

A close-up photograph of a person's hands. The person is wearing a grey textured sweater. On their left wrist, they have a black smartwatch with a blue screen displaying a white wireless signal icon and a small square box. In their right hand, they are holding a black smartphone, also displaying a white wireless signal icon and a small square box. The background is blurred, showing a wall with a pattern of light-colored, rounded rectangular tiles.

Multiplatform Marketing in a digital world.

Marcos Sgarbi
Digital Leader
3M do Brasil





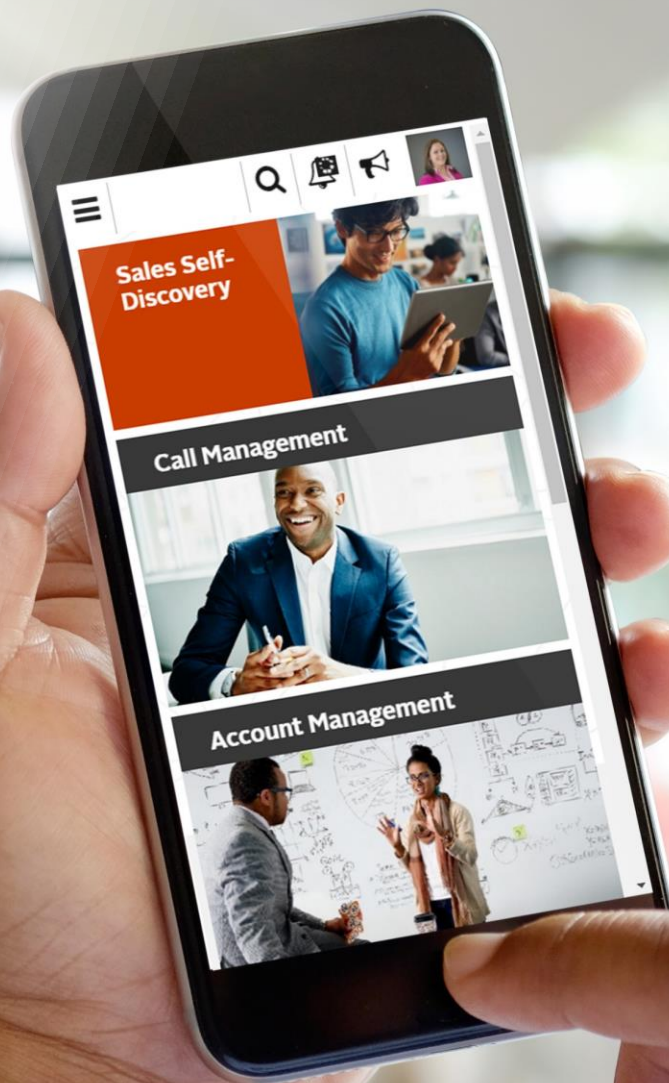
*We shouldn't do
Digital Marketing.*

*We need to do Marketing in a
digital world.*

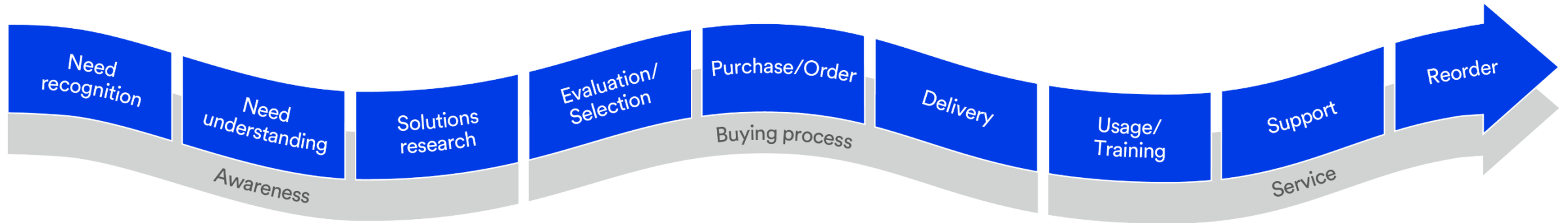


Desafio das
Marcas:

Fazer parte no
processo de
decisão da
compra!



