

RESUMO

As transformações sociais e tecnológicas dos últimos anos tornaram a adoção do online num fator crítico de sucesso para as organizações. Contudo, são poucas as empresas que apostam nesta vertente por forma a impulsionar o seu negócio. Muitas vezes por falta de conhecimento, outras vezes por medo em explorar. Deste modo, torna-se imperativo desenvolver-se um plano de marketing digital com a respetiva análise de dados para que se observem os benefícios que podem ser extraídos desta era digital.

O presente plano de marketing digital tem por objetivo aumentar a notoriedade da marca Healsi Water e desenvolver uma estratégia de marketing digital, orientada aos objetivos da marca, sustentada de acordo com as capacidades internas que a empresa disponibiliza para esta área e alicerçada numa mensagem da marca consistente em todos os canais de comunicação do meio digital.

A Healsi Water é uma marca portuguesa de garrafas de água premium e uma empresa que se encontra no mercado de engarrafamento de águas minerais há cerca de 20 anos. Decide, em 2017, lançar uma gama de garrafas de águas que se posiciona num setor premium. Uma garrafa que se distingue pelo seu design e composição química diferenciadora.

O plano de marketing digital faz uma análise da envolvente interna – panorama atual da empresa e contextualização – e uma análise da envolvente externa – análise dos concorrentes, consumidores, tendências de mercado, análise SWOT e missão crítica. Posteriormente, são definidos os objetivos digitais da marca juntamente com uma estratégia de implementação digital da marca e terminando com um plano de ação e o respetivo orçamento.

Para uma melhor compreensão deste estudo, o plano propõe uma análise qualitativa, realizada através de entrevistas em profundidade semiestruturadas, de modo a compreender o setor, os objetivos da empresa e o consumidor. Foram ainda facultados planos de marketing e estudos de mercado realizados por parceiros da marca. Com este estudo, pretende elaborar-se um plano de marketing digital com análise de dados integrada.

A implementação deste plano irá ajudar a Healsi Water a criar valor e a construir uma experiência de compra online mais frequente. Esta aposta no digital permitirá ainda à marca evoluir e crescer por entre os consumidores de acordo com os seus objetivos internos.

Palavras-Chave: Plano de Marketing Digital; Setor de Engarrafamento de Águas Minerais; Comunicação Digital; E-commerce B2C.

ABSTRACT

The social and technological evolution of recent years have made online adoption a critical success factor for organizations. However, just a few companies are betting on this aspect in order to boost their business, often for lack of knowledge, sometimes for fear of exploring. In this way, it becomes imperative to develop a digital marketing plan with its data analysis in order to observe the benefits that can be extracted from this digital era.

The present digital marketing plan aims to increase the brand awareness of Healsi Water and develop a digital marketing strategy, geared towards the objectives of the brand, sustained according to the internal capabilities that the company provides for this area and based on a consistent brand message across the communication channels of the digital medium.

Healsi Water is a Portuguese brand of premium water bottles and a company that has been in the mineral water bottling market for about 20 years. It decides in 2017 to launch a water bottle that positions itself in a premium sector. A bottle that prizes for its innovative design and differentiating chemical composition.

The digital marketing plan makes an analysis of the internal environment - the company's current panorama and contextualization - and an analysis of the external environment - analysis of competitors, consumers, market trends, SWOT analysis and critical mission. Subsequently, the digital goals of the brand are defined, keeping in with a strategy of digital implementation of the brand and finishing with an action plan and budget.

To better understand this study, this plan proposes a qualitative analysis carried out through semi-structured in-depth interviews in order to understand the sector, the objectives of the company and the consumer. Marketing plans and market studies by brand partners were also provided. With this study, we intend to elaborate a digital marketing plan with integrated data analysis.

Implementing this plan will help Healsi Water create value and build a greater online shopping experience for the consumer. This bet on digital will allow the brand to evolve and grow among consumers according to its internal objectives.

Keywords: Digital Marketing Plan; Mineral Water Bottling Sector; Digital communication; B2C e-commerce.