de Estratégia de Marketing Digital** reconhecido pela TECH Global University, a maior universidade digital do mundo.

A **TECH Global University,** é uma Universidade Europeia Oficial reconhecida publicamente pelo Governo de Andorra *(bollettino ufficiale)*. Andorra faz parte do Espaço Europeu de Educação Superior (EEES) desde 2003. O EEES é uma iniciativa promovida pela União Europeia com o objetivo de organizar o modelo de formação internacional e harmonizar os sistemas de ensino superior dos países membros desse espaço. O projeto promove valores comuns, a implementação de ferramentas conjuntas e o fortalecimento dos seus mecanismos de garantia de qualidade para fomentar a colaboração e a mobilidade entre alunos, investigadores e académicos.

Esse título próprio da **TECH Global University**, é um programa europeu de formação contínua e atualização profissional que garante a aquisição de competências na sua área de conhecimento, conferindo um alto valor curricular ao aluno que conclui o programa.

Título: Curso de Estratégia de Marketing Digital

Modalidade: **online** Duração: **6 semanas**

Acreditação: 6 ECTS



A TECH Global University é uma universidade oficialmente reconhecida pelo Governo de Andorra em 31 de janeiro de 2024, que pertence ao Espaço Europeu de Educação Superior (EEES).

Andorra la Vella, 28 de fevereiro de 2024

tech global university Curso Estratégia de Marketing Digital » Modalidade: online » Duração: 6 semanas

» Certificação: TECH Global University

» Acreditação: 6 ECTS

» Horário: a tua scelta

» Exames: online

