

10 *Estratégias*
PARA DEIXAR
SUA MARCA
no mundo.

ENTENDA COMO UTILIZAR
ESTRATÉGIAS PARA
ATRAIR, IMPACTAR E
ENGAJAR SEUS CLIENTES.

CAMILA BANDEIRA

Introdução **E-BOOK**

ENTENDA COMO UTILIZAR ESTRATÉGIAS PARA ATRAIR, IMPACTAR E ENGAJAR SEUS CLIENTES DE MANEIRA EFICIENTE.

Estar nas mídias sociais deixou de ser um diferencial e se tornou uma obrigação para as marcas. Hoje, os negócios que se destacam são aqueles que reconhecem o valor dessas plataformas para se relacionar com os clientes e divulgar produtos, serviços e conteúdos de forma eficaz. Quero que este ebook seja um guia prático, rápido e direto ao ponto, sem enrolações, para você aproveitar ao máximo esses 10 passos.

Vamos em busca de resultados! Quero muito saber sobre sua experiência com este material, então me mande um direct no Instagram: [@digibossmkt](https://www.instagram.com/digibossmkt).

**MARCAS QUE
DEIXAM UMA
IMPRESSÃO** *são*
aquelas que

**CONTAM
HISTÓRIAS
AUTÊNTICAS**

*e criam conexões
duradouras,*

TRANSFORMANDO EM UM LEGADO.

CAMILA BANDEIRA



OLA, EU SOU A CAMILA

Ajudo a posicionar MARCAS com propósito e conteúdos de impacto.

Pode me chamar de Cami!!!

Sou comunicóloga, formada em Relações Públicas (UFSM) pela Universidade Federal de Santa Maria-RS e minha 2ª formação é em Jornalismo Bacharelado também pela UFSM. E pretendo minha 3ª formação em Publicidade e Propaganda, aguardamos os próximos capítulos dessa jornada de estudos.

A busca pelo conhecimento é constante por aqui desde 2014, o meu interesse pelo Marketing e tudo que envolve o mundo digital se tornou uma paixão. Meu trabalho passou por vários setores de uma agência por eu ser curiosa por entender como funciona as estruturas comunicacional e a jornada do cliente dentro de uma agência, desde o comercial, briefing, planejamento, criação, design, monitoramento e a assessoria na entrega de produto para marcas. E digo participei atentamente a cada etapa!

Atuo no mercado há 10 anos como social mídia até chegar ao aprimoramento do meu trabalho em 2024 trabalhando com CNPJ lado a lado com meus clientes. Busco sempre desenvolvimento das habilidades e atualidades no digital, meus atendimentos são personalizados e direto com o cliente, compreendendo tudo que ele precisa para sua marca.

A minha paixão criativa e por resolver a comunicação na construção de marca e percepção vai a fundo no DNA da sua marca.

Camila Bandeira

10 ESTRATÉGIAS PARA DEIXAR SUA MARCA NO MUNDO-10 ESTRATÉGIAS PARA DEIXAR SUA MAR

Passos Essenciais

PARA O SUCESSO DA SUA MARCA

Para alcançar sucesso no marketing, vendas online, humanização e outras características fundamentais, é preciso seguir passos específicos. Os meios digitais são cruciais para acelerar o reconhecimento de sua marca. Compartilho aqui um passo a passo baseado nos meus 6 anos de experiência com diversas empresas.

10 ESTRATÉGIAS PARA DEIXAR SUA MARCA NO MUNDO-10 ESTRATÉGIAS PARA DEIXAR SUA MA

Este material é uma compilação das minhas observações e práticas. Defini 10 passos que devem ser executados gradualmente para você traçar e implementar estratégias eficazes, impactando e engajando seus clientes e potenciais clientes.

Para começar, é importante definir se você é uma marca pessoal ou se tem um produto específico. No início, você não precisa entender completamente seu nicho, mas será necessário formular isso ao longo do processo. Esteja preparado para estar nas redes sociais de maneira estratégica, e não apenas para publicar por publicar.

10 ESTRATÉGIAS PARA DEIXAR SUA MARCA NO MUNDO-10 ESTRATÉGIAS PARA DEIXAR SUA MAR

O que ...

