



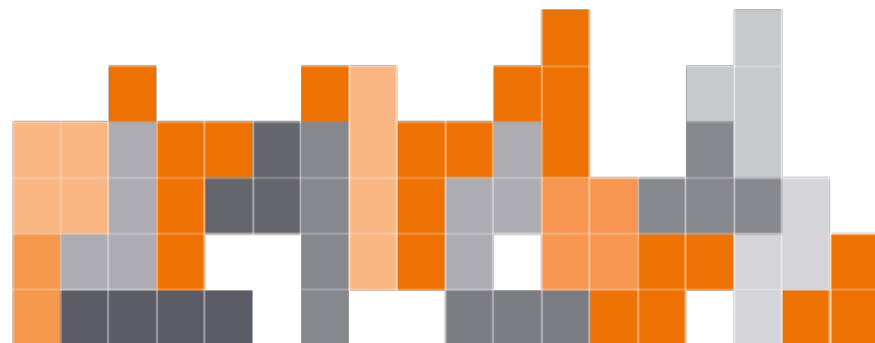
**XXVIII SUERJ**

II Encontro Unimed RJ de Capacitação e Estratégia | I Congresso Unimed RJ de Recursos Próprios



Fórum Comunicação, Digital,  
Marketing e Sustentabilidade

# Como usar o Inbound Marketing e Automação para gerar uma máquina de Vendas



**Por que estou aqui  
falando pra vocês?**





**Marcos Gaubert**  
**Head of Marketing**  
**MYRP Gestão Empresarial**

**guiamais.com**

Arquitetura Sono  
do  
DORMIR GANHOU UM NOVO SENTIDO

**Resultados Digitais**

**myrp**

**12 anos de experiência em**  
**Marketing e Vendas**

**QUAL O**



**DAS EMPRESAS?**

QUAL O



DAS EMPRESAS?

"eu sei como ele não  
vai ser!"



#partiufuturo

A sociedade está mudando.  
A internet está quebrando  
as barreiras de **acesso** e  
de **interação** entre as  
pessoas. A consequência  
disto é um **fluxo** nunca  
antes visto na história da  
humanidade.



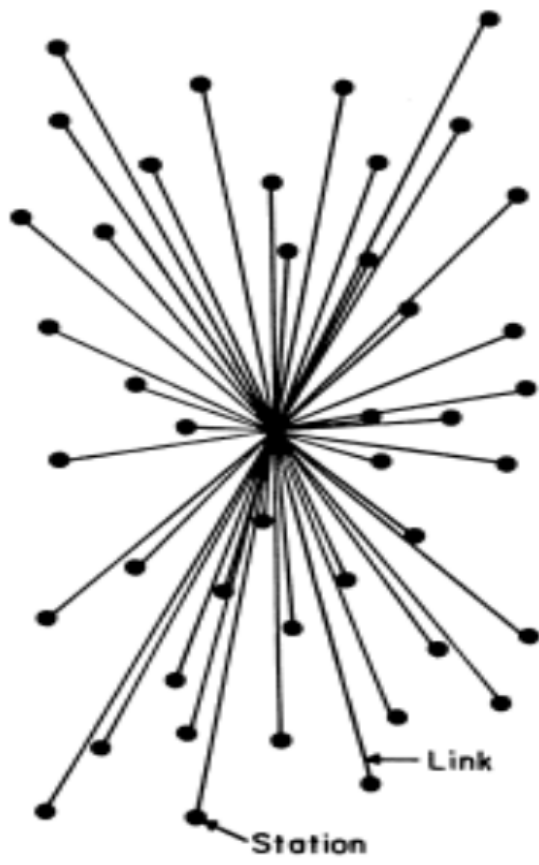
*Tenho acesso ao mapa do mundo nas minhas mãos.*

*E se eu acertar nas palavras, consigo que meu tweet chegue aos olhos do Obama.*

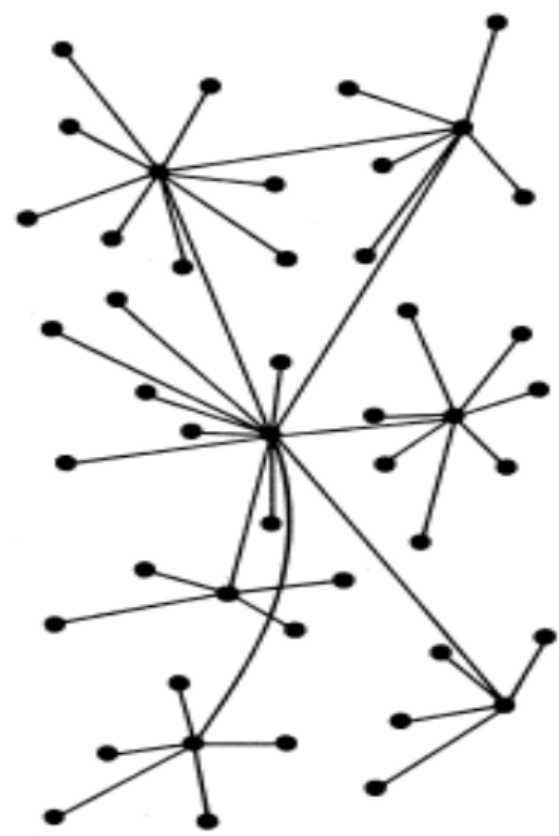
**Ok, o mundo está  
mudando...  
...mas que mudança é  
esta?**