O consumidor no centro da sua estratégia:



	Evaluation / Selection <i>Customer evaluates and potentially visits a shortlist of products/solutions to arrive at the final purchase selection</i>	Purchase / Order <i>Customer places purchase order or advises on order for products/solutions to be purchased</i>	Supply/Delivery <i>Customer works with manufacturer/distributor to receive new products</i>
Relative level of influence:	High	Medium	Low
Activities / Information requirements:	<ul style="list-style-type: none"> Price / value → Need to know price and also to have value communicated of products (need to show value not just tell) Product specs → Info about product components and military specs Key decision drivers → 1) Number of parts processed per abrasive cost 2) Operator preference 3) Reducing processing time 4) Lowest cost 5) Ergonomics Help facilitate feedback requests up the chain → It's key to demonstrate value and help user of products ask need up the chain Other → MOQ info, valid data, where to buy (does distributor sell it) Test on a real production line to determine productivity changes (larger companies) 	<ul style="list-style-type: none"> Distributor book → Fabricators with purchase authority will go straight to their distributor book and order products Distributor stock/discontinued products → Does my distributor have it in stock? Current product availability Lead time information → Will shop around as necessary for timing purposes (weekly checklist for replenishment orders) Packaging → Presented to grinder in effective way (includes information product needs) Custom vs. generic → Details about made to order products Decide when to order (On demand vs. proactive) Reordering process → 100% automated/routine / ~40% ad hoc 	<ul style="list-style-type: none"> Delivery time/tracking/status → Need to understand how long it will take to be delivered (especially if a product is needed to resume a project) and the status of the delivery Coordinating with the store room/warehouse/buying department when something will arrive
Thoughts / Feelings:	<ul style="list-style-type: none"> Product attributes can drive selection → For day to day, commonly used products some fabricators don't pay much attention to brand, they just find the size and get they need Pressured to make right recommendation Straight to distributor → Owner or fabricator might go straight to distributors to find a specific product they need to solve a problem Process engineers / shift supervisors → Process engineers may ask most experienced sales rep to conduct tests/demos Safety managers → EHS contact Other OEM influencers → Tech service and regional product specialists (connected via OEM sales rep) Other influencers → Sales reps, RPS/AES, designers, OEMs, colleagues 	<ul style="list-style-type: none"> Older fabricators may prefer phone → Some prefer to order over the phone because it's faster and there is less paperwork Younger fabricators prefer internet → Younger fabricators tend to prefer email or internet to make purchases Multiple influencers within shop → Could be fabricator selling owner, owner buying on his own, process engineer purchasing Production / supervisors / health, safety officers → All 3 can act as influencers, need to give approval for purchase, etc. Roles can overlap Procurement/on-site distributor → On-site distributor / crib manager can act as gatekeeper (i.e. warehouse is full) Vendors with a corporate discount Manufacturer limited, unless ordering directly 	<ul style="list-style-type: none"> Worried about delivery and supply delays that impact timing and production
Influencers:	<ul style="list-style-type: none"> Online first, then rep → Initial research online (often price shopping) then confirm with person (i.e. sales / distributor rep (often first), colleague, etc.) Demos/samples → Key touchpoint to understand product Video → Sales reps or via YouTube (how to videos) Other touchpoints include → Visiting distributors, vending machines on site, trade shows, contact with sales rep, catalogs, online reviews Visiting manufacturer (i.e. Innovation Center, CAM Center, etc.) Process Engineers Attended trade shows with needs in mind Distributor rating prices → distributors may raise prices significantly MOQ → Issues ordering smaller volumes 3M.com where to buy → Where to buy not activated on 3M.com Having correct tools → Not having the correct tools for consumables Communicating value up the chain → Difficult and time consuming to verify the impact on productivity and durability Communicating value up the chain → Difficult and time consuming to verify the impact on productivity and durability Demos/sample issues → May not have demo tools/resources to conduct demos in the first place (may not get follow up) Limited opportunity to evaluate product on in real-world settings Online videos feel like "commercials" Lack of support/guidance from MFG sales team and/or the distributor 	<ul style="list-style-type: none"> In person purchase → If low on time they might buy in person with a distributor Phone / Fax / Online options to purchase → Distributors have different methods for receiving purchases. Could be phone, fax (if written PO required) or email Interaction with distributor sales reps → Sales reps will visit large shops once a day, be on first name basis, help with purchasing Inside sales chat support (or customer service rep) Distribution lacking knowledge → Sometimes distribution has a lack of knowledge around specific products No time for shipping → Sometimes no time for shipping so they will purchase products from distributor in person Job stops when new product is needed → Sometimes when a specific product is needed it can stop a job altogether Other → Global logistics, custom ordering process, MOQ issues 	<ul style="list-style-type: none"> Distributor → Building trust in distributors to be on time and deliver best products Shipping/Delivery company Shop vending machines → Some larger shops will keep frequently used products in a vending machine Distributors and warehouse management/supply departments Supply chain issues → (Products not always available, long lead times, receive incorrect products, each rep / just in time inventory, inability to buy direct, etc.) Speed to respond/service → Slow response regarding delivery questions/information can cause frustration Back orders → The products they need being unavailable Communication → Lack of communication on product orders Distributor OEM access → preferred distributor not having access to OEM who makes the product they need
Touchpoints:			
Pain points:			



