



Endomarketing: da estratégia ao coração

Antes de implementar qualquer estratégia de endomarketing, você precisa saber se a organização está preparada.

Qual é o conhecimento dos gestores e líderes sobre endomarketing?



Endomarketing é diferente de **Comunicação Interna**, porém ambos se complementam.

Endomarketing é o marketing aplicado dentro da empresa. **Comunicação interna** é uma ferramenta para transmitir informações relevantes para o público interno.

IMPORTANTE...

O endomarketing deve ser estruturado a partir do **planejamento estratégico** da empresa.

Você precisa conhecer o seu público interno...

*Perfil dos líderes e/ou
gestores*



*Perfil da equipe /
funcionários*

*Perfil dos
terceirizados*



Etapas para implementar endomarketing

1. *Diagnóstico da situação atual*
2. *Definição das prioridades estratégicas de endomarketing e da estrutura necessária para a sua implementação*
3. *Elaboração dos objetivos de endomarketing*
4. *Desenvolvimento das estratégias de endomarketing*
5. *Estabelecimento dos 4Ps de endomarketing e do posicionamento estratégico*
6. *Definição do plano tático (ações / cronograma)*
7. *Indicadores e métricas de avaliação dos resultados*



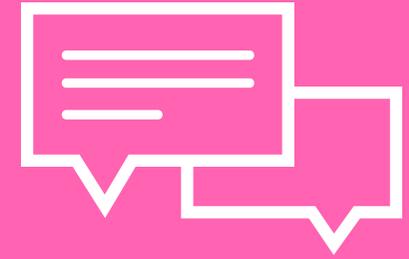
Endomarketing tem forte
relação com EMOÇÃO.

As estratégias e ações devem
ser pensadas de modo a
'tocar profundamente o
coração' do público interno.

Exemplo de ação de endomarketing que "toca o coração"

Dia das Mães: homenagem dos filhos em forma de vídeo, fotos e/ou presencialmente. O efeito surpresa também causa emoção e se torna inesquecível. Exemplo: Um porta retrato com fotos dos filhos e das mães colocados no posto de trabalho de cada funcionária, um bilhete escrito pelos filhos ou um desenho, a entrada dos filhos na empresa durante o horário de expediente para entregar uma flor etc.

USE A SUA CRIATIVIDADE!



mkfsolucoes@mkfsolucoes.com.br

www.mkfsolucoes.com.br

