

➤ Marketing Direccionado

- Usar o marketing digital para:
Aquisição de novos mergulhadores
Incrementar mais formação - Retenção



Aquisição de Mergulhadores

- O Marketing Digital é:

1. Websites
2. eMail
3. Redes Sociais
4. Apps
5. SMS



Aquisição de Mergulhadores

➤ A importância do teu marketing digital?

40% das pessoas entre os 16-74 anos, em 27 países da Europa compram serviços online.

Alemanha **59%**

França **56%**

Reino Unido **67%**

A França sozinha tem um crescimento de **16%** desde 2008 (fonte: eurostat)

O Marketing Digital irá fazer a diferença.



Aquisição de Mergulhadores

Em Março 2011

363.7 milhões de Europeus gastaram uma média de **26** horas frente aos computadores

Holandeses **34.4** horas

Ingleses **33** horas

Alemães **23.4** horas – também o maior mercado isolado com **49.7** milhões de utilizadores.

(Fonte: comScore Media Metrix)



Aquisição de Mergulhadores

O que estão a fazer os teus clientes?

Audiência Total Europa, Idade 15+, Casa e Trabalho

Propriedades	Total Visitantes únicos (milhões)	Total Páginas Vistas (milhões)	Média Minutos por Visitante
Total Internet : Total Audiencia	363.7	973,802	1557.9
Sites do Google	330.3	94,752	180.9
Sites da Microsoft	272.8	28,394	197.7
Facebook.com	234.6	109,921	285.7
Sites da Fundação Wikimedia	156.9	2,222	11.8

(Fonte: comScore Media Metrix)



Aquisição de Mergulhadores

O que estão a fazer os teus clientes?

**Quantos poderão vir a ser mergulhadores?
Consegues atingir esta audiência.**

Audiência Total Europa, Idade 15+, Casa e Trabalho

Propriedades	Total Visitantes únicos (milhões)	Total Páginas Vistas (milhões)	Média Minutos por Visitante
Sites da Google	330.3	94,752	180.9
Facebook.com	234.6	109,921	285.7

(Source: comScore Media Metrix)



Aquisição de Mergulhadores

➤ 5 razões para desenvolver o Marketing Digital

1. **Sem custos** – Mais económico que a impressão ou telefone.
2. **É Eficaz** – Comunica rapidamente com clientes antigos e novos.
3. **É Mensurável** – Visitas a páginas, clicks, amigos ou outros.
4. **É Fácil** – Websites e modelos de email.
5. **É Global** – Ultrapassa a nossa zona geográfica.



Aquisição de Mergulhadores

➤ Quais os principais benefícios para os clientes?

Conveniência: no seu valioso dinheiro, no seu tempo, os clientes podem encomendar produtos 24 horas por dia em qualquer lugar do mundo.

Informação: os clientes podem aceder facilmente a muita informação. Podem concentrar o seu tempo em critérios objectivos, como preço, qualidade, disponibilidade e desempenho.



Aquisição de Mergulhadores

- Quais os principais benefícios para os clientes?

Poucos Inconvenientes: As compras podem ser feitas em privado, rápida e facilmente e de forma informada.



Aquisição de Mergulhadores

- Quais os principais benefícios para ti?

Custos Baixos: Mais flexibilidade e rentabilidade no marketing. Fácil expansão para novos mercados. Tanto as pequenas como grandes empresas, podem lucrar com isso.

Construir um relacionamento com os clientes: Comunica directamente com os clientes e aprende com eles.



Aquisição de Mergulhadores

- Quais os principais benefícios para ti?

Seguimento da audiência: Angariar informações sobre quantas pessoas visitaram o site e quantos ficaram para ver páginas específicas no site..

Publicidade: Mais barato e mais espaço que na impressão tradicional.



Aquisição de Mergulhadores

- Que aspectos impulsionam a adesão?

Conteúdo - Interessante, informativo, preciso

Gestão do Conteúdo - Actualizado, Refrescado!

Design – Deve parecer bem

Utilização do Site -

Fácil de usar, encontrar rapidamente a informação certa. Acessível a todos?



Aquisição de Mergulhadores

➤ Que aspectos estimulam a Retenção?

Personalização – Faz com que os teus clientes se sintam diferenciados

Marketing por eMail – Manter a comunicação com os clientes

Programas de Fidelização – Descontos, vouchers

Mantém a ligação – Usa as ferramentas das redes sociais



Aquisição de Mergulhadores

Como é que isto ajuda a aquisição de novos mergulhadores?

Um bom Website ajuda a:

Aumenta buscas de visitantes/
aumenta transferências/
aumenta visitas directas

Aumenta Visitantes

Aumenta Vendas



Aquisição de Mergulhadores

➤ O Padrão F significa:

A informação mais importante deve estar nos dois primeiros parágrafos.

Começa os subtítulos, parágrafos e pontos marcados com palavras chave na informação.

Exemplo. O cabeçalho de “Como reservar um curso ?”

Será mais eficaz se for simplesmente Reservas ou Reservas de cursos



Aquisição de Mergulhadores

➤ Marketing por Email e promoção:

IMPORTANT E-

Não envie spam.

Oferecer opções para os assinantes de qualquer newsletters pedirem para ser retirados.

Se tens uma lista para assinantes da Newsletter, tenta, como uma regra de ouro, manter o número inferior a 24 de mensagens por ano.

Inclui o teu endereço e um link para a tua página de contactos em cada email.



Aquisição de Mergulhadores

➤ 5 Razões para usares uma rede social

1. Gere a tua reputação.
2. Serviço de entrega ao cliente.
3. Arranjar novos clientes.
4. Aumentar vendas com os clientes habituais.
5. Aumentar as ligações com o teu negócio.

Também é engraçado!



Aquisição de Mergulhadores

➤ Que sites usar?

Há muitos sites e muitas variações locais, poderás ter de fazer alguma investigação para encontrares o melhor para ti. Alguns dos maiores e mais conhecidos são :

- **Facebook:** Criar uma página social, arranjar amigos e outros.
- **Twitter:** As tuas ideias, eventos e promoções em 140 caracteres.
- **Flickr:** Partilha as tuas fotos, e permite que os teus clientes partilhem as deles.
- **Youtube:** Criar e partilhar vídeos.



Aquisição de Mergulhadores

➤ O que é que a PADI te pode oferecer?

1. **Marca conhecida mundialmente**– Usa a nossa marca, faz link's para o elearning, usa o kit de ferramentas de marketing .
2. **Modelos email EVE**– Constrói uma relação com os teus clientes
3. **Modelos de Website**
4. **Aconselhamento em Marketing Digital marketing**



Aquisição de Mergulhadores

➤ Exemplo: **Blue Season Bali**

Certificações de nível inicial cresceram 26.5%
Jan-Ago 2010 vs. Jan-Ago 2009

Os proprietários referiram que a principal razão para este crescimento foi a renovação dos seus website.



Aquisição de Mergulhadores

Websites melhorados:

- Certificações de nível +9% em 2011
- Foram testados 32 Membros PRRA com Websites melhorados na região PAP em 2009. Os 32 Centros de Mergulho tiveram um aumento global de 16% certificações de nível inicial e 21% a mais no total das certificações de mergulho. Jan-Ago 2009 vs. 2010