Seja relevante, independente do canal!

NR 35 Sem Segredos - Um e-book gratuito

Baixe o e-book e ajude a garantir a segurança de seus trabalhadores.

Baixe o e-book NR 35 Sem Segredos

Qualquer trabalho em altura exige proteção, equipamentos, capacitação. E tudo isso deve seguir regras específicas. Essas regras estão na Norma Regulamentadora 35, ou **NR 35**, e é imprescindível que você fique a par de tudo.

Você conhece todos os detalhes?

Saber de tudo não é fácil. Por isso preparamos o e-book **NR 35 Sem Segredos**, um guia rápido e prático para você acessar as informações mais relevantes de forma simples. Veja como se adequar às regras de trabalho em altura da NR 35: preencha o formulário ao lado e baixe agora mesmo!

É grátis! Sabemos como é difícil lidar com uma nova norma. Aproveite esta oportunidade para garantir a conformidade com a lei e a proteção de seus trabalhadores, e sem gastar nada. O e-book é gratuito.

O que é o e-book?

- Contém as informações mais importantes da NR 35 em linguagem simples e objetiva
- Aborda as exigências em EPIs, treinamento e planejamento
- Detalha os requisitos do Anexo I (Acesso por Cordas) e Anexo II (Sistemas de Proteção Coletiva)

...o formulário ao lado e baixe seu e-book agora mesmo!

Nome

Sobrenome

E-mail

Telefone

Nome da empresa em que trabalha:

Número de funcionários que trabalham em altura:

Selecione uma das opções

Segmento da sua empresa:

Selecione uma das opções

Eu aceito receber informações da 3M no futuro

Começando

O que é uma NR?

Para começar, as **Normas Regulamentadoras**, também chamadas de NRs, regulamentam e fornecem orientações sobre procedimentos ligados à **segurança** e à **saúde** do trabalhador. Elas fazem parte da Consolidação das Leis do Trabalho (CLT) e devem ser observadas por todas as empresas do país.

E a NR 35?