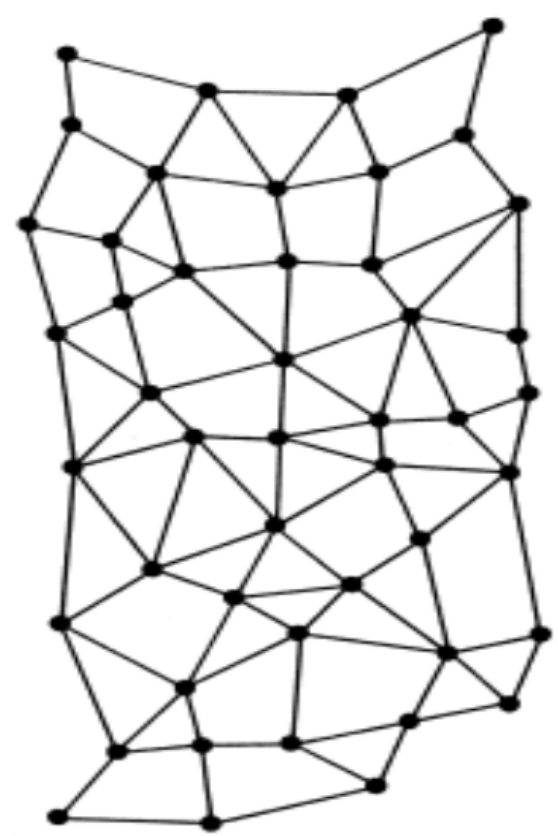
# Uma Mudança Estrutural



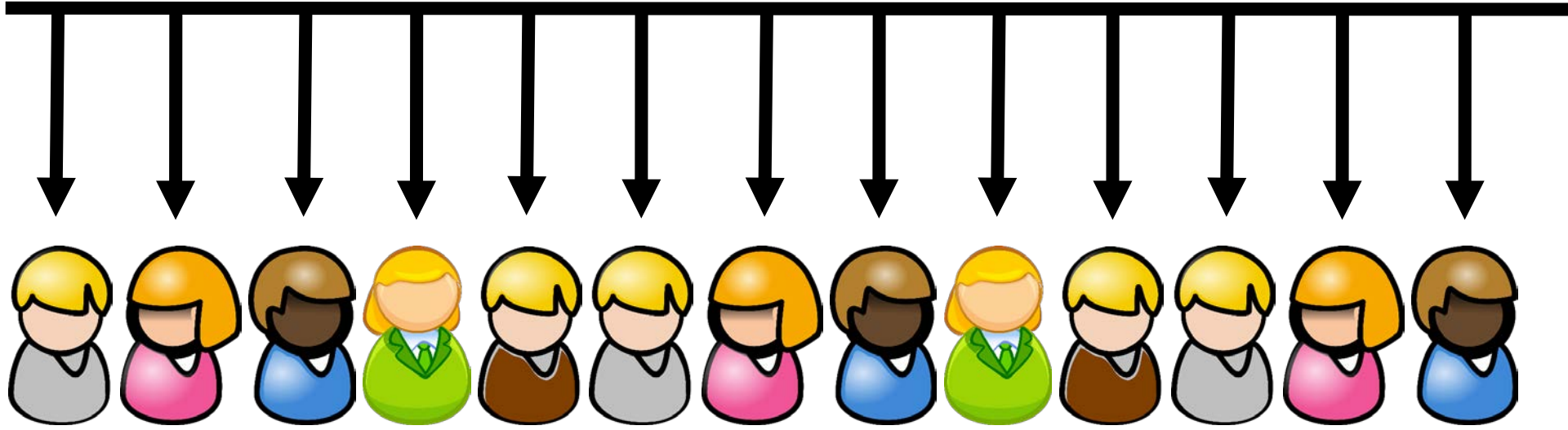
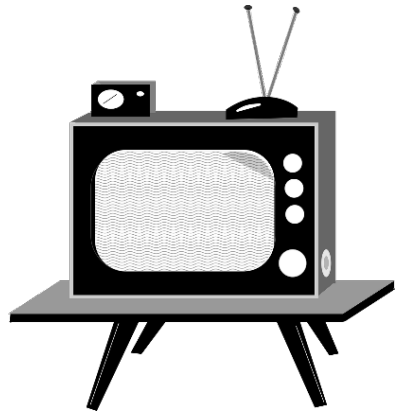
**CENTRALIZED  
(A)**

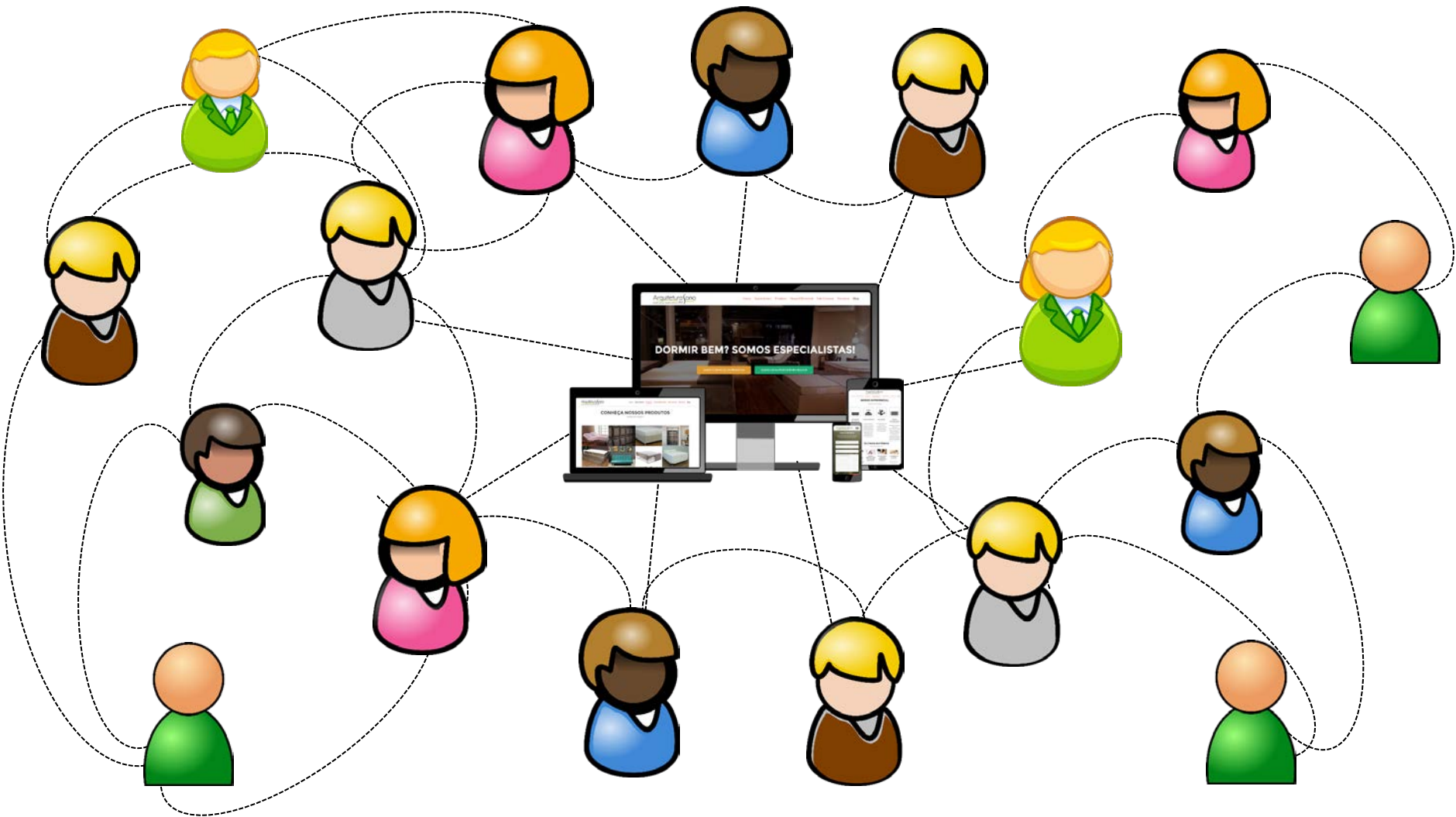


**DECENTRALIZED  
(B)**

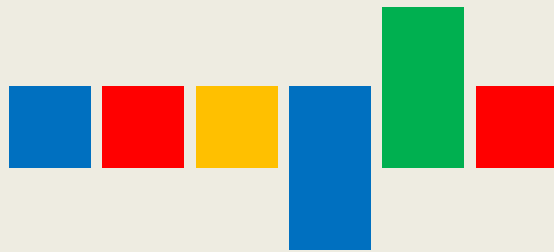


**DISTRIBUTED  
(C)**





**Com acesso à internet,  
qualquer um pode  
desenvolver uma ideia  
que muda o mundo**



BASTA JOGAR NO GOOGLE

Informações em sites, fóruns, mídias sociais, anúncios.  
Não faltam fontes sobre o produto ou serviço desejado.

