



Boas práticas para campanhas de Automação de Marketing Digital

▶ Daniel dos Reis

▶ Gerente de Contas Sênior
na Dinamize à 10 anos.



A Dinamize é uma empresa Brasileira.

Completaremos 20 anos em agosto de 2020

Atendemos mais de 22 mil marcas.

▶ Presente em 8 cidades no Brasil (SP, RJ, MG, PR, RS)

- ▶ Portugal (Lisboa)
- ▶ Reino Unido (Londres)
- ▶ Canadá (Toronto)
- ▶ EUA (Miame)



DINAMIZE



Olá, Daniel

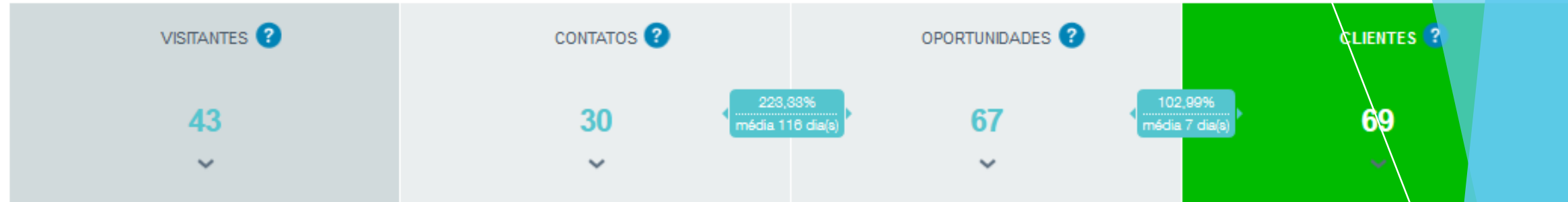
Assistente

Funil de vendas

Acompanhe o seu público desde sua primeira visita ao site até o momento em que se torna cliente.

Lista

Período



Visitantes

NOVEMBRO 2019: 43
MÊS ANTERIOR: 24
EM RELAÇÃO À META: 100

[Definir metas](#)





Olá, Daniel

Assistente Ajuda

Contatos

Contatos



Contatos



Público
19

Importar contatos >

Envios



Total enviado
0

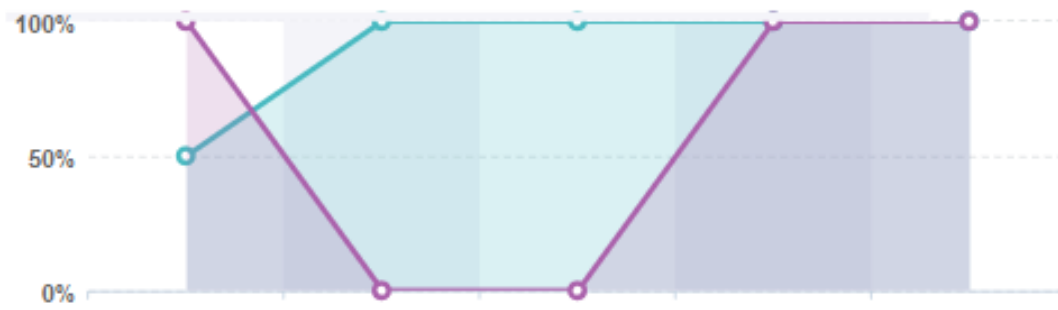
Período
Dezembro/2019

Criar novo envio >

Consumo

Performance de envio

Ver relatório consolidado >



Visualizações Cliques

Envios pendentes

0 Envios agendados

18 Envios não agendados

0 Testes A/B agendados

0 Testes A/B não agendados

Gerenciador de envios >

A Grim Reaper figure, dressed in a black hooded robe and holding a scythe, stands against a dramatic, cloudy sky. The figure is positioned on the left side of the frame, with the scythe held across their body. The background is a mix of dark and light grey clouds, creating a somber and atmospheric setting.

**O E-mail
morreu?**



**Não, ele
renasceu!**

– Em 2017, os usuários de email somaram **3,7 bilhões** em todo o mundo. Este número deverá crescer para **4,1 bilhões** de usuários até **2021**.

Fonte Estatta.

– O email tem um **ROI de 122%** – **4x mais** do que outros formatos de marketing, incluindo redes sociais, mala direta e pesquisa paga.

Fonte Estatta.

– Em 2018, 89% dos comerciantes consultados disseram que o **email marketing** é o **principal canal** para **geração de leads**.

Fonte Mailigen.

Mailigen


DINAMIZE

- ▶ Boas práticas com Email Marketing
- ▶ Funil de vendas
- ▶ Buyer Persona
- ▶ Lead Score
- ▶ Automação de Marketing Digital
- ▶ Réguas de Relacionamento
- ▶ LGPD



Crie Email
Marketing



Seguindo as Boas Práticas

Cabeçalho do envio

É composto pelo **assunto** e **e-mail de remetente**, cumpre uma parte fundamental na questão de **entregabilidade** do seu envio, **influenciando** também a **taxa de abertura**.

Mas não esqueça de **ser atrativo, personalizado** e o mais importante: **conteúdo relevante**.

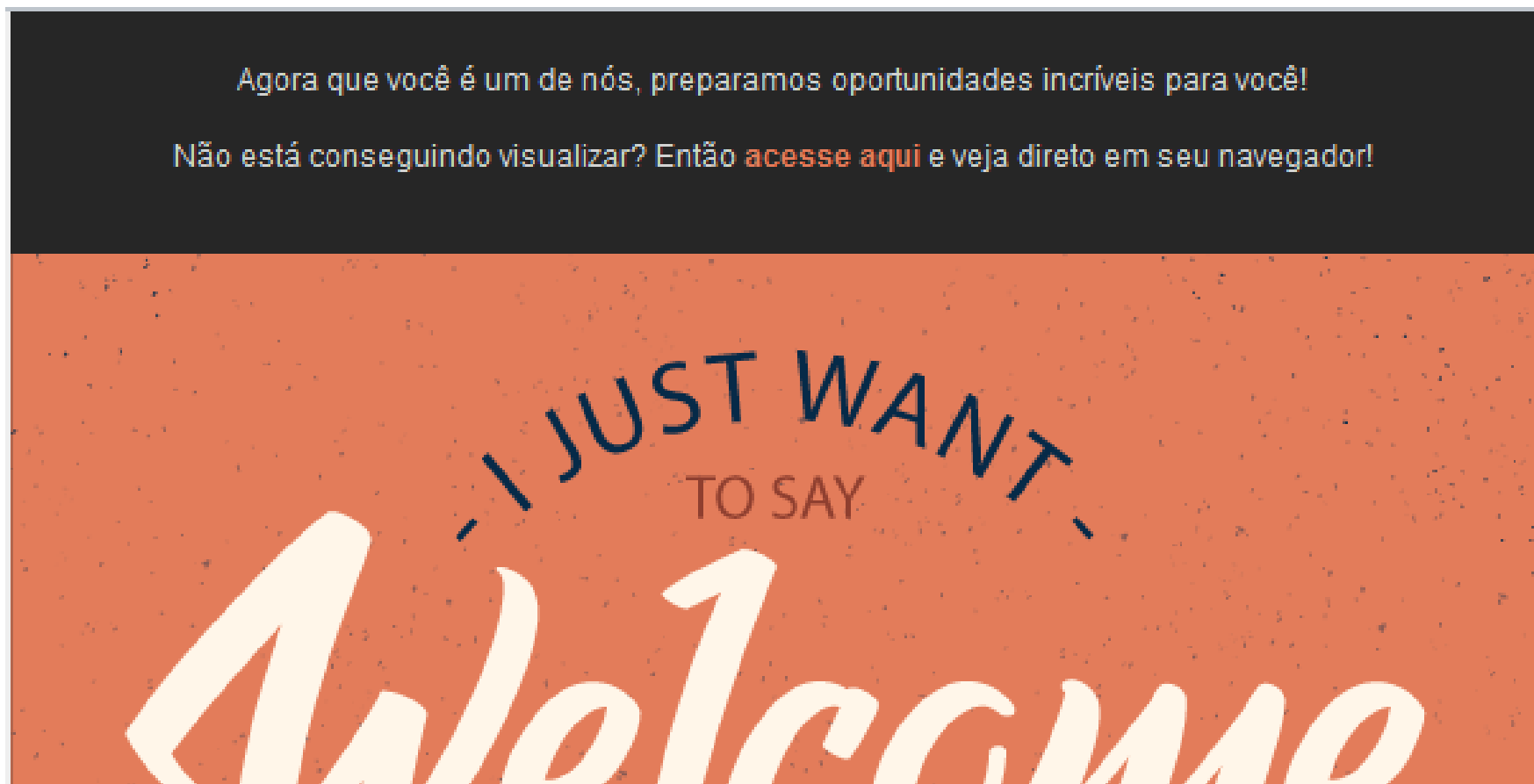
Dica, sempre faça teste A/B.