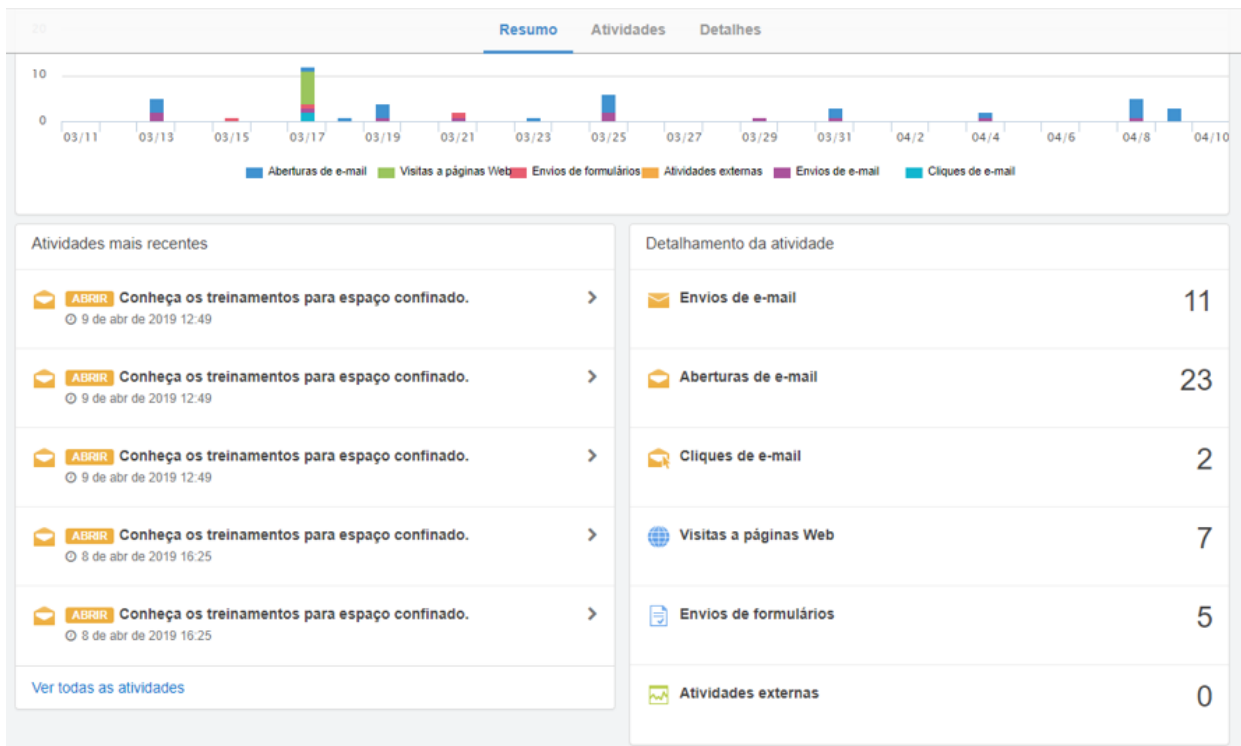
A NR 35 foi publicada em março de 2012 e estabelece os **requisitos mínimos e medidas de proteção** para o **trabalho em altura**, abrangendo o planejamento, a organização e a execução, para garantir a segurança e a saúde de todos os trabalhadores envolvidos nesse tipo de trabalho. **Ou seja, é um conjunto de regras para assegurar a proteção de todos.**

O que é trabalho em altura?

Segundo o Ministério do Trabalho, trabalho em altura é aquele realizado **acima de 2 metros do nível inferior**, onde existe o risco de queda.

3M DO BRASIL NR 35 SEM SEGREDOS — Em conformidade com o trabalho seguro 5

Nutra o seu cliente com a informação que ele precisa!



ORACLE Eloqua

CONCLUÍDO PSD-1801-BR-NPL-OFR-284-FallProtection

A campanha terminou em 06/02/2019 e agora é somente leitura. As respostas da campanha serão capturadas por 12 meses após a data de término até 06/02/2020.

Arquivo - Ações - Opções -

Landing Page (reporting a... PSD-201801-pt_BR-OFR-LP-284...)

Form (reporting only) PSD-201801-pt_BR-OFR-FallPr...

Construção PSD-201801-pt_BR-CON-Segmen... 434

Energia PSD-201801-pt_BR-CON-Segmen... 214

Indústria PSD-201801-pt_BR-CON-Segmen... 558

Offshore PSD-201801-pt_BR-CON-Segmen... 290

Outros PSD-201801-pt_BR-CON-Segmen... 485

Wait 4 dias

Email 2 PSD-201801-pt_BR-OFR-Email...

Wait 1 semana

Email 3 PSD-201801-pt_BR-OFR-Email...

* TEST * Como melhorar o...

Arquivo Mensagem Digite-me o que você deseja fazer

3M Company <3m@engage.3m.com> MARCOS SGARBI 12:28

Como melhorar o resgate em altura

Política de Retenção 90 Days (90 dias) Expira 13/07/2019

Se houver problemas com o modo de exibição desta mensagem, clique aqui para exibi-la em um navegador da Web.