**E a consequência?**

**E a consequência?**

**Surgem Novos Modelos  
de Negócio**

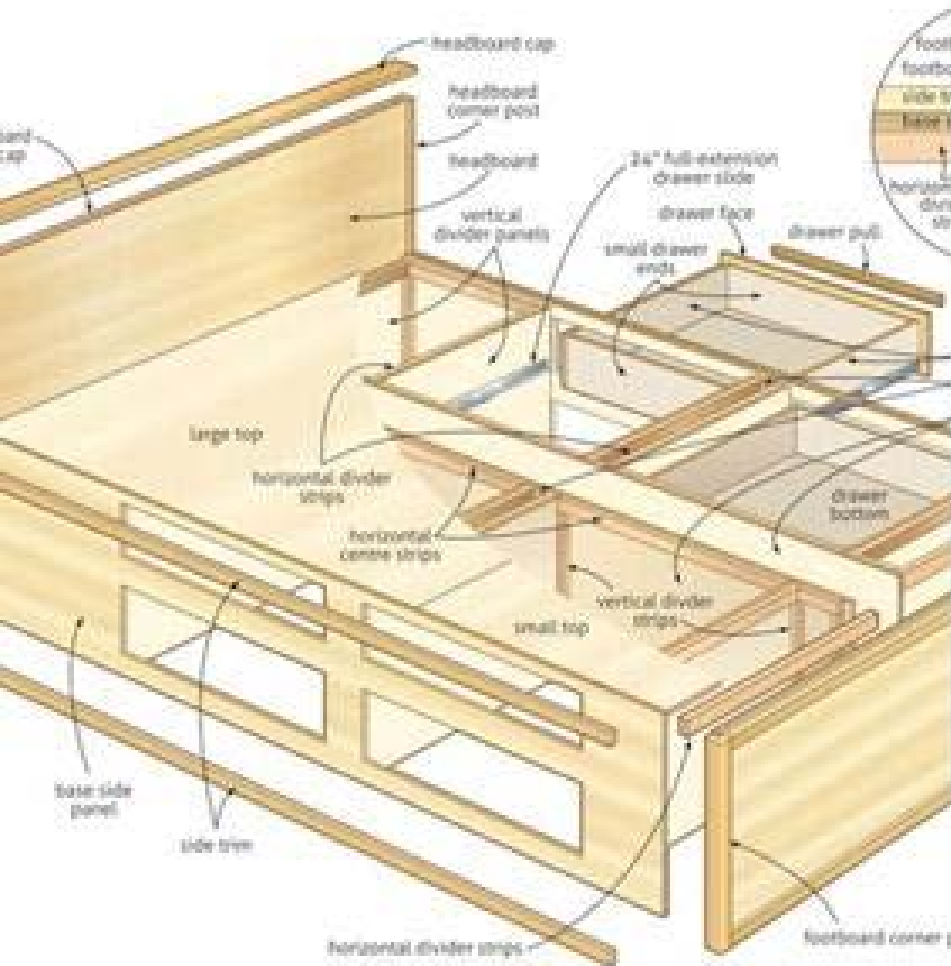


# Quebra de paradigmas acesso x posse



“PEOPLE DON’T BUY PRODUCTS,  
THEY BUY BETTER VERSIONS OF  
THEMSELVES”

# WHAT DEVELOPERS TYPICALLY TRY TO SELL



# WHAT CUSTOMERS ACTUALLY WANT



“Os modernos conceitos de vendas estabelecem:

**Tão importante quanto vender,  
é ter a certeza de que  
o cliente fez uma boa compra.”**

A ótica de vendas se inverte:  
**Não há mais “vendedores”, mas  
sim, *compradores*.**

# NÃO HÁ RETORNO AO...

pouco acesso a **informação** ,  
poucos donos de audiência  
atuando  
como intermediários  
e interrupções constantes



Tornar sua empresa  
em um **veículo  
de comunicação**  
é uma **necessidade  
cada vez maior**

as comunicações  
**CONVERGEM**  
para web





endeavor  
BRASIL



GESTÃO

Referência em gestão

1M de visitas mensais

900K de emails na  
base

550K Likes no  
Facebook

Tastemade



CULINÁRIA

16M de seguidores no  
Facebook

2M de seguidores  
no Instagram

RICARDO  
AMORIM



ECONOMIA

650K seguidores no  
Linkedin

O mais influente no  
LINKEDIN em todo o  
hemisfério sul

631K Likes no  
Facebook



Eles aproveitaram que o  
**MUNDO**  
**MUDOU**



**POUCA**  
**INFORMAÇÃO**  
**poucas fontes**

E a maneira de comprar?

Permanece igual?

Jornada do consumidor

# ANTES

da internet



Aprendizado e Descoberta



Reconhecimento do Problema



Consideração da Solução



Avaliação e Compra

Marketing

CONTATO COM VENDAS

# ESTRATÉGIA

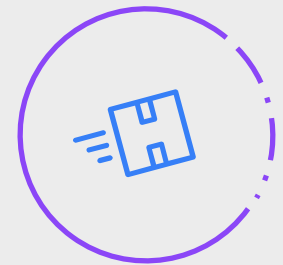
das empresas



Investir em  
mídia



Vendedores  
guiando



Contrato +  
Receita

É possível  
chamar de  
**investimento**  
uma aplicação



que não é possível  
verificar o

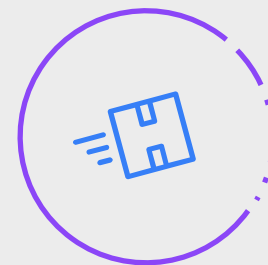
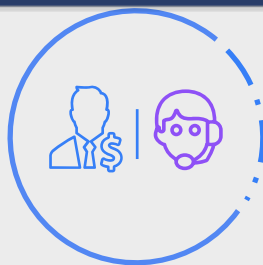
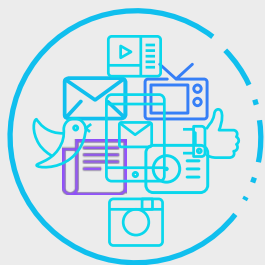
**retorno?**



# ESTRATÉGIA

das empresas

Como adaptar quando o jogo muda?



**60% DA DECISÃO DE COMPRA**  
já foi tomada antes da primeira conversa com o vendedor

Pesquisas indicam:

**60% do processo de compra está  
feito quando o consumidor entra  
em contato com vendedor.**



Hoje o **PODER**  
está com o **CONSUMIDOR**

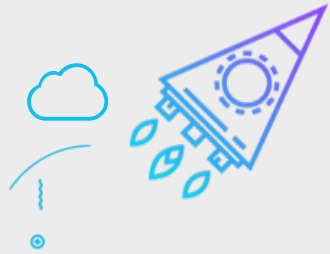


Fazer o que se fazia  
antes não é mais  
suficiente...