Assunto	Bom dia {{cmp2 1}}, segue convite especial para você! ❤️	😊
Nome do remetente	Dinamize	😊
E-mail do remetente	contato@dinamizeweb.com.br	

Preheader

Pequeno texto que é inserido no **início** do **código HTML**

É exibido logo após o assunto. Ele pode ser usado em **complemento** do seu assunto para **impactar** seu destinatário.



Preheader



<input type="checkbox"/>	<input type="star"/>	<input type="trash"/>	Tok&Stok	Entrada	⚡ PROMOÇÃO ⚡ :: Linha KOZIN ::	Panelas, caçarolas, assadeiras, fôrmas. Aproveite! descadastre-se ver on-line T
<input type="checkbox"/>	<input type="star"/>	<input type="trash"/>	feed&food	Entrada	EUA libera importação da carne processada de frigoríficos brasileiros 🇺🇸	- EUA LIBERA COMPRA DE CARNE BR
<input type="checkbox"/>	<input type="star"/>	<input type="trash"/>	Fast Shop	Entrada	Xbox One + Fifa 17 na Oferta da Madrugada!	- processo de compra e realizado pelo e-mail mailto:e-mailfastsac@fasts
<input type="checkbox"/>	<input type="star"/>	<input type="trash"/>	Baguete	Entrada	Startup mineira varre internet para Doria	- real na compra de um notebook [http://baglink.baguete.com.br/cl/PCBSa/qe
<input type="checkbox"/>	<input type="star"/>	<input type="trash"/>	TchêOfertas	Entrada	BENTO GONÇALVES: Tour Vale dos Vinhedos, Caminhos de Pedra, Almoço Italiano e Mais!	- antes de comprar. C
<input type="checkbox"/>	<input type="star"/>	<input type="trash"/>	ABEMD	Entrada	Diretinhas - ABEMD News Diário - Marketing de Dados Brasil and World Edition	- possibilidade de compra, por part



- Lojas Renner** 14:35 >
Já conhece seu vestido novo?
Aproveite e parcele suas compras em até 10x sem juros! Ver na Web | Descadastre-se Parce...
- Spotify** 13:06 >
R\$ 8,50 por mês: esqueça os anúncios com o...
O Spotify Premium para Universitários custa apenas R\$ 8,50 por mês. Ouça todas as suas...
- Groupon Porto Alegre** 13:02 >
Coma à vontade com 43% OFF no Café Coloni...
Ofertas para comer, ver e se divertir em seu bairro. Ofertas para comer, ver e se divertir e...
- Henrique Carvalho** 11:29 >
3 Aulas Gratuitas Sobre Marketing de Conteúdo Memorável - Aprenda a atrair 6x mais clientes

Corpo do E-mail

- Boa **proporção** de **texto** com **Imagens**
- É pelo **texto** que os **provedores saberão** se seu conteúdo é de **interesse**.
- Usar **Texto alternativo** (Alt Text) em suas **imagens**.
- Inserir **links** em sua peça, já que o **clique** é o **maior nível de engajamento** e **interesse** do contato com **seu conteúdo**.



DINAMIZE

Você é **nosso convidado** para participar do **Performance Digital Day na ComSchool**.
Programa na agenda para participar desse evento de networking e conteúdo.

Workshop
Performance
Digital Day

Como criar um
planejamento
integrado para
Marketing Digital

10

9H30 ÀS 12H30

DEZEMBRO

TERÇA-FEIRA

INSCREVA-SE AQUI!

Com a alta demanda de consumo, e número igualmente elevado no quesito ofertas, quem trabalha no **mercado digital** precisa correr atrás de um diferencial e de uma estrutura organizada de Marketing para continuar evoluindo com uma presença notável nas redes como um todo.

Independente de seu nicho de atuação, para um maior destaque no cenário é preciso **investir em ações de marketing** em **diversas plataformas**. Também é importante que essas ações conversem entre si, por uma questão de **resultado e identidade de marca**.

No **Performance Digital Day** desse mês, apresentaremos ferramentas e ações que podem qualificar sua estratégia de marketing digital. Veja como usar seus objetivos para identificar a ferramenta ideal e fazer campanhas de acordo com o seu modelo de negócio virtual.



DINAMIZE

Você é **nosso convidado** para participar do **Performance Digital Day na ComSchool**.
Programa na agenda para participar desse evento de networking e conteúdo.

Workshop
Performance
Digital Day

Como criar um
planejamento
integrado para
Marketing Digital

10

9H30 ÀS 12H30

DEZEMBRO

TERÇA-FEIRA

INSCREVA-SE AQUI!

Com a alta demanda de consumo, e número igualmente elevado no quesito ofertas, quem trabalha no **mercado digital** precisa correr atrás de um diferencial e de uma estrutura organizada de Marketing para continuar evoluindo com uma presença notável nas redes como um todo.

Independente de seu nicho de atuação, para um maior destaque no cenário é preciso **investir em ações de marketing em diversas plataformas**. Também é importante que essas ações conversem entre si, por uma questão de **resultado e identidade de marca**.