A MINHA MARCA PRECISA FAZER PARA TER SUCESSO?

01

STORYTELLING:

Utilize narrativas envolventes para promover seu negócio e vender seus serviços de forma indireta, seguindo a jornada do herói.

02

ANTECIPAÇÃO E CURIOSIDADE:

Crie expectativa e curiosidade. Deixe seu público ansioso pelo próximo lançamento, por exemplo, use "fiquem ligados".

03

OBJETIVO DO PROJETO E PARCERIAS:

Alinhe-se com bons parceiros para alavancar seu produto e gerar maior repercussão.

04

EXPERIÊNCIA MULTIPLATAFORMA:

Não limite sua estratégia ao Instagram. Explore outras plataformas para aumentar seu alcance.

05

VALOR AGREGADO:

Entregue mais do que o esperado, seja com conteúdos, parcerias ou experiências únicas. Isso aumenta o valor da sua marca.

06

BUZZ MARKETING E MOEDA SOCIAL:

Faça sua empresa ser comentada. Esse tipo de marketing aumenta vendas, alcance e engajamento com um baixo investimento.

07

PERSONALIDADE AUTÊNTICA:

Demonstre uma personalidade forte e autêntica, gerando conexão e significado, destacando-se no mercado.

08

MULTIPOTENCIALIDADE:

Mostre as várias facetas da sua marca. Conecte-se com múltiplas áreas para fortalecer sua marca pessoal.

09

EXCLUSIVIDADE E DIFERENCIAL:

Identifique e aproveite oportunidades para se diferenciar dos concorrentes.

10

RE-BRANDING:

Esteja pronto para humanizar mudanças e gerenciar crises de forma eficaz.

STORYTELLING

Passo
01

Utilize narrativas envolventes para promover seu negócio e vender seus serviços de forma indireta, seguindo a jornada do herói.

Storytelling é uma técnica poderosa que utiliza narrativas envolventes para conectar emocionalmente o público à sua marca. Ao seguir a estrutura da jornada do herói, você coloca seu cliente como o protagonista, enfrentando desafios e encontrando soluções através dos seus produtos ou serviços. Isso não só humaniza a marca, mas também cria uma narrativa envolvente que ressoa com o público em um nível mais profundo. Uma história bem contada pode transformar a percepção de sua marca, tornando-a mais memorável e influente.

Ao incorporar storytelling em suas estratégias de marketing, você deve focar em criar histórias autênticas e relevantes. Utilize personagens e cenários que seus clientes possam se identificar, e construa uma narrativa que mostre a transformação e os benefícios que seus produtos ou serviços trazem. Além disso, as histórias devem ser consistentes em todos os canais de comunicação para reforçar a mensagem central da sua marca e criar uma experiência coesa para o consumidor.

ANTECIPAÇÃO E CURIOSIDADE

Passo
02

Crie expectativa e curiosidade. Deixe seu público ansioso pelo próximo lançamento, por exemplo, use "fiquem ligados".

A antecipação e a curiosidade são ferramentas psicológicas poderosas no marketing. Ao criar expectativa em torno de um novo produto ou serviço, você mantém seu público engajado e ansioso pelo próximo lançamento. Isso pode ser feito através de teasers, contagem regressiva, ou dicas misteriosas que deixam os clientes especulando sobre o que está por vir. Mensagens como "fiquem ligados" ou "algo incrível está chegando" podem gerar um grande buzz e aumentar o interesse.

Para maximizar o impacto dessa estratégia, é importante equilibrar a quantidade de informação divulgada. Dê o suficiente para despertar interesse, mas mantenha o suspense para que o público queira saber mais. Use diferentes canais de comunicação, como redes sociais, e-mails e blogs, para manter a expectativa alta. Ao revelar o produto ou serviço, certifique-se de que a apresentação seja impressionante e recompensadora para aqueles que acompanharam a campanha de antecipação.

OBJETIVO DO PROJETO E PARCERIAS

Passo
03

Alinhe-se com bons parceiros para alavancar seu produto e gerar maior repercussão.