É preciso começar a

# INFLUENCIAR

antes



Aprendizado e Descoberta



Reconhecimento do Problema



Consideração da Solução



Avaliação e Compra

INBOUND MARKETING

CONTATO COM VENDAS

Sua empresa referência na web para uma

# AUDIÊNCIA

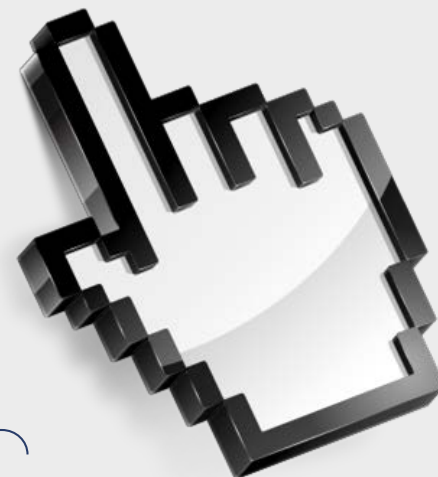
CADA VEZ MAIOR

Aquisição de cliente com

Previsibilidade

Escalabilidade

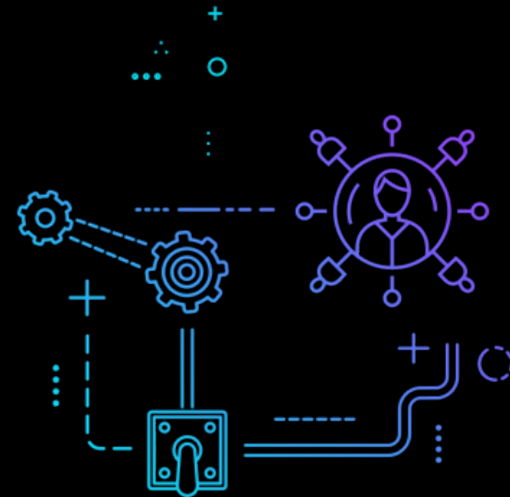
Lucro



**Antes de Atender  
precisamos Entender  
nossos Cliente!**

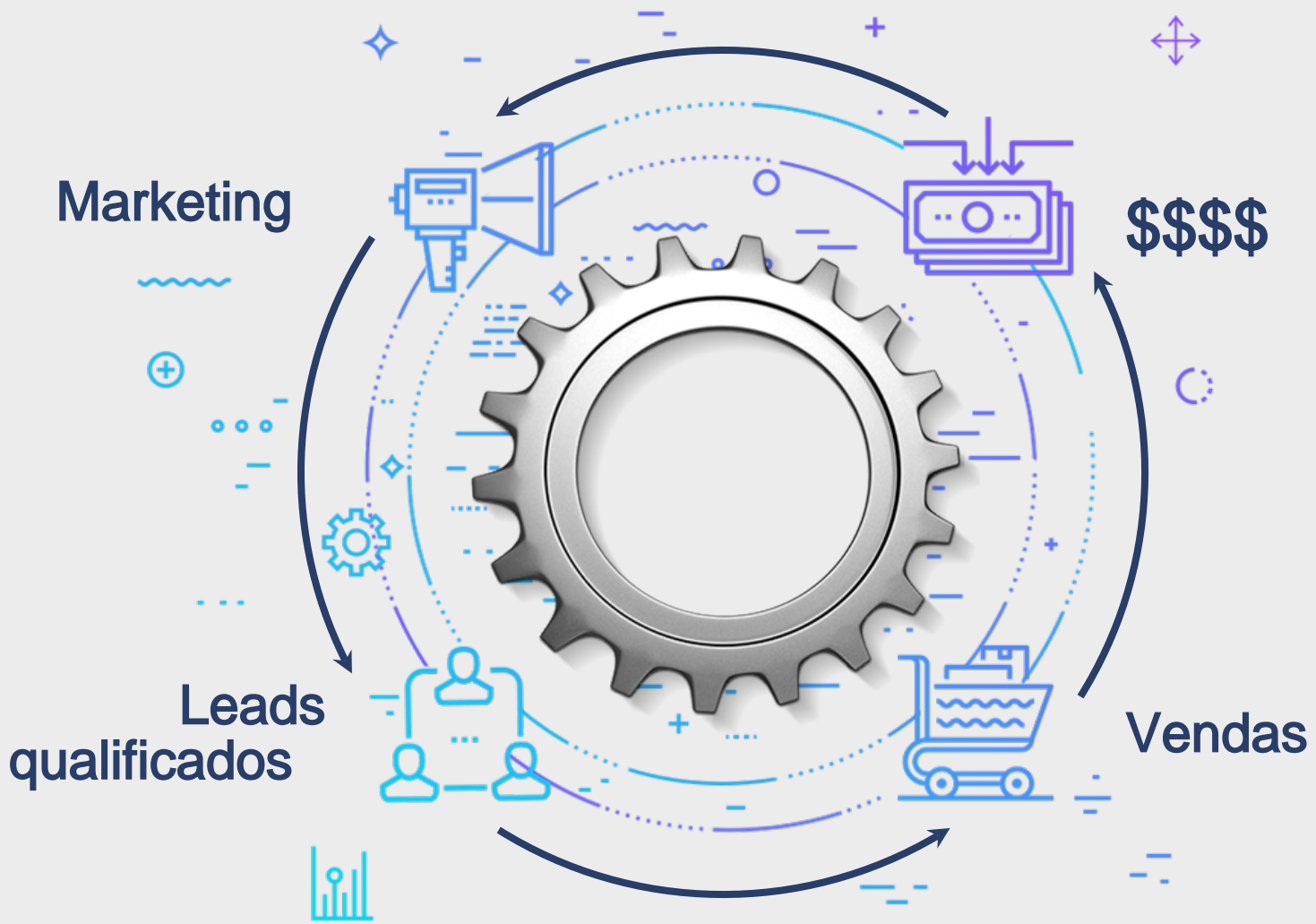
# INBOUND MARKETING

A sua máquina  
de captar clientes



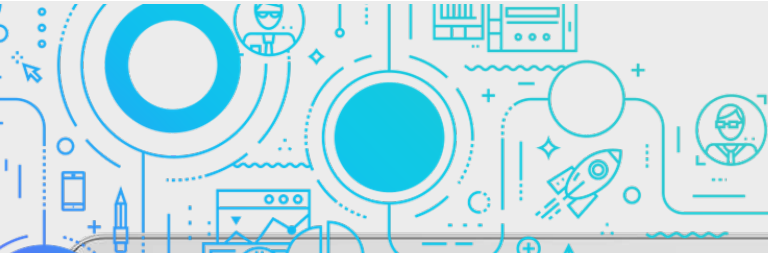
# COMO?











MARKETING

## Como vender utilizando o Instagram Stories? 6 dicas práticas

3 meses atrás · Por [Luana](#) · 6 Min de Leitura



### Populares

- Como vender utilizando o Instagram Stories? 6 dicas...
- Como aumentar as vendas da minha loja
- Como vender mais usando as redes sociais: 7 dicas...

### Categorias

- Contador (39)
- eBooks (12)
- Estoque (13)

## Resultado

Mais buscas

Mais compartilhamento





como é morar em moema



All Videos News Images Shopping More Settings Tools

About 411,000 results (0.42 seconds)

### Apartamento em Moema 79m² - 2 suítes, 2 vagas determinadas

[www.stan.com.br/ArteArquitetura/Moema](http://www.stan.com.br/ArteArquitetura/Moema) (11) 2123-5548  
Lazer completo com Spa, sauna e massagem, Piscina 25m, Solarium, Fitness.  
Playground · Churrasqueira · Brinquedoteca · Salão De Jogos  
Comodidades: Piscina adulto e infantil, Deck molhado, Solarium, Spa, Lounge externo, Salão de fest...

Unidades Localização  
Galeria Conceito

### Confira 25 motivos para amar o bairro de

[vejasp.abril.com.br/cultura-lazer/25-motivos-amar-moema](http://vejasp.abril.com.br/cultura-lazer/25-motivos-amar-moema)  
Jun 1, 2017 - Com nomes de pássaros e de tribos indígenas para uma caminhada. No trajeto, pare em um dos ...