No **Performance Digital Day** desse mês, apresentaremos ferramentas e ações que podem qualificar sua estratégia de marketing digital. Veja como usar seus objetivos para identificar a ferramenta ideal e fazer campanhas de acordo com o seu modelo de negócio virtual.

EVENTO GRATUITO

Data: **10/12 (terça-feira) das 9h30 às 13h**
Av. Paulista, 1776, 4º andar - São Paulo/SP
Evento também será transmitido ao vivo
Escolha a melhor opção para você.

O **Performance Digital Day** é um evento gratuito, que proporciona uma experiência de desenvolvimento e integração com diversos profissionais do mercado digital.

Fique por dentro do que está rolando: inovações, ferramentas, soluções, cenários e tendências.

O tema central dessa edição será:

"Criando um planejamento integrado para sua estratégia de Marketing Digital"

Grandes nomes do mercado debatem como vender mais produzindo conteúdo.

INSCREVA-SE E PARTICIPE

Confira os palestrantes:



Marcos Potasz
ComSchool



Mauríci Junior
Sócio Diretor e Professor
ComSchool



Daniel dos Reis
Gerente de contas
Senior Dinamize

Realização



Apoio

DINAMIZE

O Evento é **GRATUITO** e ocorre na ComSchool. Para quem não puder comparecer, o evento será transmitido online.

*Os inscritos para a modalidade online ao vivo receberão o link após preencherem o formulário de inscrição, no email informado



...mais de 2.7 bilhões de usuários de e-mails móveis!

Fonte Radicati.

Não está conseguindo visualizar? Então clique aqui e veja direto em seu navegador!



**CORRA, A PRÓXIMA É
SÓ NO ANO QUE VEM!**

Siga-nos nas redes sociais



Bom dia (primeiro_nome)

Você pode alterar o tamanho, tipo e estilo da fonte, incluir links, tabulações e listas. Explore as opções de formatação para deixar seu texto ainda mais atrativo. Em Configurações você pode adicionar uma borda colorida e controlar o fundo da área do texto.

[VISITE A LOJA ONLINE](#)

DESCONTOS DE 80% - IMPERDÍVEL



Nome do produto

Edite o conteúdo deste texto utilizando as opções do editor. Você pode alterar o tamanho, tipo e estilo da fonte, incluir links, tabulações e listas.

Por apenas: R\$ 150,00



Nome do produto

Edite o conteúdo deste texto utilizando as opções do editor. Você pode alterar o tamanho, tipo e estilo da fonte, incluir links, tabulações e listas.

Por apenas: R\$ 150,00

CONTEÚDO

ESTILO



Texto



Imagem(ns)



Divisor



Imagem texto



Botão



Redes sociais



Imagem texto à
direita



Imagem texto à
esquerda



Cabeçalho



Página inicial



Contatos



Canais



Fluxos



Relatórios



Configurações



Ajuda

Canais > Landing pages

Assistente

Nova landing page

● Campos obrigatórios

Título



Data de término

Desejo utilizar um domínio próprio para a publicação dessa landing page



[Editar conteúdo da landing page >](#)

[Cancelar](#)

[Salvar landing page >](#)



O funil de vendas no Inbound Marketing



ATRAIR

Posts em Blog
Redes Sociais
SEO

CONVERTER

Formulários
Landing Pages
Call-to-actions
Banners

VENDER

E-mails
CRM
Inbound Sales

FIDELIZAR

Depoimentos
Pesquisas
Conteúdos Ricos
Monitoramento

O **funil de vendas** é responsável por **definir a jornada de compra**.

O topo do funil – etapa de **ATRAÇÃO**

Etapa de **aprendizagem e descoberta**.

Conteúdo!



- Temas mais generalizados.
- Linguagem clara e de fácil acesso.
- Informações uteis do seu produto ou serviço.
- Redes Sociais, Blogs, News Letters, Webinars, eBooks, etc..

O meio do funil etapa **INFORMATIVA**

É neste momento que este visitante se **tornará** um **lead** ele está **mais perto** de virar **seu cliente!**

É o momento de encantá-lo!

- Temas mais direcionados.
- Fornecer materiais informativos.



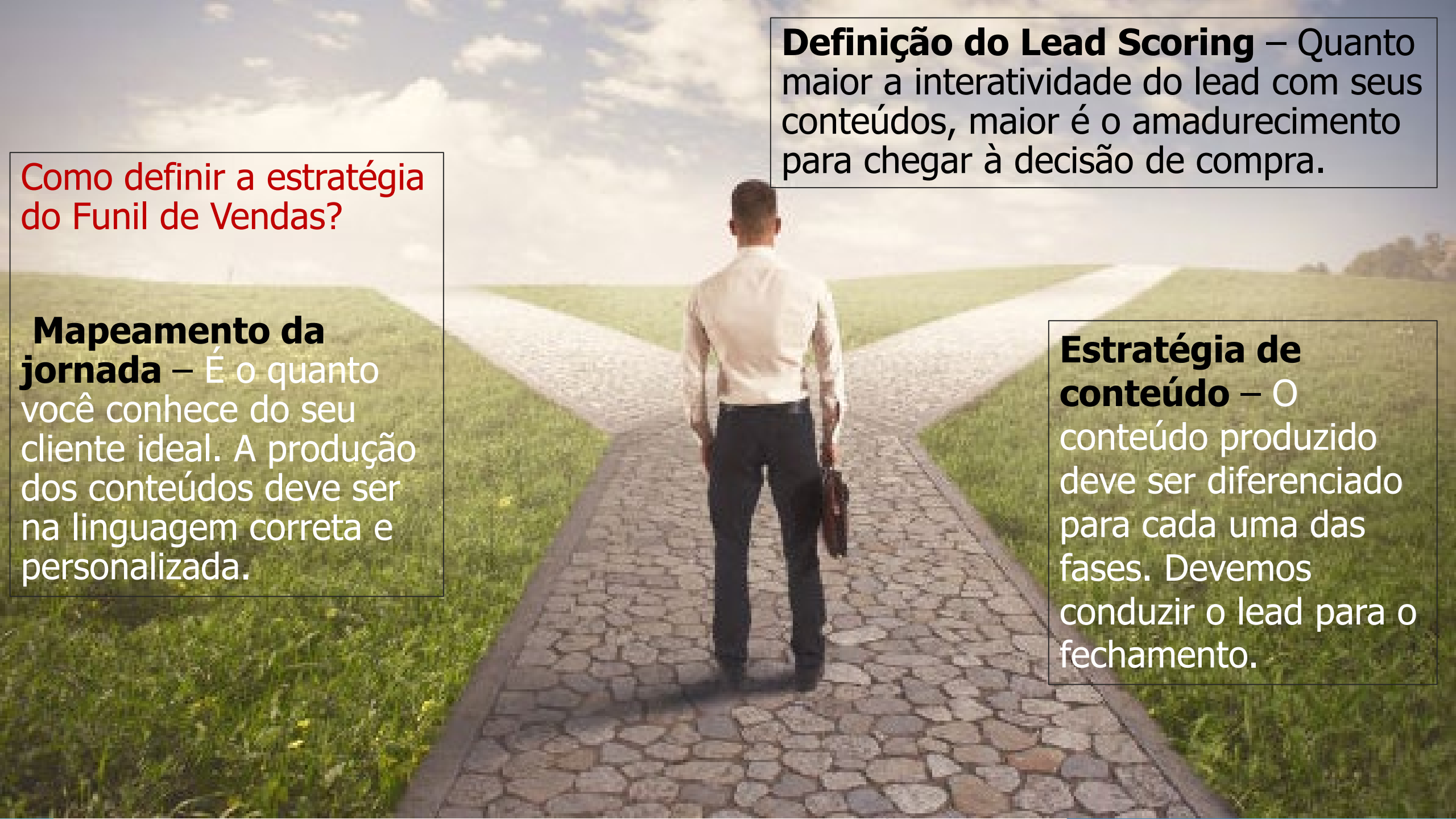
O fundo do funil etapa do **POSICIONAMENTO DA MARCA**

Chegamos à **decisão** de **compra**!