Leia mais sobre emergência e resgate em altura
If you're having trouble viewing this email, please [click here to view in a browser.](#)

3M Ciência. Aplicada à vida.™

Segurança com conforto

Melhore o dia a dia dos trabalhadores em altura, saiba escolher os equipamentos mais seguros sem deixar o conforto de lado.

Emergência e resgate no trabalho em altura

Confira como conduzir a melhor operação de resgate e salvamento para seus trabalhadores em altura e aprimorar ainda mais a segurança de todos.

Leia mais

Contato

Está precisando de soluções personalizadas em equipamentos, projetos e treinamentos de segurança?

FALE COM UM ESPECIALISTA DA 3M

* TEST * A importância do...

Arquivo Mensagem Digite-me o que você deseja fazer

3M Company <3m@engage.3m.com> MARCOS SGARBI 12:22

A importância do sistema de ancoragem

Política de Retenção 90 Days (90 dias) Expira 13/07/2019

Se houver problemas com o modo de exibição desta mensagem, clique aqui para exibi-la em um navegador da Web.

3M Ciência. Aplicada à vida.™

Ancorar é preciso

Não faz sentido ter os melhores treinamentos e equipamentos se não houver pontos de ancoragem bem projetados e testados. Veja algumas dicas e orientações importantes:

O sistema de ancoragem é um dos pontos mais importantes da proteção contra quedas no trabalho em altura, e exige cuidados especiais.

A importância do sistema de ancoragem

O sistema de ancoragem é um dos pontos mais importantes da proteção contra quedas no trabalho em altura, e exige cuidados especiais.