### Moema: bairro é número um em qualidade

[sao-paulo.estadao.com.br/geral/moema-bairro-e-n-1](http://sao-paulo.estadao.com.br/geral/moema-bairro-e-n-1)  
Dec 18, 2014 - Se Moema fosse um país, teria o maior IDH primeiro no ranking. De ruas planas e comércio amplo, ...



como avaliar um apartamento



All Images Videos News Shopping More Settings Tools

About 557,000 results (0.40 seconds)

### Como avaliar uma casa ou apartamento para compra ou venda?

[www.casadiccas.com.br/.../como-avaliar-uma-casa-ou-apartamento-...](http://www.casadiccas.com.br/.../como-avaliar-uma-casa-ou-apartamento-...) Translate this page  
Veja alguns pontos importantes para avaliar na compra e venda de um ... a localização, as condições estruturais da casa ou apartamento, entre outras análises.

### Como avaliar o valor de um imóvel: veja 6 dicas que vão te ajudar

[blog.rodobens.com.br/como-avaliar-o-valor-de-um-imovel-veja-6-...](http://blog.rodobens.com.br/como-avaliar-o-valor-de-um-imovel-veja-6-...) Translate this page  
"É preciso avaliar o ponto, não levando em conta apenas o bairro, mas ... for por um apartamento, avalie ainda a estrutura do condomínio e o valor das taxas.

### Como avaliar o valor de um imóvel? Entenda se o preço é justo

[www.vivareal.com.br/Página-Inicial/Posts/Dicas-de-Compra](http://www.vivareal.com.br/Página-Inicial/Posts/Dicas-de-Compra) Translate this page  
Sep 8, 2016 - Da mesma forma, uma casa ou apartamento onde o espaço disponível é aproveitado para criar cômodos com boas dimensões, e que ...

### Como descobrir quanto vale o seu imóvel | EXAME.com - Ne

[exame.abril.com.br/seu-imovel/como-descobrir-quanto-vale-o-seu-imovel-...](http://exame.abril.com.br/seu-imovel/como-descobrir-quanto-vale-o-seu-imovel-...) Translate this page  
Dec 30, 2013 - São Paulo - Existem algumas maneiras de avaliar o preço do seu imóvel que o ajudem a estimar o valor do seu apartamento.



onde morar em são paulo



All Images Shopping Videos News More Settings Tools

About 556,000 results (0.63 seconds)

### Dicas para quem quer morar em São Paulo - São Paulo para Iniciantes

[saopauloparainiciantes.com.br/.../dicas-para-quem-quer-morar-em-sao-paulo-...](http://saopauloparainiciantes.com.br/.../dicas-para-quem-quer-morar-em-sao-paulo-...) Translate this page  
Várias pessoas me pedem dicas de como vir morar em São Paulo. Vou tentar passar adiante o que eu aprendi nos últimos meses.

### Como é morar em São Paulo - Pequenos Monstros

[www.pequenosmonstros.com/2016/.../como-e-morar-em-sao-paulo-...](http://www.pequenosmonstros.com/2016/.../como-e-morar-em-sao-paulo-...) Translate this page  
Out 5, 2016 - Depois de quase 3 anos viajando o mundo e trabalhando pela internet, voltamos a São Paulo para responder a pergunta: Como é morar em ...

### Os 8 melhores bairros para morar em São Paulo - Qual imóvel

[www.revistaequalimovei.com.br/.../os-8-melhores-bairros-para-morar-em-sao-paulo-...](http://www.revistaequalimovei.com.br/.../os-8-melhores-bairros-para-morar-em-sao-paulo-...) Translate this page  
Jun 2, 2015 - Na maior metrópole brasileira, vários bairros localizados em diferentes regiões se destacam. Para quem considera a segurança o principal ...

### 9 dicas para morar bem em São Paulo - Amanda Viaja

[www.amandaviaja.com.br/morar-em-sao-paulo/](http://www.amandaviaja.com.br/morar-em-sao-paulo/) Translate this page  
Jan 25, 2017 - Dicas básicas e essenciais para morar com o mínimo de qualidade de vida em São Paulo.

As pessoas pesquisam

Page Title



## Inbound Marketing

H1

Texto simples

**Inbound Marketing** é um conjunto de estratégias que têm como objetivo atrair voluntariamente clientes potenciais para o site da empresa. Ao contrário do Outbound Marketing (tradicional), o Inbound baseia-se no relacionamento e educação do consumidor, em vez usar propagandas e prospecção ativa de clientes.

### O que é **Inbound Marketing**

O conceito de **Inbound Marketing** surgiu oficialmente nos Estados Unidos e começou a se popularizar a partir de 2009, após o lançamento do livro "**Inbound Marketing**: seja encontrado usando o Google, a mídia social e os blogs", de Brian Halligan e Dharmesh Shah.

De lá para cá, o **Inbound Marketing** explodiu de vez, e a cada dia mais empresas de diferentes portes estão aderindo ao método para conquistar mais clientes, gerar mais vendas e reforçar sua autoridade perante a audiência.





inbound marketing

Todas Imagens Notícias Vídeos Livros Mais Configurações Ferramentas

Aproximadamente 21.900.000 resultados (0,71 segundos)

### INBOUND MARKETING - goomarkpublicidade.com.br

[Anúncio](#) [www.goomarkpublicidade.com.br/INBOUND](http://www.goomarkpublicidade.com.br/INBOUND) (11) 2091-9001  
Conheça os Cases de Sucesso Goomark Aumento de 120% das Vendas em 1 ano  
Alta Performance · Experiência em Inbound · Marketing de Conteúdo · Metodologia Exclusiva  
Serviços: Inbound Marketing, Marketing de Conteúdo, SEO, Gerenciamento de Adwords

### O que o inbound marketing - pode fazer para sua empresa

[Anúncio](#) [www.ocaradomarketing.com.br/inbound/marketing](http://www.ocaradomarketing.com.br/inbound/marketing)  
O marketing de conteúdo ajuda a sua empresa a tornar-se conhecida e vender mais.  
Planejamento marketing · Estratégia em marketing  
Consultoria em Marketing · O que é marketing digital

**Inbound Marketing** é um conjunto de estratégias que têm como objetivo atrair voluntariamente clientes potenciais para o site da empresa. Ao contrário do **Outbound Marketing** (tradicional), o **Inbound** baseia-se no relacionamento e educação do consumidor, em vez usar propagandas e prospecção ativa de clientes.



### Inbound Marketing: Tudo o que você precisa saber | Resultados Digitais

<https://resultadosdigitais.com.br/inbound-marketing/>

Sobre este resultado Feedback

### Inbound Marketing: Tudo o que você precisa saber | Resultados Digitais

<https://resultadosdigitais.com.br/inbound-marketing/>  
Você sabe o que é Inbound Marketing? Acesse a página mais completa sobre o assunto e aprenda tudo sobre o tema! Clique aqui.  
Primeiros passos... · 8 objeções que na verdade ... · As 5 preocupações mais ...

### O que é Inbound Marketing? Aprenda definitivamente!

[marketingdeconteudo.com/o-que-e-inbound-marketing/](http://marketingdeconteudo.com/o-que-e-inbound-marketing/)  
14 de jan de 2015 - É sempre um grande desafio definir o que é Inbound Marketing. Não dá para resumir em algumas sentenças, pois o conceito é amplo e bem ...