Os leads já passaram por todas as fases de educação sobre seu negócio.

- Informações para Finalizar a Compra.
- Abordagem vendedora.
- Entra na régua de pós-venda.
- Fidelizar!





Definição do Lead Scoring – Quanto maior a interatividade do lead com seus conteúdos, maior é o amadurecimento para chegar à decisão de compra.

Como definir a estratégia do Funil de Vendas?

Mapeamento da jornada – É o quanto você conhece do seu cliente ideal. A produção dos conteúdos deve ser na linguagem correta e personalizada.

Estratégia de conteúdo – O conteúdo produzido deve ser diferenciado para cada uma das fases. Devemos conduzir o lead para o fechamento.

Buyer persona:



o que é e qual a importância deste conceito na sua estratégia de **Marketing?**

Definir a **buyer persona** no seu negócio é **fundamental** para que o **relacionamento** com seu cliente seja mais eficaz, além de saber o que pode **atrair** e **interessar** seus **futuros clientes**.



Público-alvo: como faixa etária, sexo, localização ou poder aquisitivo.

Buyer persona: é a representação semi-fictícia do seu cliente ideal.

Ela é baseada em dados reais sobre comportamento. Também leva em consideração informações sobre suas histórias, motivações, objetivos, desafios e preocupações.

Não tente adivinhar!

Utilize **dados concretos**, obtidos a partir de **estudos e pesquisas**.

- Análise dos resultados e segmentação das ações de e-mail marketing.
- Utilize pop-up, landing pages e formulários para que o lead possa assinalar suas preferências.



Exemplos de Buyer Persona:



RICARDO

Ricardo tem 28 anos, é solteiro e trabalha como Analista de Marketing em uma Agência Digital, com um salário de R\$ 2.300,00.

Seu maior medo é de ficar para trás no seu conhecimento e acabar perdendo seu emprego.

Ele sonha em receber sua promoção, ganhar mais dinheiro para poder viajar pelo mundo e agregar mais valor ao seu currículo.

Sua frustração é não ter tempo para estudar.

Gosta de música e ir a festas com amigos.



LUISA

Luisa tem 25 anos e está noiva, formada em Direito trabalha em um escritório de advocacia com salário de R\$ 2.800,00. Tem medo de ficar longe da família e sua frustração é não ter tempo de vê-los todos os dias.

Gosta de se exercitar e alimentar-se com saúde.

Ela sonha em ter uma casa grande onde possa receber visitas de amigos e familiares.

Em seu lazer, Luisa adora cozinhar e aprender receitas novas.

Ela sempre lê seus Emails.



MARJÃNA

Marjãna tem 36 anos, casada e é Professora de Publicidade numa faculdade na zona norte de sua cidade, com um salário de R\$ 2.900,00.

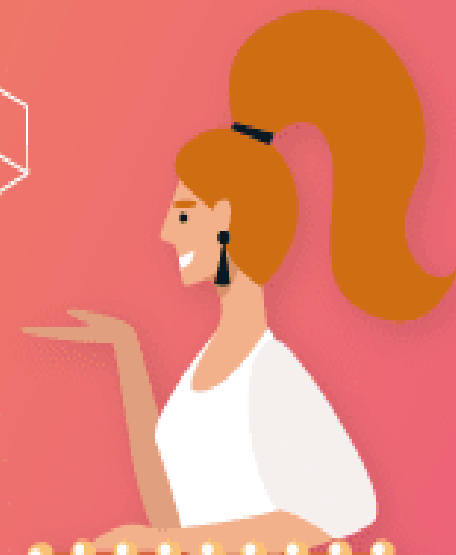
Seu medo é não conseguir acompanhar o crescimento de seus filhos.

Deseja viajar com a família nas férias. Ela sonha em trabalhar em um lugar que a permita passar mais tempo com sua família.

Em seu lazer, Marjana lê livros de auto ajuda e gosta de atualizar suas redes sociais e profissionais pelo seu smartphone.

Lead Scoring

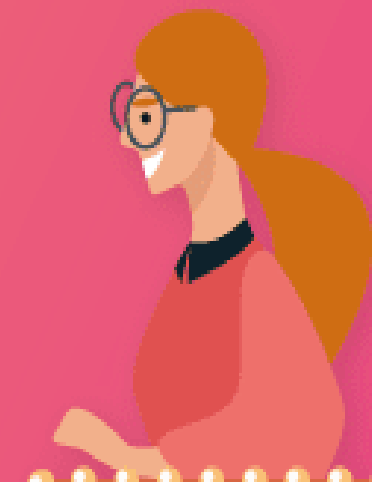
O que é e como utilizar?



140



150



















130



Lead Score é **atribuir pontuações** aos leads de acordo com seu **comportamento** quando **navega** no seu **site**, e/ou quando **recebe** um **e-mail marketing**.



Lead Scoring

Nome	Score	Ação
Abriu e-mail boas-vindas	10	 
Participou de evento	5	 
Pontos e-book	30	 
Download ebook investimentos	100	 
Cargo Diretor	20	 
Clique em links de e-mail	5	 
Conversão de contatos	10	 
Abertura de e-mail	1	 

Perfil do contato

 Nome do contato
Lara

Estágio no funil: **Clientes** | Score acumulado: **232** | Score atual: **35**

Situação do contato

Contato apto a receber e-mails

O que é automação de marketing digital

e como fazer



– A **segmentação** da lista de emails e o envio de email personalizado foram as estratégias mais efetivas de 2018.

Fonte MarketingProfs.

– Os tipos de email mais **eficazes** para marcas de comércio eletrônico são de **abandono de carrinho** e de **boas-vindas**.

Fonte MarketingProfs.

– Os emails de **boas-vindas** têm, em média, **4 vezes** a taxa de **abertura** e **5 vezes** a taxa de **cliques**.

Fonte MarketingProfs.

A automação de marketing consiste na **utilização de ferramentas para otimizar sua comunicação com o público.**



Benefícios:

- Comunicação personalizada - facilidade em realizar segmentações
- A equipe de marketing ganha tempo - produtividade
- Trabalhar com ações complexas e conseguir mensurar esses resultados (relatórios)
- Múltiplos Canais (Email, SMS, Push, Redes Sociais, etc..)
- Facilita a geração e qualificação de leads
- Contribui no aumento das vendas e fidelização de clientes.