Estabelecer parcerias estratégicas pode ser uma maneira eficaz de ampliar o alcance e a influência da sua marca. Alinhar-se com parceiros que compartilham valores semelhantes e têm um público complementar pode criar sinergias que beneficiam ambas as partes. Essas parcerias podem assumir várias formas, desde colaborações em produtos até campanhas conjuntas de marketing. O objetivo é aproveitar os pontos fortes de cada parceiro para criar uma oferta mais robusta e atraente para os consumidores. Para garantir o sucesso dessas parcerias, é crucial definir objetivos claros e comunicar expectativas desde o início.

Trabalhe em conjunto para desenvolver uma estratégia que maximize os pontos fortes de ambas as marcas. Além disso, é importante monitorar e avaliar continuamente o desempenho da parceria para garantir que os objetivos sejam atingidos e que ambas as partes estejam satisfeitas com os resultados. Uma boa parceria pode levar a uma maior visibilidade, engajamento e, eventualmente, um aumento nas vendas.

EXPERIÊNCIA MULTIPLATAFORMA

Passo
04

Não limite sua estratégia ao Instagram. Explore outras plataformas para aumentar seu alcance.

No mundo digital de hoje, uma estratégia de marketing eficaz precisa ser multiplataforma. Limitar-se a uma única plataforma, como o Instagram, pode significar perder oportunidades de alcançar diferentes segmentos do público. Cada plataforma digital tem suas características únicas e públicos distintos, por isso é importante adaptar sua estratégia para aproveitar ao máximo essas diferenças. Por exemplo, enquanto o Instagram pode ser ótimo para conteúdo visual, o LinkedIn é ideal para networking profissional e o YouTube para vídeos explicativos e tutoriais.

Para desenvolver uma experiência multiplataforma eficaz, comece por entender onde seu público-alvo está mais ativo e qual tipo de conteúdo eles preferem em cada plataforma. Crie conteúdo que ressoe com o público específico de cada canal e mantenha uma mensagem consistente em todos os pontos de contato. Utilize ferramentas de gerenciamento de redes sociais para agendar e monitorar postagens, garantindo que cada plataforma receba a atenção necessária para maximizar seu alcance e engajamento.

VALOR AGREGADO

Passo
05

Entregue mais do que o esperado, seja com conteúdos, parcerias ou experiências únicas. Isso aumenta o valor da sua marca.

Oferecer valor agregado é uma maneira eficaz de diferenciar sua marca e criar fidelidade entre seus clientes. Valor agregado pode vir na forma de conteúdo educativo, ofertas exclusivas, experiências únicas ou parcerias que beneficiem o cliente de maneiras inesperadas. A chave é sempre entregar mais do que o cliente espera, surpreendendo e encantando-os em cada interação. Isso não só aumenta a satisfação do cliente, mas também fortalece a percepção da marca como uma entidade que se preocupa genuinamente com seus clientes.

Para implementar uma estratégia de valor agregado, comece identificando o que é mais importante para seu público-alvo. Em seguida, encontre maneiras criativas de entregar esses valores adicionais. Por exemplo, uma marca de cosméticos pode oferecer tutoriais de maquiagem gratuitos, enquanto uma empresa de software pode fornecer webinars educativos. O importante é que essas ofertas sejam relevantes e valiosas para o cliente, mostrando que sua marca vai além do básico para proporcionar uma experiência excepcional.

BUZZ MARKETING E MOEDA SOCIAL

Passo
06

Faça sua empresa ser comentada. Esse tipo de marketing aumenta vendas, alcance e engajamento com um baixo investimento.

Buzz marketing é uma técnica que visa criar conversas em torno da sua marca, gerando interesse e entusiasmo. A ideia é fazer com que as pessoas falem sobre sua empresa, seja por meio de campanhas virais, eventos ou outras iniciativas criativas. Moeda social, por outro lado, refere-se ao valor que as pessoas atribuem ao compartilhamento de informações interessantes ou exclusivas. Quando você consegue que as pessoas compartilhem informações sobre sua marca, você aumenta seu alcance de maneira orgânica e eficaz.

Para criar uma campanha de buzz marketing bem-sucedida, é essencial ser inovador e pensar fora da caixa. Desenvolva ideias que sejam inesperadas, emocionantes ou que desafiem o status quo. Incentive seus seguidores a compartilharem suas experiências e opiniões sobre sua marca, e crie um ambiente onde o engajamento seja recompensado. Monitorar as conversas e responder ativamente aos comentários também pode ajudar a manter o buzz vivo e relevante.