### O que é Inbound Marketing - 5SELETO

[5seleto.com.br/o-que-e-inbound-marketing/](http://5seleto.com.br/o-que-e-inbound-marketing/)  
O que é Inbound Marketing? Pode ser considerado qualquer tática de marketing que se baseia em



**Zephyr Real Estate**

March 4 at 1:55pm · 🌐

Imagine coming home to this gorgeous 1 bedroom in Pacific Heights. Click for info.



**Just Listed in SF**

You could be coming home to this.

RTAD.CO



como comprar um apartamento



Todas Vídeos Shopping Notícias Imagens Mais Configurações Ferramentas

Aproximadamente 20.400.000 resultados (0,26 segundos)

**Deseja Comprar um Apartamento? - Fale com a W Koerich Imóveis.**

[www.wkoerichimoveis.com.br/Comprar/Apartamento](http://www.wkoerichimoveis.com.br/Comprar/Apartamento)

Seu Apartamento Novo Está Aqui, Encante-se e Viva esse Sonho, Acesse Agora!

Visite Nossos Aptos - Corretores Online

Av. Prefeito Osmar Cunha, 520 - Centro, Florianópolis - (48) 3330-9000

Orla Marítima

Clima Mesa e Banho

Empreendimentos

Contato

**Como comprar um apartamento ganhando pouco?**

<https://comocomprumapartamento.com.br/como-comprar/como-comprar-um-aparta...>

9 de abr de 2016 - Tudo para você comprar seu apartamento e ficar livre do aluguel.

**Quanto preciso ganhar para financiar um imóvel? - Como comprar ...**

<https://comocomprumapartamento.com.br/como-comprar/quanto-preciso-ganhar-pa...>

8 de jan de 2016 - Tudo para você comprar seu apartamento e ficar livre do aluguel.

**Arquivo para Como comprar - Como comprar meu apartamento**

<https://comocomprumapartamento.com.br/category/como-comprar/>

Entenda por que esse é o melhor momento para comprar um imóvel ... Antes de procurar um corretor e pesquisar por casas ou apartamentos disponíveis, surge ...

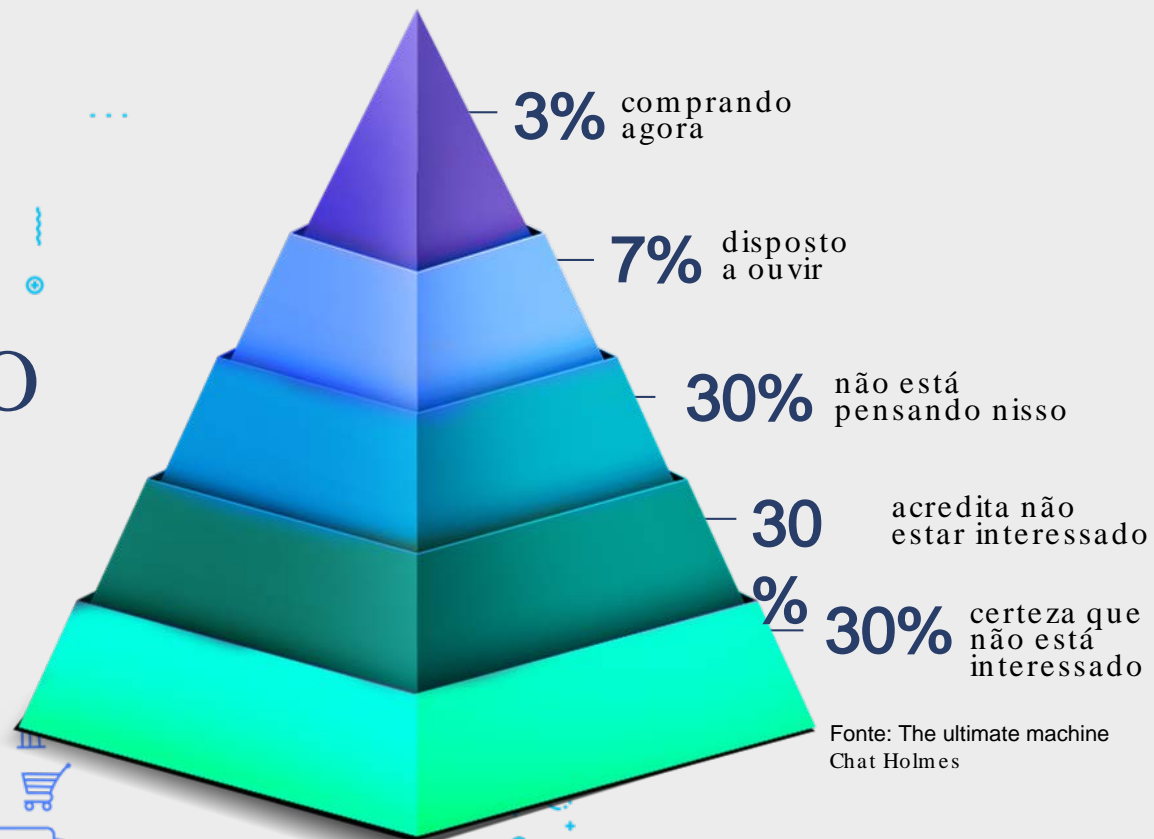
**8 dicas para quem quer comprar o primeiro imóvel - Época NEGÓCIOS**

<http://epocanegocios.elpb.com.br/8-dicas-para-quem-quer-comprar-o-primeiro-imovel.html>

Anúncios dão fôlego!



# CONVERSÃO



Fonte: The ultimate machine  
Chat Holmes



## Oferta



## Landing page



## Promoção





## eBook Gestão de Marca


Do planejamento ao crescimento de mercado: dicas para vender mais que um produto.



- Por que seu cliente ainda não reconhece a sua marca em qualquer lugar?
- Aprenda a criar e inserir sua marca no mercado.
- Dicas para um crescimento incrível.
- Tempo de leitura: 10 minutos.

Faça o download grátis aqui!  
Basta preencher o formulário abaixo

 Preencher com Facebook

 Preencher com LinkedIn

ou

Nome\*

Marcos Gaubert

Email\*

marcos@inventti.com.br

Telefone\*

(48) 98816-4738

Qual o seu cargo?\*

Gerente/Coordenador

Empresa\*

MYRP

8 + 1 = ?

Receber material

Prometeemos não utilizar suas informações de contato para enviar qualquer tipo de SPAM.

## Mini E-book: Como fazer promoções sem prejudicar o caixa

Evite o impacto dos descontos no seu lucro total e conheça as melhores táticas de promoção.

### Como fazer promoções sem prejudicar o caixa

Saiba como oferecer vantagens aos clientes sem prejudicar o caixa da sua empresa.





Tempo de leitura: só 6 minutos.

Descubra como manter o fluxo de caixa e seus clientes mais satisfeitos.

Conteúdo claro, didático e objetivo.

Conheça quando, como e como fazer uma boa promoção.

Faça o download grátis aqui!

Basta preencher o formulário abaixo

 Preencher com Facebook

 Preencher com LinkedIn

ou

Nome\*

Marcos Gaubert

Email\*

marcos@inventti.com.br

Telefone\*

(48) 98816-4738

Qual o seu cargo?\*

- Tempo de leitura: 7 minutos
- Descubra por que participar e onde se aplica
- Confira como se planejar para ter o maior retorno
- Veja como fazer a divulgação para obter melhores resultados

 Preencher com LinkedIn

ou

Nome\*

Marcos Gaubert

Email\*

marcos@inventti.com.br

Qual o seu cargo?\*

Gerente/Coordenador

3 + 10 = ?