“Mais de **50% das empresas** já utilizam automação de marketing.

Entre as empresas de B2B, 58% consideram adotar essa estratégia em breve”

Estudo "The Ultimate Marketing Automation stats", da Emailmonday.

emailmonday

HEXA DA SORTE
Promoção válida de 12 a 29 de junho

449x293

QUER GANHAR UMA CAMISA PERSONALIZADAS DO IPEMIG PARA A COPA?

Vamos sortear 6 camisas personalizadas do Ipemig por dia para você torcer para a chegada do Hexa do Brasil! O sorteio acontecerá todos os dias úteis do mês de junho (de 12 a 29/06) - ou seja, faremos 15 sorteios de 6 camisas cada. Atenção: quem se inscreveu uma vez não precisa se inscrever novamente, pois já estará participando de todos os sorteios.

O sorteio é válido nacionalmente, mas o ganhador precisa ter disponibilidade para buscar o prêmio na sede do Ipemig (Av. Amazonas, 491, Centro - Belo Horizonte, MG). O resultado será enviado diariamente por e-mail para todos os ganhadores.

Preencha o formulário com seus dados e torça para ganhar!*

Nome completo
E-mail
Telefone
Cidade
Tamanho da camisa
Qual a sua área de formação?

55 (00) 0000-0000

Selecione
Selecione

Quero ganhar!

*Válido de 12 a 29/06.
Preenchendo o formulário, você concorda automaticamente em receber atualizações do Ipemig por e-mail.

SIGA O IPEMIG

COMPARTILHE O SORTEIO COM SEUS AMIGOS

Parabéns Mariana Baptista Mendes ! Você ganhou a camisa do Hexal!



SMS

Text Message
Sat, 18 May 09:15

Dinamize: Obrigado por se cadastrar! Logo mais, vamos mandar um email para voce com mais detalhes da promocao ;)

Caso não esteja visualizando corretamente esta mensagem, [acesse este link](#)

PARABÉNS!
Você ganhou uma camisa personalizada do Ipemig para curtir a Copa!

Você foi um dos contemplados do dia!

Venha buscar o seu brinde na sede do Ipemig (Av. Amazonas, 491, 15º andar - Centro, Belo Horizonte) no prazo de 7 dias a partir da data do envio deste email.

Contate a recepção para mais detalhes e para agendar a retirada. Caso precise, entre em contato pelo número: (31) 3270 4500.

Siga-nos nas redes sociais

caso não queira receber mais e-mails

LOGIN PARTICIPAR

Promoção

NUTTY te leva pra BAVIERA

Conheça a região mais charmosa da Alemanha, símbolo da nossa história.



COMO PARTICIPAR

COMPRE R\$30 em produtos NUTTY BAVARIAN

PAGUE COM CÓDIGO QR



CADASTRE o QR DE OPERAÇÃO DE COMPRA



CONCORRA AOS PRÊMIOS



PARTICIPE

PRÊMIOS

1 VIAGEM PARA BAVIERA com acompanhante

50 KITS DE PRODUTOS NUTTY BAVARIAN

COMO PARTICIPAR PRÊMIOS PRODUTOS PARTICIPANTES ONDE ENCONTRAR DÚVIDAS GA

CADASTRO

Ficamos contentes por você consumir nossos produtos! Agora, deixe-nos saber um pouco mais sobre você.

Li e aceito o regulamento da promoção.

ENTRAR

Promoção

NUTTY te leva pra BAVIERA

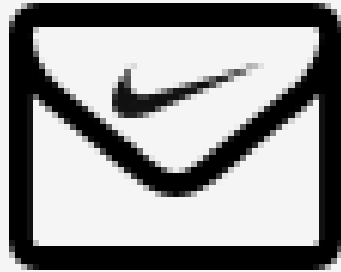


Olá Daniel,

Seu cadastro de participação na Promoção **NUTTY LEVA VOCÊ PRA BAVIERA** foi realizado com sucesso!

Para o cadastro de operação de compras e acompanhamento do extrato de participação, acesse a área restrita do site da promoção com seu login e senha.

Em caso de dúvidas, acesse o menu **DÚVIDAS** ou envie e-mail através do **FALE CONOSCO**, ambos disponíveis em www.promocaonuttybavarian.com.br.



AS NOVIDADES

primeiros a saber de t

Cadastre-se



RECEBA OFERTAS E NOVIDADES DA NIKE

Inscreva-se por e-mail e receba notícias e ofertas especiais da família de marcas Nike, como Jordan e Hurley.

Endereço de e-mail*

Data de nascimento*

Preferência de compras*

INSCREVA-SE

Ao entrar, você concorda com a [Política de privacidade](#) e os [Termos de uso](#) da Nike.



BEM-VINDO

Fique atento aos e-mails sobre novos produtos, inovações, eventos e muito mais.



NIKE.COM

[Masculino](#) [Feminino](#) [Meninos](#) [Meninas](#)

PROMOÇÃO
TRANSFORME O NATAL EM DIVERSÃO

QUERO ME CADASTRAR **ENTRAR**

VOCÊ PODE CONCORRER A UMA VIAGEM PARA ORLANDO!
 A CADA R\$ 80,00 EM COMPRAS, GANHE UMA CHANCE.

CADASTRE-SE
ENTRE AGORA E CONCORRA!
 COLOQUE SEUS DADOS, SUBA SEU CUPOM FISCAL E AGUARDE O SORTEIO!

SORTEIO
29/01/2020

PRODUTOS TRANSFORMERS
VALEM CHANCES EM TRIPLO!

CADASTRO **QUERO ME CADASTRAR** **ENTRAR**

IMPORTANTE: Todas as informações cadastrais poderão ser validadas através da solicitação de documentos. Caso seja observada divergência a desclassificação será automática.

* CPF

* NOME * SOBRENOME

* TELEFONE * Data Nascimento

* E-MAIL * CONFIRMAR E-MAIL

* SENHA * CONFIRMAR SENHA

PROMOÇÃO
TRANSFORME O NATAL EM DIVERSÃO

VOCÊ PODE CONCORRER A UMA VIAGEM PARA ORLANDO!
 A CADA R\$ 80,00 EM COMPRAS, GANHE UMA CHANCE.


participe!

PRODUTOS TRANSFORMERS VALEM CHANCES EM TRIPLO!

CERTIFICADO DE AUTORIZAÇÃO SECAP/ME N.º 17377.004731/2019-77.

