

# ACEPI

## ACADEMY

powered by **Lisbon Digital School**®



**ACEPI**  
ACADEMY

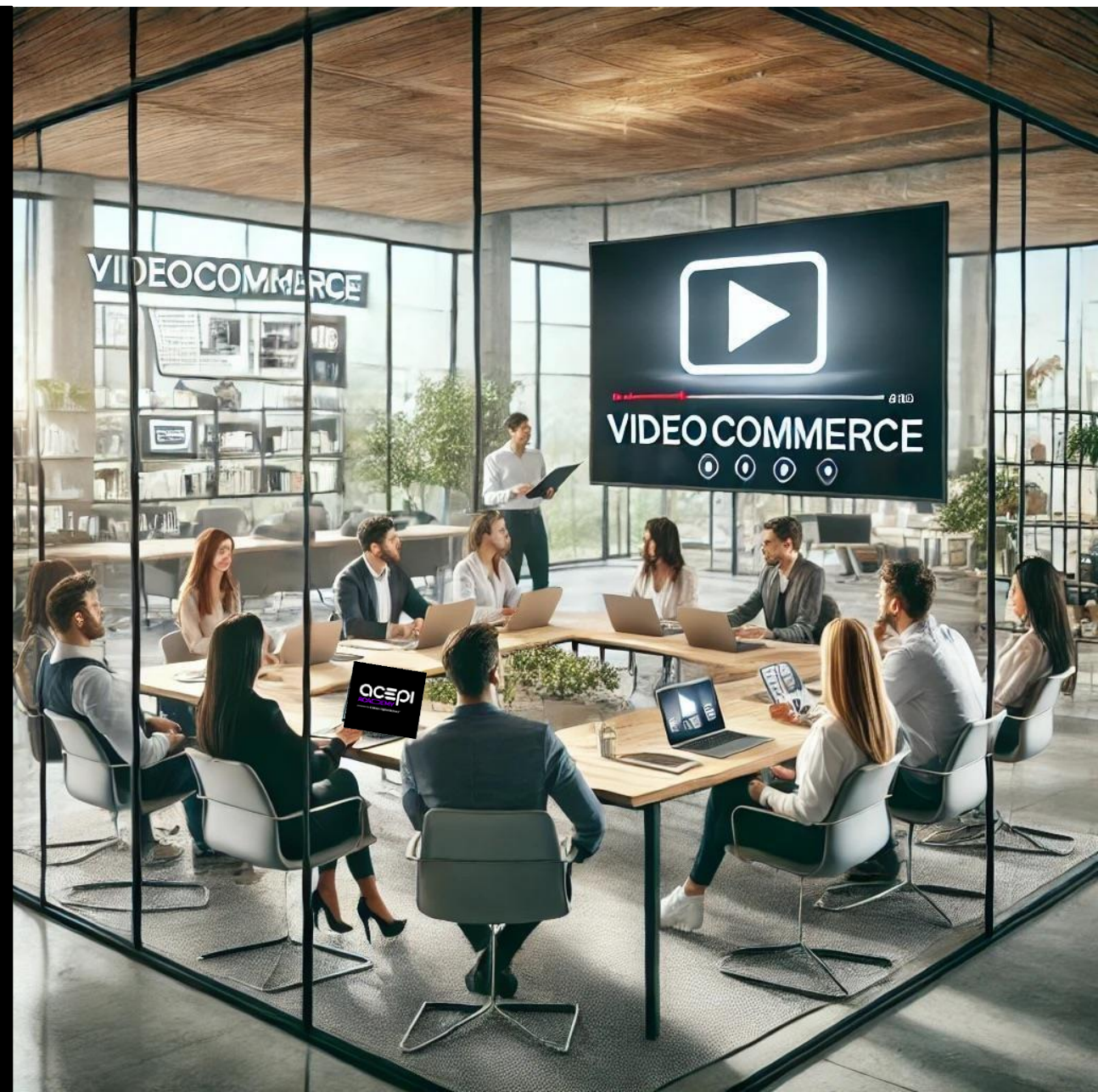
powered by Lisbon Digital School\*

**GROW**  
**YOUR**  
**EXPERTISE**





# VideoCommerce Pro Do Conceito à Conversão



# VideoCommerce Pro: Do Conceito à Conversão

O vídeo está a revolucionar o panorama do e-commerce ao envolver os clientes, aumentar as taxas de conversão e melhorar a experiência geral de compra.