# RELACIONAMENTO

Reconhecimento  
do Problema



Avaliação  
e Compra



Aprendizado  
e Descoberta



Consideração  
da Solução



Relacionamento



Comprar um

# APARTAMENTO

Planejamento financeiro

Negociar com a empreiteira

Comparar com outras opções e investimentos

Opções de financiamento

Diagnosticar obras necessárias

Conhecer mais sobre a localização



# EMAIL

Jornada

A escolha é sua:  
O que, para quem e quando.  
Pensar mais na jornada, no  
caminho da compra

Comprar  
um **apartamento**

Planejamento  
financeiro

Comparar com  
outros  
investimentos

Conhecer mais  
sobre  
a **localização**

Diagnosticar  
**obras**  
necessárias

Opções de  
**financiamento**

Negociar com  
a empreiteira/  
**vendedora**





Automação de

# MARKETING

significa **entender e agir** de forma **personalizada e escalável** com as pessoas que interagem com sua empresa nos diferentes canais online



**airbnb**

**You belong in Spain**

Book a room or an entire place

The best of the beach, with a side of sunny culture and hospitality. Welcome to your choice of thousands of Airbnb homes in Spain.

[Explore](#)

**Balearic Islands**

**Andalucía**

**Valencia**

**Canary Islands**

**Airbnb**

**Reserve**

To unlock the door, turn to page 12. [View in browser.](#)

**airbnb** Where do you want to go?

**Set the scene for your Europe**

**Outdoors** **Beach** **Romantic**

[Find More Inspiration](#)

Sent with from Airbnb

[Unsubscribe](#)

[download on the App Store](#) [get it on Google play](#)

To start your quest, turn to page 7. [View in browser.](#)

**airbnb** Where do you want to go? [Get \\$25](#) [Become a Host](#) [Log In](#)

**Where do you go in your daydreams?**

**Europe** **Asia** **North America**

[Find More Inspiration](#)

Sent with from Airbnb

[Unsubscribe](#)

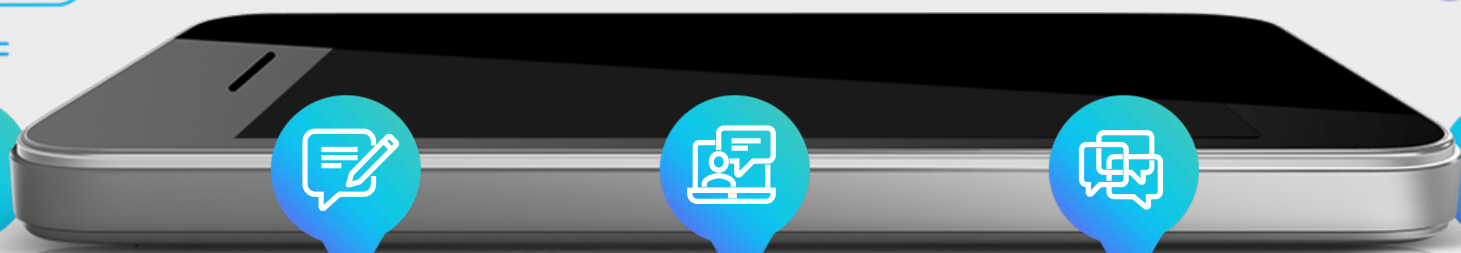
[download on the App Store](#) [get it on Google play](#)

**1 hóspede**

**LUGARES**

[Ver todos >](#)