LeadTraking - Abandono de página

OPORTUNIDADES ▾ CARRINHO MINHA CONTA SOBRE NÓS NEWSLETTER BLACK FRIDAY



Samsung Galaxy


R\$999,00

Smartphone Samsung Galaxy J5 Prime 32GB
Dourado - Dual Chip 4G Câm. 13MP + Selfie 5MP Flas
Tela 5"

1


REF: 000004 Categoria: [Celulares e Smartphones](#)
Tag: [samsung](#)

Produtos relacionados



**Loja
Legal**

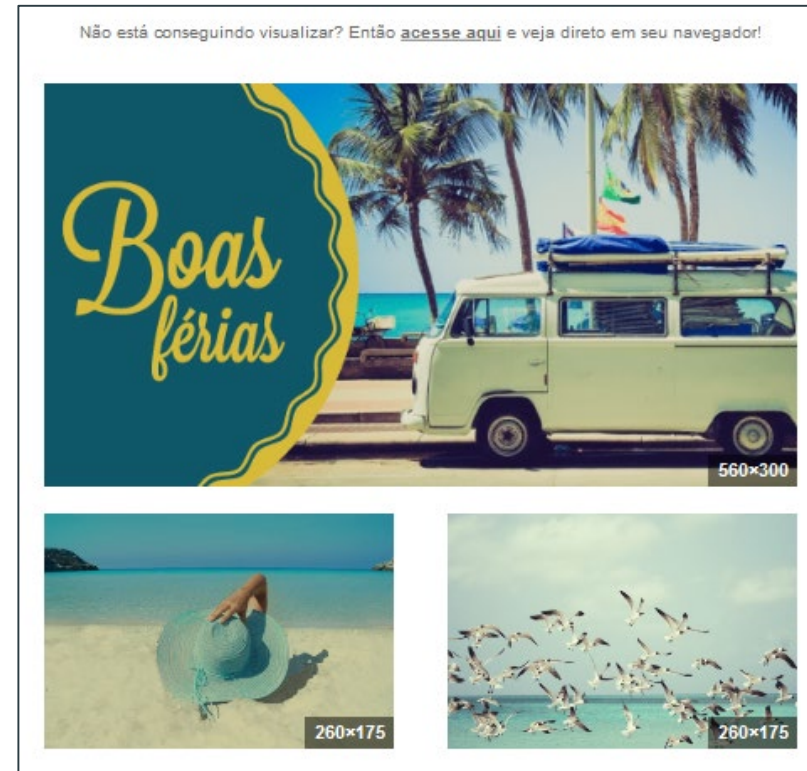
Opa! Parece que tenho produtos que podem te interessar...



Samsung Galaxy
Samsung Galaxy

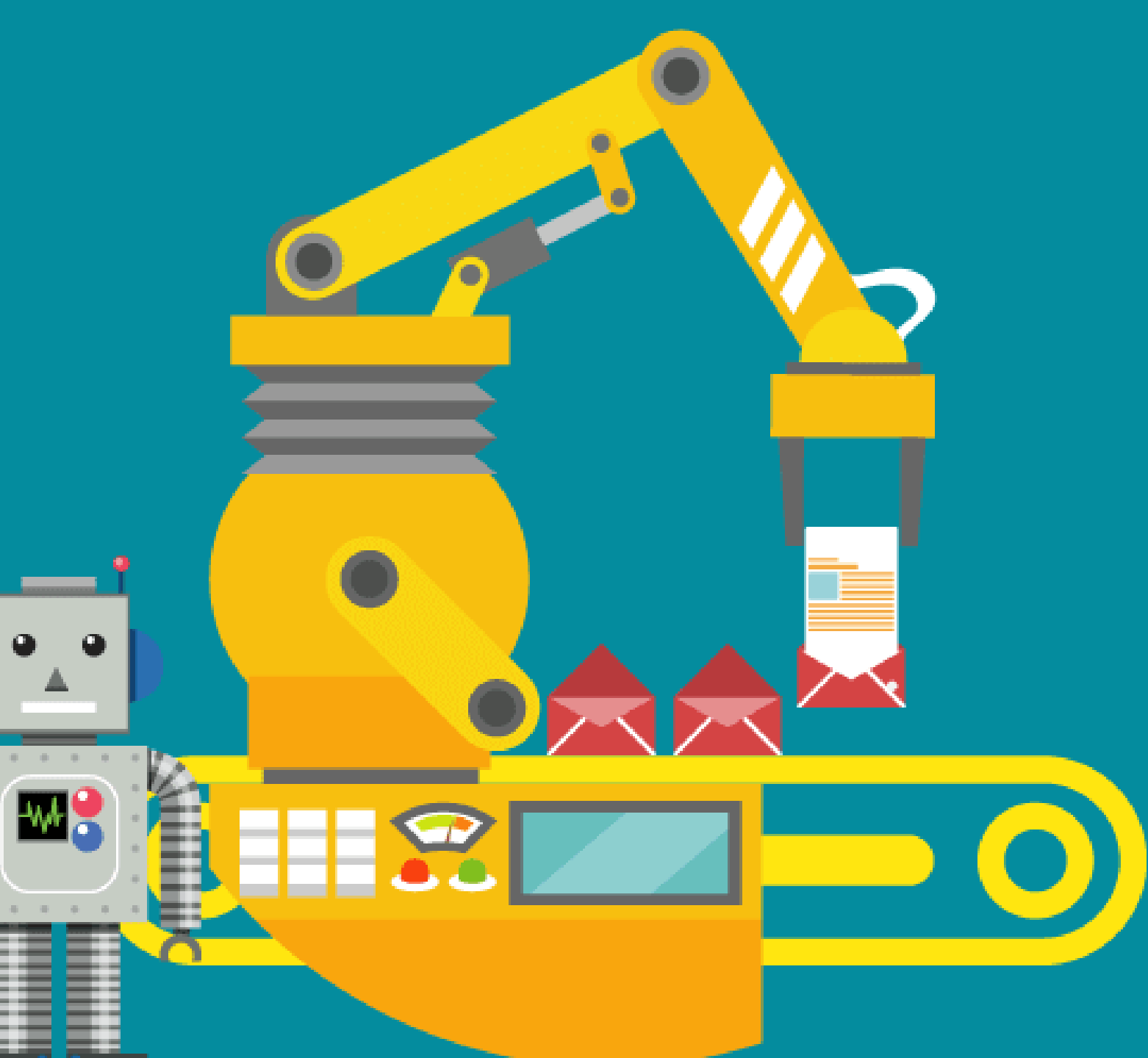
R\$ 999,00

Landing Page no ponto de venda



Text Message
Sat, 18 May 09:15

Dinamize: Obrigado por se cadastrar! Logo mais, vamos mandar um email para voce com mais detalhes da promocao ;)



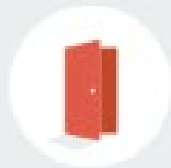
Fluxos de *Automação*



Crie do zero

Trace sua estratégia de marketing e faça envios conforme as necessidades de seu negócio

[Selecionar](#)



Boas-vindas

Faça envios automáticos para seus novos contatos

[Selecionar](#)



Aniversário

Parabenize seus clientes em seus aniversários

[Selecionar](#)



Recompra

Ofereça novos produtos para quem já comprou ou lembre seu cliente que está na hora de comprar novamente

[Selecionar](#)



Carrinho abandonado

Faça envios para clientes que desistiram da compra após terem colocado um item no carrinho

[Selecionar](#)