## Curso:

**8 horas**

**2 Semanas (2 horas | 2x Semana)**

**Segundas e Quintas: 17h - 19h**

**20 a 30 participantes/ por edição**

**399€ (sócios ACEPI 349€)**

## Target:

- E-Commerce managers (b2b e b2c) que pretendem potenciar o vídeo para impulsionar vendas, envolver clientes e aumentar as taxas de conversão nas suas lojas online.
- Digital marketers que procuram melhorar as suas competências na criação de conteúdos de vídeo, transmissão em direto e análise de dados para aumentar o envolvimento e o ROI das campanhas digitais.
- Criadores de conteúdos e gestores de redes sociais: interessados em compreender como criar conteúdo de vídeo shoppable e colaborar com marcas de e-commerce
- Equipas de Customer Engagement responsáveis por melhorar a interação com o cliente e a experiência através da integração de compras por vídeo ao vivo e conteúdo de vídeo personalizado.

# VideoCommerce Pro: Do Conceito à Conversão

## Objetivos:

- Compreender o papel do vídeo no e-commerce, como o vídeo impacta o comportamento do cliente e melhora a conversão de vendas online.
- Desenvolver uma estratégia de videocommerce e videomarketing alinhada com as preferências do cliente.
- Produzir conteúdos de vídeo de qualidade adquirindo competências práticas em filmagem, edição e transmissão de vídeos em direto para apresentar e vender produtos de forma eficaz.
- Analisar e otimizar o desempenho do vídeo para melhorar as campanhas futuras.

# SEMANA 1 – Introdução ao VideoCommerce e Estratégias de VideoCommerce

## 1. Compreender o poder do vídeo no E-Commerce

- O que é o videocommerce
- Evolução do videocommerce
- O videocommerce e o funil de vendas
- Superpoderes do videocommerce

## 2. Projeto – Parte 1: Desenvolver uma estratégia de videocommerce e uma campanha de videocommerce

- Desenhar uma estratégia de videocommerce para alavancar o seu comércio eletrónico e marketing digital
- Desenhar uma campanha de videocommerce
- Definir as metas e objetivos da campanha
- Selecionar produtos ou serviços para apresentar
- Identificando o público-alvo e o conteúdo adequado
- Criação de um storyboard e guião para o seu vídeo ou sessão ao vivo

## SEMANA 2 – Produção de Videocommerce & Otimização Data Driven

### 1. Projeto Parte 2 – Produção de Videocommerce

- Produzir conteúdos de vídeo de alta qualidade: práticas recomendadas para gravar vídeos de produtos: técnicas de iluminação, som e câmara.
- Estratégias para organizar eventos de compras ao vivo de sucesso: demonstrações de produtos, sessões de perguntas e respostas, colaborações com influenciadores
- Realizar um evento de comércio eletrónico com transmissão em direto (preparação, transmissão em direto, envolvimento com os clientes)
- Edição e reutilização de conteúdos de vídeo
- Remarketing



comprimido

ONLINE.SITE

### 2. Projeto Parte 3 – Análise de Dados de Videocommerce

- Medir o desempenho e o envolvimento do vídeo com KPIs: contagens de visualizações, taxas de cliques, conversões, métricas de envolvimento. Como interpretar os dados para compreender o impacto do vídeo no comportamento do cliente e nas vendas.
- Otimização de campanhas de comércio de vídeo: teste A/B de conteúdo de vídeo, duração, posicionamento de call to action (CTA). Personalização do conteúdo de vídeo com base na segmentação e preferências do cliente.
- Apresentar resultados e propor melhorias para a próxima iteração da estratégia de comércio de vídeo



comprimido

ONLINE.SITE