PERSONALIDADE AUTÊNTICA

Passo
07

Demonstre uma personalidade forte e autêntica, gerando conexão e significado, destacando-se no mercado.

Uma personalidade autêntica é essencial para construir uma marca que ressoe com os consumidores. Em um mercado saturado, autenticidade é o que diferencia sua marca das demais. Isso envolve ser genuíno sobre quem você é, o que representa e como se comunica com seu público. Uma personalidade autêntica gera confiança e lealdade, criando uma conexão emocional que é difícil de quebrar.

Para desenvolver uma personalidade autêntica, comece com uma compreensão clara dos valores e missão da sua marca. Comunique esses valores de maneira consistente em todos os pontos de contato, desde o tom de voz em suas postagens nas redes sociais até a maneira como você responde ao feedback dos clientes. Seja transparente sobre suas práticas de negócios e esteja disposto a mostrar vulnerabilidade quando apropriado. A autenticidade não é apenas sobre ser honesto; é sobre ser verdadeiramente quem você é, o que inspira os consumidores a confiar e se identificar com sua marca.

MULTIPOTENCIALIDADE

Passo
08

Mostre as várias facetas da sua marca. Conecte-se com múltiplas áreas para fortalecer sua marca pessoal.

Multipotencialidade é a capacidade de abraçar várias áreas de interesse e habilidades, mostrando a versatilidade da sua marca. Isso pode envolver a diversificação de produtos ou serviços, colaborando com diferentes setores ou explorando novas oportunidades de mercado. A chave é demonstrar que sua marca não é unidimensional, mas rica em capacidades e expertise em múltiplas áreas.

Para aplicar a multipotencialidade, identifique as várias facetas que sua marca pode explorar. Desenvolva estratégias para integrar essas diferentes áreas de interesse de maneira coesa, criando sinergias que beneficiem seu público. Por exemplo, uma empresa de tecnologia pode oferecer tanto produtos inovadores quanto serviços de consultoria, mostrando competência em ambos. Conectar-se com múltiplas áreas não só amplia seu alcance, mas também fortalece sua marca, demonstrando uma profundidade de conhecimento e versatilidade que atrai uma base de clientes diversificada.

EXCLUSIVIDADE E DIFERENCIAL

Passo
09

Identifique e aproveite oportunidades para se diferenciar dos concorrentes.

Exclusividade e diferencial são essenciais para criar uma marca que se destaque no mercado competitivo. Isso envolve oferecer algo que seus concorrentes não oferecem, seja um produto único, um serviço personalizado ou uma experiência de cliente superior. Criar um senso de exclusividade faz com que os clientes se sintam especiais e valorizados, aumentando sua lealdade à marca.

Para desenvolver uma estratégia de exclusividade e diferencial, comece com uma análise detalhada do mercado e da concorrência. Identifique lacunas e oportunidades onde você pode se destacar. Desenvolva ofertas exclusivas que atendam às necessidades específicas do seu público-alvo e comunique claramente o que torna sua marca única. Utilize campanhas de marketing para enfatizar esses diferenciais e crie um senso de urgência e privilégio em torno de suas ofertas exclusivas, incentivando os clientes a agir rapidamente.

RE-BRANDING

Passo
10

Esteja pronto para humanizar mudanças e gerenciar crises de forma eficaz.

Re-branding é o processo de mudar a imagem, a identidade ou a percepção de uma marca. Isso pode ser necessário em resposta a mudanças no mercado, crises ou simplesmente para se manter relevante. O objetivo é renovar a marca, tornando-a mais atraente e alinhada com as expectativas e necessidades do público-alvo. Humanizar mudanças durante o re-branding é crucial para manter a confiança e a lealdade dos clientes.

Para um re-branding bem-sucedido, comece com uma avaliação honesta da percepção atual da sua marca e identifique áreas que precisam de atualização. Envolver todos os stakeholders no processo para garantir que as mudanças sejam compreendidas e apoiadas internamente. Comunique as razões e os benefícios do re-branding de maneira transparente e envolvente, mostrando aos clientes como a nova identidade irá melhor atendê-los. Durante o processo, esteja preparado para gerenciar crises e feedback negativo de forma proativa e empática, reforçando o compromisso da marca com a melhoria contínua e a satisfação do cliente.