Navegação no site

Faça envios sobre produtos, de acordo com o que foi visitado por seu cliente ao navegar no site

[Selecionar](#)



Comportamento de Interesse

Engaje sua base de contatos fazendo envios de acordo com o interesse de cada cliente

[Selecionar](#)

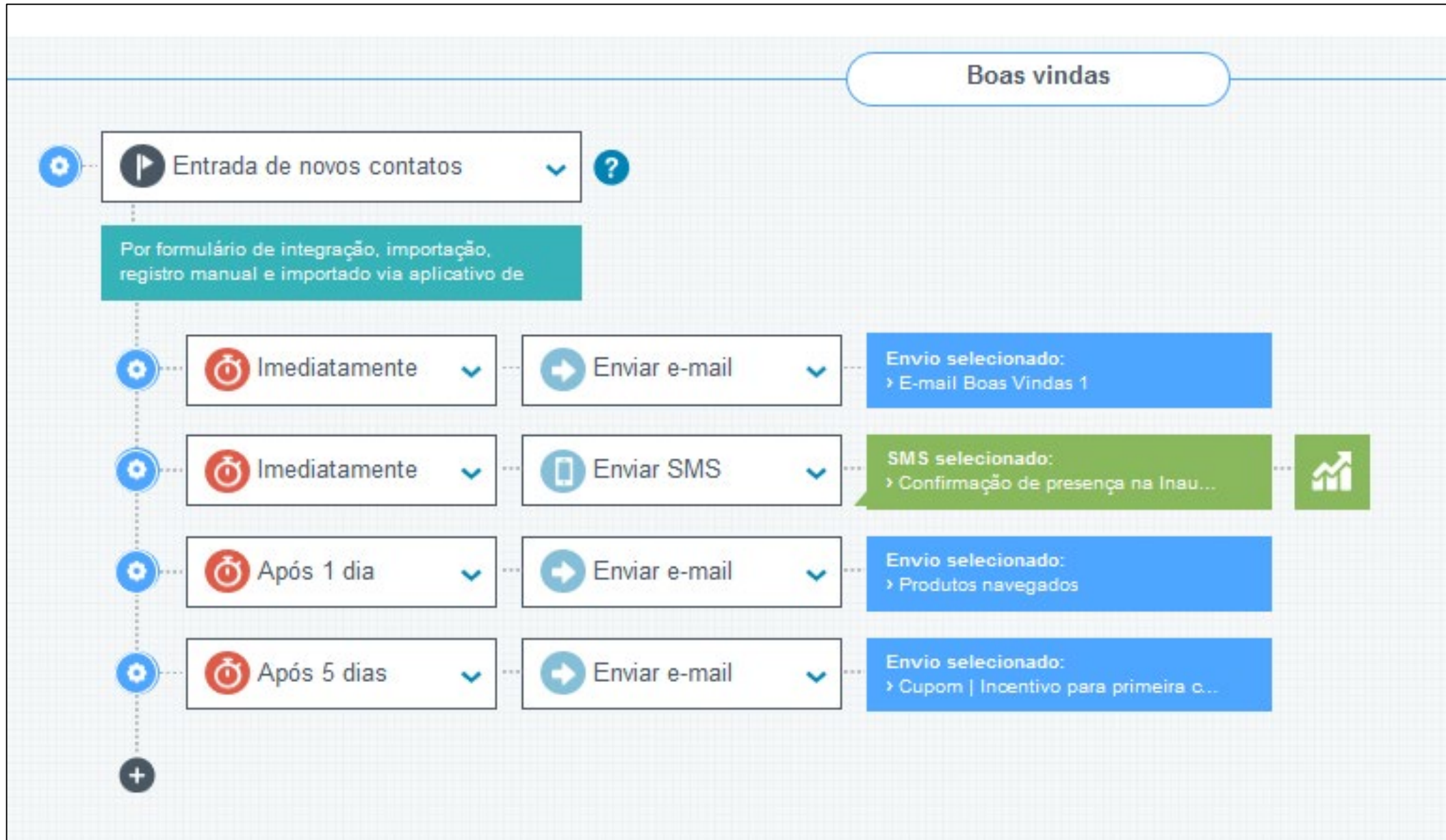


Conversão

Faça envios para quem preencheu uma Landing Page ou outro formulário integrado à plataforma

[Selecionar](#)

