

Consultoria em Gestão de E-Commerce e Web Marketing

Roberto Lion Motta

SEO, Google Adwords, Mídia Online, Estratégias Multicanais,
E-mail Marketing, Fidelização, Telemarketing e etc.





Apresentação - Roberto Lion Motta



Mais de 15 anos de experiência com diversos exemplos de sucesso, para aumentar suas vendas on-line rapidamente, ou desenvolver uma estratégia de forma a expandir seu negócio.

Ao longo de minha carreira, administrei uma carteira de clientes de e-commerce com faturamento superior a R\$ 6,5 milhões/mês e R\$ 85 mil/mês em verba de mídia online. Realizo também o treinamento de pessoas/departamentos em Web Marketing, Telemarketing, Google Adwords e E-commerce.

Mestrando em Gestão de Empresas e MBA em Administração Global.





Exemplos de Sucesso



Desenvolvi o escopo de mais de 300 sites com vários casos de sucesso, como:

- Aumento de 80% faturamento mês e 80 mil visitas únicas mês;
- Aumento de 35% faturamento, cerca de R\$ 1,3 milhões/mês;
- Aumento de 20% faturamento mês, 40 mil visitas mês, 300% em SEO e 400% sites referentes;
- Aumento de 15% faturamento mês e 80 mil visitas únicas mês, 70x em sites referentes;
- Aumento de 5x faturamento, 56x page views, 20 vezes o número de cadastros;
- Aumento de 9x os contatos de prospects via fale conosco (mídia online);
- Aumento de 3x os contatos de prospects via fale conosco e vendas online (mídia online);
- Aumento de 7x os contatos via fale conosco e redução de 5x no custo de aquisição (mídia online);
- Aumento de 5x os contatos de prospects via fale conosco;
- Melhoria em 100% de ROI de mídia online para e-commerce;
- Lançamento de site: 250 mil page views em 3 meses sem gastos, via mídias sociais e mkt viral;
- Web mkt para Blog que aumentou 30 mil visitas/mês em apenas 3 meses;
- Ação de branding com resultado 71x melhor que período anterior na captura de mailing;
- Desenvolvi mais de 600 parceiros comerciais on-line;
- Entre outros.



Recomendações e Premiações



4º Brasileiro mais recomendado no LinkedIn, com mais de 145 recomendações profissionais.

- “Desenvolveu um dos primeiros, senão o primeiro, conceito de **marketing viral** em redes sociais. Um profissional de **altíssima capacidade** e de **ideias brilhantes**.” - *Paulo Ivo Rodrigues*;
- “Realizou uma consultoria voltada para o posicionamento do meu negócio na internet e os **resultados foram excelentes**” - *Carlos Cruz*;
- “Is a talent **directed by results** and his business management always proved to be accurate and organized. Besides that he is pragmatic and always delivers according or **better than expected**. He has maintained great communication amongst the team, customers and everybody involved in the same target and a **great example of how a web professional should conduct**.” - *Elsie Herber*;
- “Um profissional com **ampla visão de mercado e conhecimento estratégico**.” - *Natalia Ferreira Dias*;
- “Além de ser extremamente **comprometido com os resultados finais**, o Roberto é um profissional que se diferencia principalmente pela **energia e paixão** com que assume suas funções.” - *Bruna Martinelli*;
E Muito mais em: br.linkedin.com/in/consultorecommercewebmarketing
- 2º Lugar no prêmio da ACP - Associação Comercial Paranaense. Aluno e Atividade Internacional.
- Participações como palestrante e presidente de mesa em congressos de e-commerce e web marketing.
- Publicações de artigos sobre Web Marketing em revistas de Marketing e Vendas.