Exemplos NA PRÁTICA



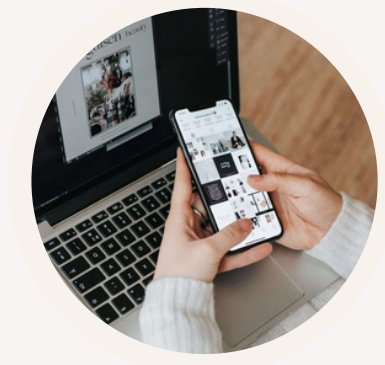
STORYTELLING

Uma marca de fitness pode narrar a história de um cliente que superou obstáculos e transformou sua vida com a ajuda de seus programas de treino e nutrição, destacando o impacto positivo e a jornada de transformação.



ANTECIPAÇÃO E CURIOSIDADE

Uma marca de tecnologia pode lançar um vídeo curto sugerindo uma inovação revolucionária sem revelar todos os detalhes com criatividade, acompanhando com a mensagem "Fiquem ligados para algo incrível!" Isso mantém os seguidores interessados e ansiosos pelo lançamento.



OBJETIVO DO PROJETO E PARCERIAS

Uma marca de moda sustentável pode colaborar com influenciadores de lifestyle ecológico para co-criar uma coleção cápsula, aumentando a visibilidade e a credibilidade da marca entre os seguidores desses influenciadores.



EXPERIÊNCIA MULTIPLATAFORMA

Um autor pode compartilhar trechos de seu novo livro no Instagram, realizar leituras ao vivo no TikTok e publicar capítulos exclusivos em seu blog. Cada plataforma oferece uma forma distinta de engajar com a audiência, aumentando a visibilidade e a interação.



VALOR AGREGADO

Uma empresa de software pode não apenas vender um produto, mas também oferecer tutoriais detalhados, webinars exclusivos e suporte personalizado, agregando valor à experiência do usuário e destacando-se da concorrência.



BUZZ MARKETING E MOEDA SOCIAL

Uma marca de cosméticos veganos pode compartilhar sua missão de proteger os animais e o meio ambiente, destacando práticas éticas e sustentáveis. Isso atrai consumidores que compartilham desses valores e diferencia a marca no mercado competitivo.



MULTIPOTENCIALIDADE

Um influenciador digital pode compartilhar suas experiências como escritor, palestrante e consultor, mostrando sua multifacetada capacidade e atraindo uma audiência mais ampla e engajada.



EXCLUSIVIDADE E DIFERENCIAL

Uma loja de vinhos pode oferecer eventos exclusivos de degustação para seus clientes fiéis, criando uma experiência única e fortalecendo o relacionamento com esses clientes.



RE-BRANDING

Uma empresa de tecnologia pode relançar sua marca com um foco renovado em sustentabilidade, mostrando como seus novos produtos são ecologicamente corretos, respondendo a uma demanda crescente por responsabilidade ambiental e construindo uma reputação positiva.



VAMOS PARA ANÁLISE PRÁTICA

Case

Estratégias e análises de 2020 a 2024.

Bianca Andrade, conhecida como Boca Rosa, usou o poder do **storytelling** para construir e consolidar sua marca pessoal e empresarial. Durante sua participação no BBB, ela compartilhou suas histórias de vida, desafios e aspirações, conectando-se emocionalmente com o público. Após o programa, continuou a narrar sua trajetória, desde os altos e baixos no reality show até suas conquistas como empresária. Essa abordagem humana e autêntica ressoou profundamente com seu público, criando uma base fiel de seguidores e consumidores.

Constantemente cria expectativa em torno de seus novos lançamentos, seja de produtos de beleza ou de outros empreendimentos. Antes de lançar um novo produto, ela utiliza suas redes sociais para soltar pequenos spoilers, teasers e mensagens enigmáticas. Essa estratégia mantém seu público engajado e ansioso, garantindo um alto nível de interesse e buzz em torno dos lançamentos. (**antecipação e curiosidade**)

Parcerias estratégicas com grandes marcas e influenciadores para aumentar o alcance de seus produtos. Colaborações com empresas renomadas, como Payot para sua linha de maquiagem, alavancaram seu reconhecimento e credibilidade no mercado. Essas parcerias foram essenciais para amplificar a repercussão de seus produtos, utilizando a sinergia entre as marcas para alcançar um público mais amplo e diversificado.