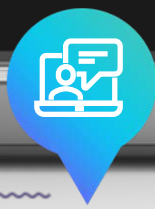
# Gatilhos para entender e reagir



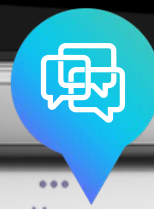
Fez outra conversão



Visitou uma página



Número de interações



Falou com vendas



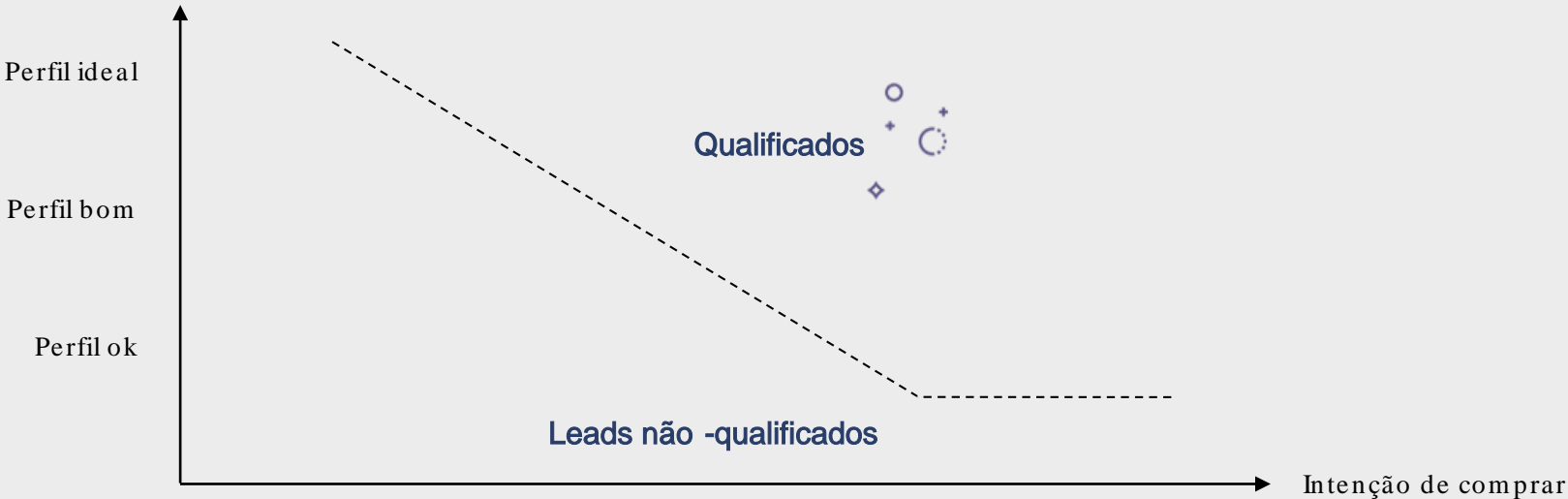
Virou cliente



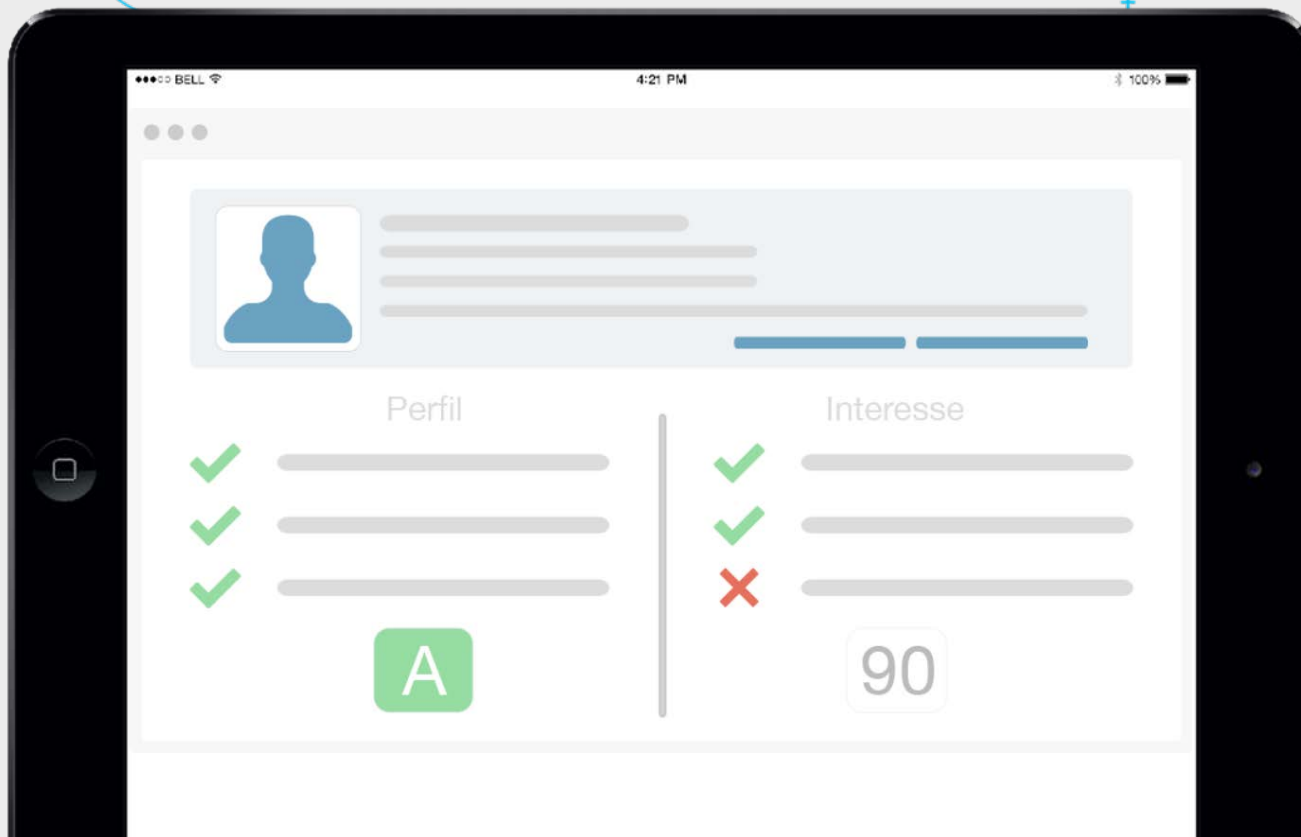


# NEM TODOS OS LEADS SÃO IGUAIS

Capacidade de comprar (Potencial)



# Pontuação AUTOMATIZADA



- Local
- Renda
- Ocupação

- Onde interagiu
- Quantas vezes interagiu

# CRITÉRIO DE ENTREGA para o comercial

The screenshot displays a mobile application interface for defining delivery criteria. It features three distinct criteria, each consisting of two rows. The first row of each criterion contains a dropdown menu labeled 'O Lead possui perfil' followed by a selected profile name (A, B, or C). The second row contains a dropdown menu labeled 'O Lead possui intere' followed by the connector 'maior que' and a numerical value (50, 90, or 200). Each row includes a trash icon on the right side. The values 'A', 'B', 'C', and the numbers '50', '90', and '200' are highlighted with green rectangular boxes. The status bar at the top of the screen shows 'BELL', the time '4:21 PM', and '100%' battery.

Perfil	Conector	Valor
A	e	maior que 50
B	e	maior que 90
C	e	maior que 200





META MYRP	9.729,14
VENDIDO MYRP	10.179,50

<b>% META</b>	<b>104,6%</b>
Diferença	450,36
Projeção de Vendas	19.510,71
Projeção venda por dia	423,01

Realizado por dia	848,29
Falta vender por dia	40,94
Licenças	121
Ticket Médio	92,95

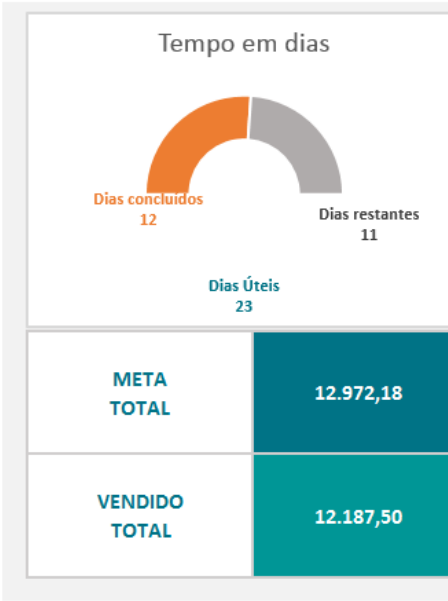
Licenças	59
----------	----

<b>PROJETOS</b>	<b>2.950,00</b>
-----------------	-----------------

META ACP	3.243,05
VENDIDO ACP	2.008,00

<b>% META</b>	<b>61,9%</b>
Diferença	-1.235,05
Projeção de Vendas	3.848,67
Projeção venda por dia	141,00

Realizado por dia	167,33
Falta vender por dia	-112,28
Licenças	24
Ticket Médio	83,67



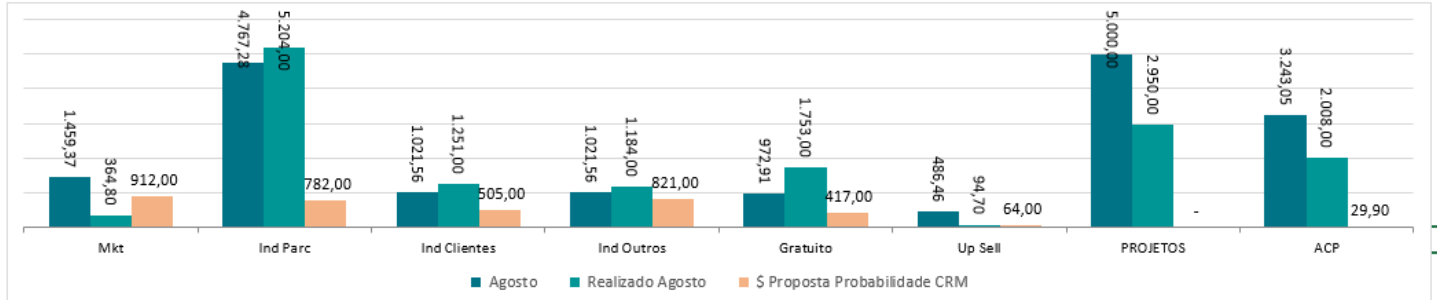
12	Dias concluídos
11	Dias restantes
23	Dias Úteis
06 SEG	Dia de São Salvador do Mundo (Olinda, en
12 DOM	Dia dos Pais
15 QUA	Dia da Assunção de Nossa Senhora ( Fort

Pipeline equipe myrp	3.501,00
Pipeline equipe ACP	29,90

<b>% META</b>	<b>94,0%</b>
Diferença	-784,68
Projeção de Vendas	23.359,38
Projeção venda por dia	564,01

Realizado por dia	1.015,63
Falta vender por dia	-71,33
Licenças	145
Ticket Médio	84,05

VENDIDO ACSP	0,00
VENDIDO CDL RIO	5,00
VENDIDO CDL POA	0,00





Obrigado!

marcos@myrp.com.br



/marcos-gaubert