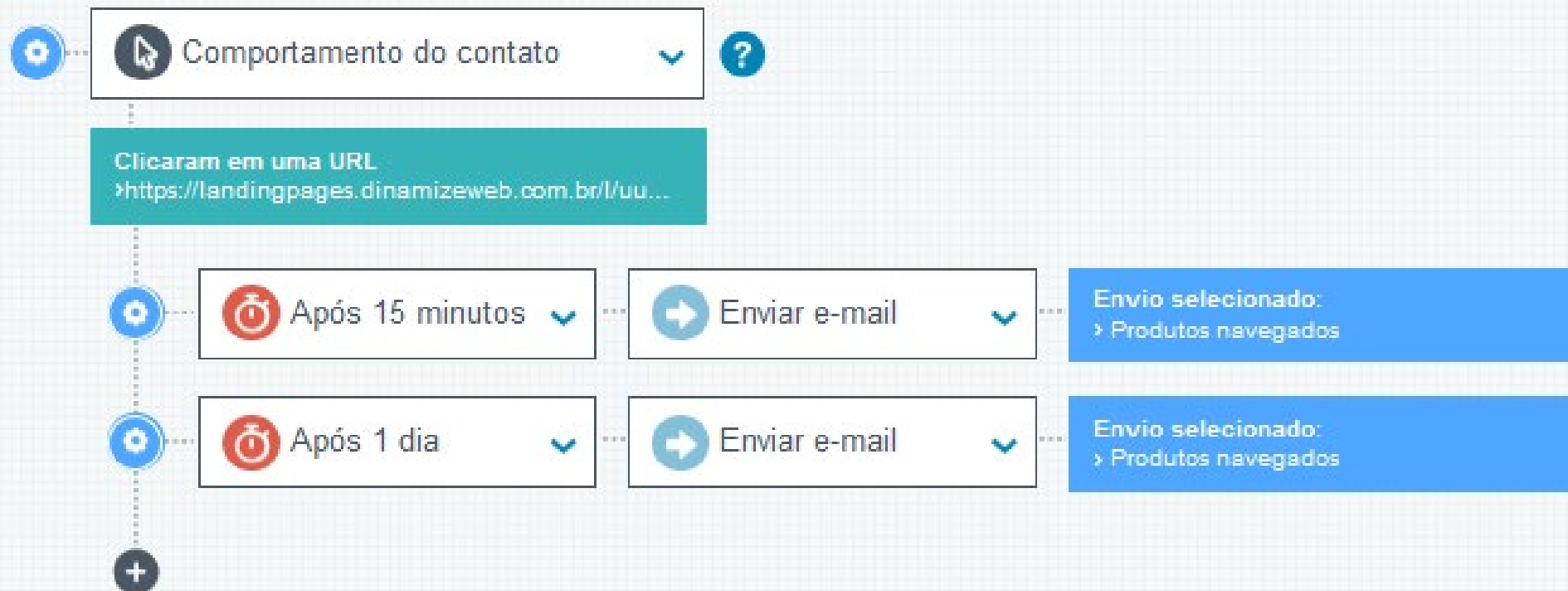
Exemplo de automação de boas-vindas



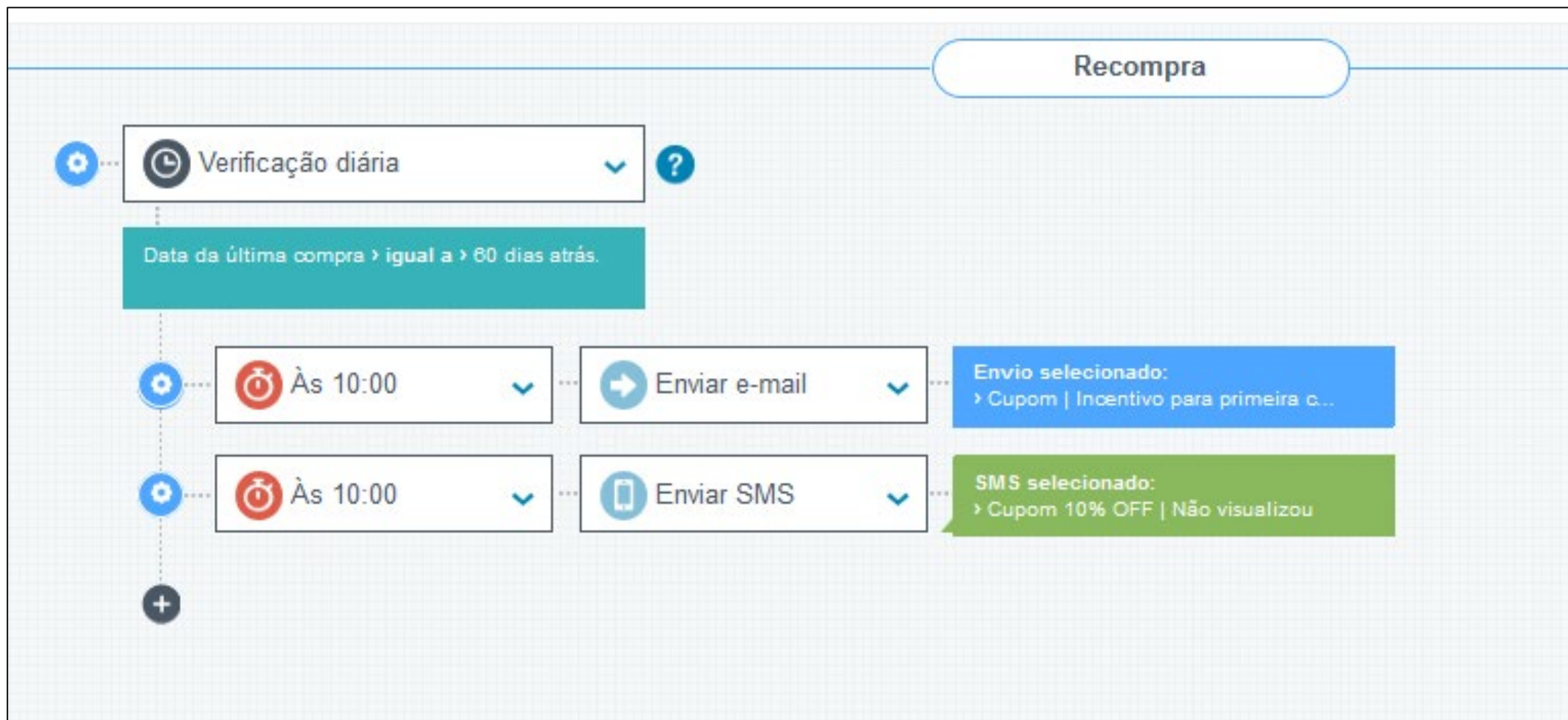
Exemplo de automação de Retargeting/Vendas



Retargeting



Exemplo de automação de Recompra



Régua de Relacionamento da Entrada de Novos Contatos



LGPD

Lei brasileira de proteção e
tratamento de dados pessoais
é sancionada



LGPD estabelece um **novo método** de **proteção** de **dados pessoais** presentes nos meios digitais.

É inspirada na lei aplicada na União Europeia

Entra em **vigor** dia **20** de **agosto** de **2020**.

- **Maior transparência** na gestão de dados pessoais.
- **Tipos de dados** que **podem** ser **utilizados**.



“Menos de 30% das organizações do País estarão prontas para atender todos os requisitos da legislação”

Gartner, Inc., líder mundial em pesquisa e aconselhamento para empresas.

Gartner[®]



Porque a proteção de dados é importante?

Objetivos	Vantagens
Garantir maior transparência ao uso de dados pessoais	Possibilita que as empresas façam inovações responsáveis
Garantir a inviolabilidade da intimidade, da honra e da imagem	Cria um mercado baseado na confiança de clientes e consumidores
Garantir o direito do consumidor	De certa forma, garante que as empresas estejam aptas para a economia digital.
Proporcionar mais confiabilidade com a sociedade	Possibilidade de melhorar a relação com países que já têm leis de proteção de dados
Garantir segurança jurídica em face de uma sociedade digital	Gera maior valor agregado aos dados coletados de forma regular e com origem definida.
Atribuir maior rigor ao tratar dados de seus titulares e assim mudar a forma como as empresas abordam gestão de dados	Aqueles que se adaptarem mais cedo contarão com um diferencial de mercado, podendo oferecer seus produtos e serviços com a vantagem de já estarem de acordo com a legislação.

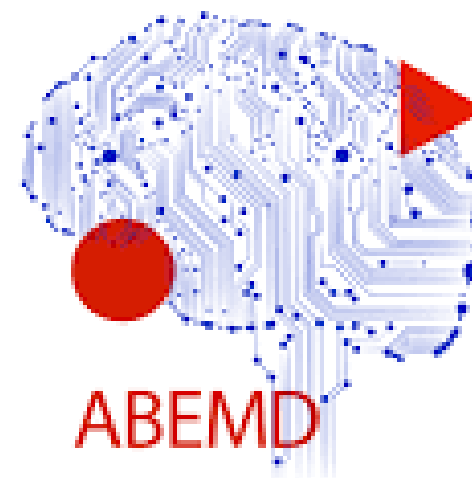
Dicas:

- Criação de Formulários (pop-ups, landing pages, etc..)
- Escolha uma boa ferramenta de automação
- Selecionar o enquadramento legal
- Ação de atualização cadastral
- Aplicação de boas práticas
- Double opt-in
- Campos de valores únicos (sexo, cidade, etc...)
- Campos múltipla escolha (áreas de interesse, preferências, etc...)



A Associação Brasileira de Marketing de Dados (ABEMD)

http://www.abemd.org.br/cartilha_de_protecao_de_dados_pessoais.pdf





Obrigado

daniel@dinamize.com

<https://www.linkedin.com/in/midiaviral/>