No BBB 20 ele teve um **objetivo** de expansão com a utilização de crossmídias complementando as estratégias internas no reality quanto fora pela sua marca.

10 ESTRATÉGIAS PARA DEIXAR SUA MARCA NO MUNDO-10 ESTRATÉGIAS

Essa **estratégia multiplataforma** permitiu que ela alcançasse diferentes segmentos de audiência durante o programa e até a sua saída, aumentando significativamente seu alcance e influência.

Ela entrega conteúdo educativo, como tutoriais e dicas de maquiagem, além de compartilhar insights pessoais e profissionais. Suas colaborações exclusivas e edições limitadas adicionam um valor extra, tornando a experiência de compra única e personalizada. Essa abordagem de **valor agregado** fortalece sua marca, criando uma relação de confiança e lealdade com seus consumidores.

Bianca Andrade utiliza o **buzz marketing** de maneira eficaz, gerando conversas e debates em torno de suas iniciativas. Seu envolvimento em temas de grande visibilidade, como o vídeo que ela fala sobre o *Pó Compacto X Pó solto*, essas estratégias de lançamento criam um "boca a boca" natural e poderoso de propagação viral na internet que faz com que a marca dela seja falado tanto positivamente quanto negativamente.

Além do **marketing de influência** através de sua comunidade. Ela incentiva seus seguidores a compartilhar suas experiências com os produtos, utilizando hashtags e repostando conteúdos gerados pelos usuários, o que aumenta o engajamento e o alcance de sua marca com um investimento relativamente baixo. Essa **personalidade autêntica** gera uma conexão profunda com seu público, que se sente parte de sua jornada. Sua personalidade forte e carismática, combinada com sua disposição para ser transparente e verdadeira, destaca-se no mercado e cria uma base de fãs leais.

Bianca Andrade é um exemplo clássico de **multipotencialidade**. Além de ser uma influenciadora digital, ela é empresária, apresentadora, e até autora. Ela utiliza suas múltiplas habilidades para fortalecer sua marca, lançando produtos variados, apresentando programas de TV e criando conteúdos diversificados nas redes sociais. Essa versatilidade atrai diferentes públicos e fortalece sua marca pessoal, mostrando que ela é muito mais do que apenas uma influenciadora de beleza.



10 ESTRATÉGIAS PARA DEIXAR SUA MARCA NO MUNDO-10 ESTRATÉGIAS PARA DEIXAR SUA MAR

constantemente busca maneiras de se diferenciar no mercado saturado de beleza. Ela lança produtos exclusivos e edições limitadas, que criam um senso de urgência e desejo entre os consumidores. Além disso, ela se destaca pela qualidade e inovação de seus produtos, que são frequentemente desenvolvidos com feedback direto de seus seguidores. Essa exclusividade e diferencial fazem com que sua marca seja vista como única e altamente desejável.

Em 2024, Bianca Andrade realizou um re-branding significativo, ajustando a imagem e a mensagem de sua marca para se alinhar melhor com suas novas metas e valores. Durante esse processo, ela comunicou de forma transparente as razões para as mudanças, envolvendo seu público em cada etapa. Bianca mostrou vulnerabilidade ao falar sobre os desafios enfrentados e como essas mudanças iriam beneficiar seus seguidores. Essa abordagem humanizada ajudou a manter a confiança e a lealdade de seus clientes durante a transição, demonstrando eficácia na gestão de crises e mudanças negativas que reverberaram nessa mudança.

As estratégias de marketing desempenham um papel fundamental na construção e no fortalecimento de marcas no mundo contemporâneo. Elas não apenas permitem que as empresas se destaquem em mercados saturados, mas também capacitam as marcas a estabelecerem conexões profundas com seu público-alvo. Ao explorar plataformas múltiplas, as marcas expandem seu alcance e penetração, tornando-se relevantes em diversos contextos. Assim, as estratégias de marketing não são apenas ferramentas comerciais, mas também instrumentos poderosos para deixar um legado duradouro, definindo o impacto e a influência das marcas no mundo contemporâneo.