Objetivos e Mix de Serviços



- Aumentar o Faturamento do site com meta mínima de 10 a 20% mês;
- Fidelizar clientes para a utilizar o site como ferramenta de compras de forma contínua e frequente;
- Reduzir o custo operacional de departamentos como televendas, melhorando a rentabilidade;
- Transformar o site como canal preferencial para compras de ticket médio de baixo valor ou produtos/serviços de baixa rentabilidade;
- Prospectar e fidelizar clientes;

Planejamento Estratégico

- Diagnóstico e alinhamento de estratégia Comercial com o canal de e-commerce, estruturação do fluxo de informações comerciais (fale conosco, chat, carrinhos, promocional e etc);
- Integração de estratégia com Marketing e Comercial;
- CRM - Implementar programas de fidelização e relacionamento;
- Aumentar a conversão de vendas, diminuir a taxa de rejeição e índice de fugas do site;
- Aprimorar parte Financeira através de mais formas de Pagamento;
- Classificar produtos por lucratividade;



Integração Call Center - Estratégia Multicanais



- Trabalho com os departamentos de Marketing e Televendas na conscientização do uso do E-commerce como ferramentas de Vendas e Fidelização ;
- Premiação e remuneração para operadores que fidelizarem clientes em utilizar o e-commerce como ferramenta contínua de compras;
- Integração de Televendas x E-commerce através da carteira de clientes, televendas pode montar carteira virtual sem perder a comissão de venda;
- Recuperação de vendas feitas via site e que não foram pagas;
- Televendas Receptivo - Atendimento Online(Chat Online, 0800 Web);
- Integração de estratégia de Televendas com E-commerce. Equipe focada 100% nas vendas via e-commerce. Televendas Ativa, Receptiva, Recompra;



Ferramentas de Web Marketing e E-commerce



- Melhorar a usabilidade para facilitar a geração de pedidos/contatos;
- E-mail mkt segmentado/E-CRM (promocional, cross-selling, upselling e etc);
- Benefícios e incentivos a compra via e-commerce ;
- Behavior (Cross e Up selling) - ofertas de produtos que se adéquem as necessidades do usuário;
- Estratégias Cookies e de retenção/fidelização fazendo com que a visita ao site não seja perdida convertendo em um contato potencial ou venda;
- Carrinhos abandonados - pontos de fuga no fechamento de vendas causando perda de negócios;
- Centralização de estratégia web em sites e redes sociais;
- Captura de E-mail como estratégia de geração de negócios (Campanhas de e-mail mkt);
- Facilitar a navegação e busca de produtos;
- E-learnig;



Mídia Online - Google Adwords



- Plano de mídia on-line progressivo para geração de novos negócios com ROI positivo;
- Mídia de geração de leads e fluxo de informações comerciais;
- Mídia em blogs e fóruns da área;
- Estratégia de Links patrocinados – Limitado por estados e palavras chaves específicas;

Fidelização x Marketing Viral

- Campanha de marketing de incentivos e viral para fidelização e indicação de novos clientes;
- Aumentar a base de cadastros através de indicação de clientes;
- Estreitar o relacionamento com clientes ativos;
- Aumentar e Gerar vendas via site;
- Os participantes com a maior pontuação são premiados;
- Para clientes, não clientes (newsletter), clientes indicados e não cadastrados.



SEO - Posicionamento Busca Orgânica



- Arquivos robots.txt e sitemap.xml;
- Headlines H1, H2 e H3, URL amigáveis, Alt de Imagens, Meta Keywords, categorização de produtos para SEO, Tags por produtos, Categorização de sitemap.xml, Barra de navegação por categorias, Rich snippets, headers e etc;
- Geração e disponibilização de conteúdo online para aumentar a indexação para gerar mais visitas;
- Desenvolvimento de Palavras chaves de acordo com notícias, produtos e categorias;
- Indexação via Mecanismo de Search;
- URLs canonicais (duplicação de conteúdo) de acordo com critérios Google;
- Link Building.

Social Media Optimization

- Melhorar Posicionamento em redes sociais : Facebook, Youtube e Twitter ;
- Replicação de conteúdo e produtos para gerar link building e novas visitas;
- Fórum para criação de comunidade de clientes - treinamento, fidelização e branding;
- Geração de Buzz na de rede clientes através de estratégias de marketing viral e fidelização;





Portfólio

