


# O QUE É INOVAÇÃO EM MARKETING?



É comum que empresas apresentem períodos de vendas baixas, em que são feitas as seguintes perguntas:

- De que maneira posso inovar para ampliar minha base de clientes?
- Como é possível fidelizar meus clientes?
- Como aumentar as vendas com os atuais clientes (ticket médio)?



A resposta para estas demandas está na inovação em marketing!

## INOVAÇÃO EM MARKETING

Uma das estratégias de atuação na inovação em marketing é o relacionamento com o cliente e atendimento de suas necessidades.



## INOVAÇÃO PARA AUMENTAR BASE DE CLIENTES

Para que a empresa consiga sucesso no mercado e suas demandas atuais, é preciso ajustar o marketing, os serviços e os produtos para o relacionamento com o cliente.

Para isso, é necessário:



Inovar em ideias disruptivas



Entender e acompanhar a jornada de compra



Monitorar e avaliar os resultados.



Entregar, testar e avaliar feedbacks dos clientes

## INOVAR PARA FIDELIZAR

Fidelizar sua base de clientes é tão importante quanto prospectar novos clientes. Para isso, + conhecer o comportamento e inovar na forma de atender as suas necessidade, é uma boa estratégia de fidelização.



## DEFINIÇÃO E SEGMENTAÇÃO DE PERSONAS

Para pensar de forma mais organizada sobre os esforços de conquistar e fidelizar seus clientes, é relevante dividi-los de acordo com potencial de compra e hábitos de consumo.



## SURPREENDA EXPECTATIVAS...

A plena satisfação dos clientes é um dos maiores objetivos do marketing inovador. Entregar mais do que o prometido, surpreendendo positivamente o consumidor, é a chave para ampliar a carteira de clientes através de indicações e relatos de satisfação.



## UMA EXPERIÊNCIA COMPLETA!

Encante o cliente com bom atendimento



Valorize o contato pós-venda



Simplifique e agilize vendas



Antecipe prazos de entrega



Ofereça suporte de qualidade e colete feedbacks



## ACOMPANHAMENTO DE MÉTRICAS

Estratégias de marketing inovadoras não podem se resumir a números. Contudo, o acompanhamento sistemático de métricas é fundamental.

Veja algumas métricas importantes:



Tempo de permanência em site



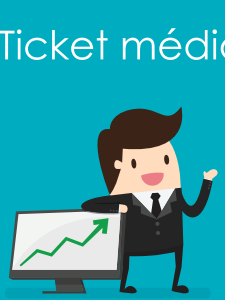
Taxa de cliques em links



Taxa de rejeição em conteúdos e-mail marketing



Ticket médio



Lucro operacional



Custo por lead



Custo por venda



Churn: cliente que deixam a base

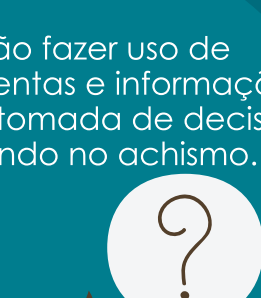


## MARKETING QUE NÃO INOVA:

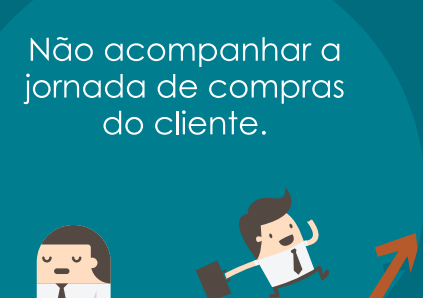
Não traçar objetivo ou um planejamento viável



Não fazer uso de ferramentas e informações para a tomada de decisão, ficando no achismo.



Não acompanhar a jornada de compras do cliente.



## FIQUE DE OLHO NAS NOVAS FERRAMENTAS PARA INOVAR NO MARKETING!

Redes sociais



SEO Search Engine Optimization



SEM Search Engine Marketing



Apps de força de vendas



Inteligência Artificial e bots