10 ESTRATÉGIAS PARA DEIXAR SUA MARCA NO MUNDO-10 ESTRATÉGIAS PARA DEIXAR SUA MAR

Conclusão

Cada rede tem sua própria linguagem e objetivos. A chave é criar estratégias distintas para cada plataforma, neste ebook trouxemos a teoria, a exemplificação para nichos e um case implícito para uma marca conhecida nacionalmente.

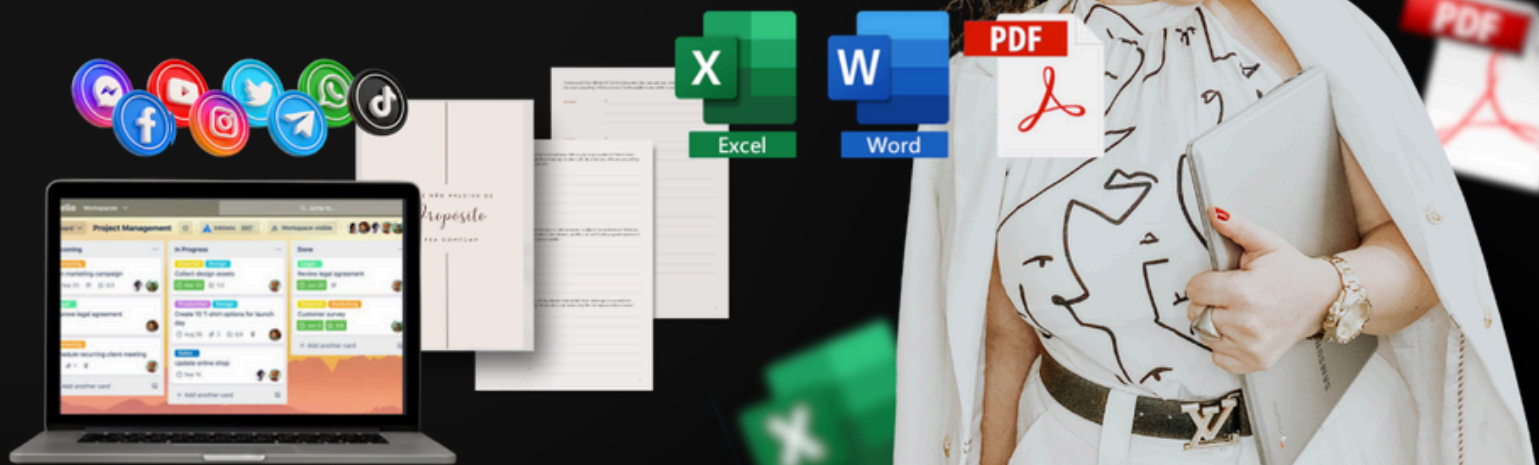
Responda rapidamente e use os feedbacks para aprimorar seu negócio. O mais importante é ser relevante e autêntico. Crie conteúdos que gerem valor! Estas estratégias devem ser consideradas estruturas básicas para desenvolver sua marca no mundo com propósito. Pense com carinho em seu público e construa uma relação especial com ele.

Obrigada por ter chegado até aqui e te convido a conhecer alguns cursos e treinamentos que proporciono aos meus alunos e mentorados sobre estratégias de marketing! Quero muito saber sobre sua experiência com este material, então me mande um direct no Instagram: [@digibossmkt](https://www.instagram.com/digibossmkt).

Camila Bandeira



Treinamentos DIGI BOSS MKT



Desenvolva-se com as principais Estratégias e Ferramentas práticas para o seu Negócio Digital.



Tenha acesso aos meus MÉTODOS PRÁTICOS para gerar mais vendas, confiança e profissionalismo. Fácil de ser executado, com ferramentas de implementação passo a passo para te fazer vender todos os dias.

Caminhos para sair do amadorismo e se tornar BOSS de sucesso.

O que você vai encontrar nos **Cursos Digi Boss Mkt?**

Cada curso foi desenvolvido com base nas metodologias usada na Digi Boss Mkt com clientes reais para vender mais e 10k por mês.

Saiba mais em:

www.digibossmkt.com/cursos