Leia mais

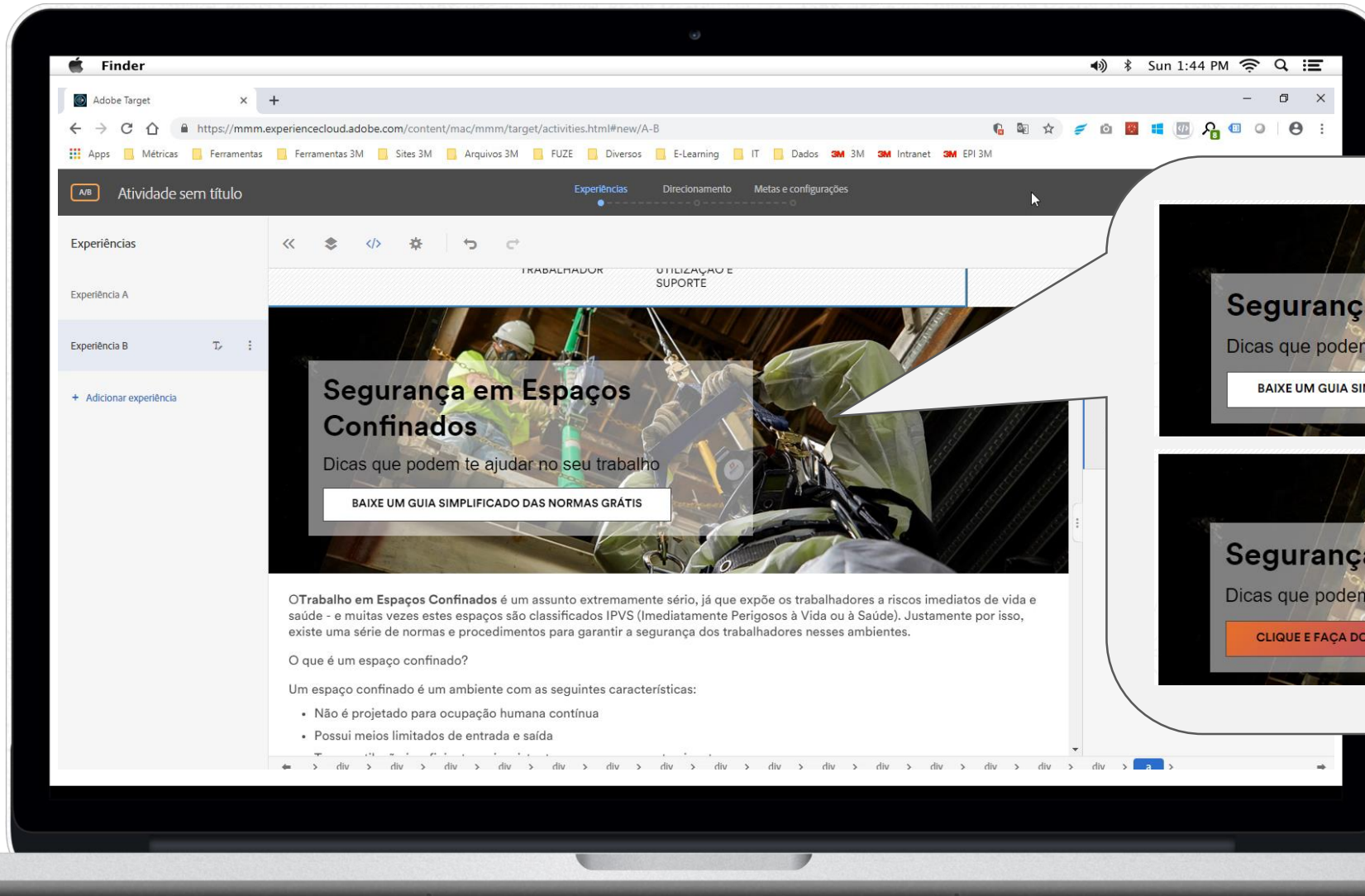
Contato

Está precisando de soluções personalizadas em equipamentos, projetos e treinamentos de segurança?

FALE COM UM ESPECIALISTA DA 3M



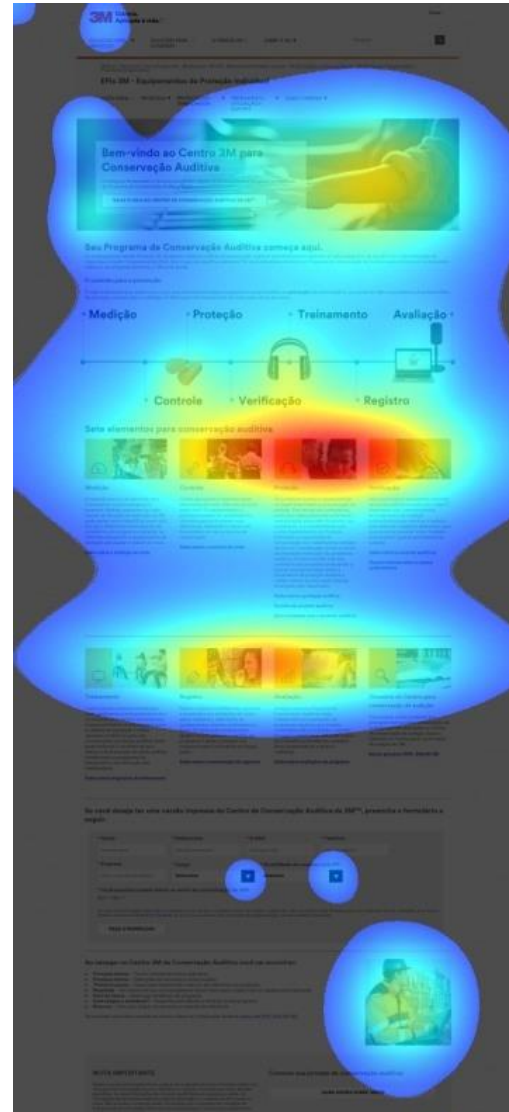
Teste, teste e teste:



Analise dados e optimize sua experiência:

Visits	
p7 Page Title Page: 1 / 1 Rows: 50 1-1 of 1	↓ 296
1. Centro de Conservação Auditiva 3M	296 100.0%
v70 Ad Click Page: 1 / 7 > Rows: 10 1-10 of 70	
1. Unspecified	248 83.8%
2. rH-52-Hero - Banner Link Click: Baixe o Guia do Centro ...	28 9.5%

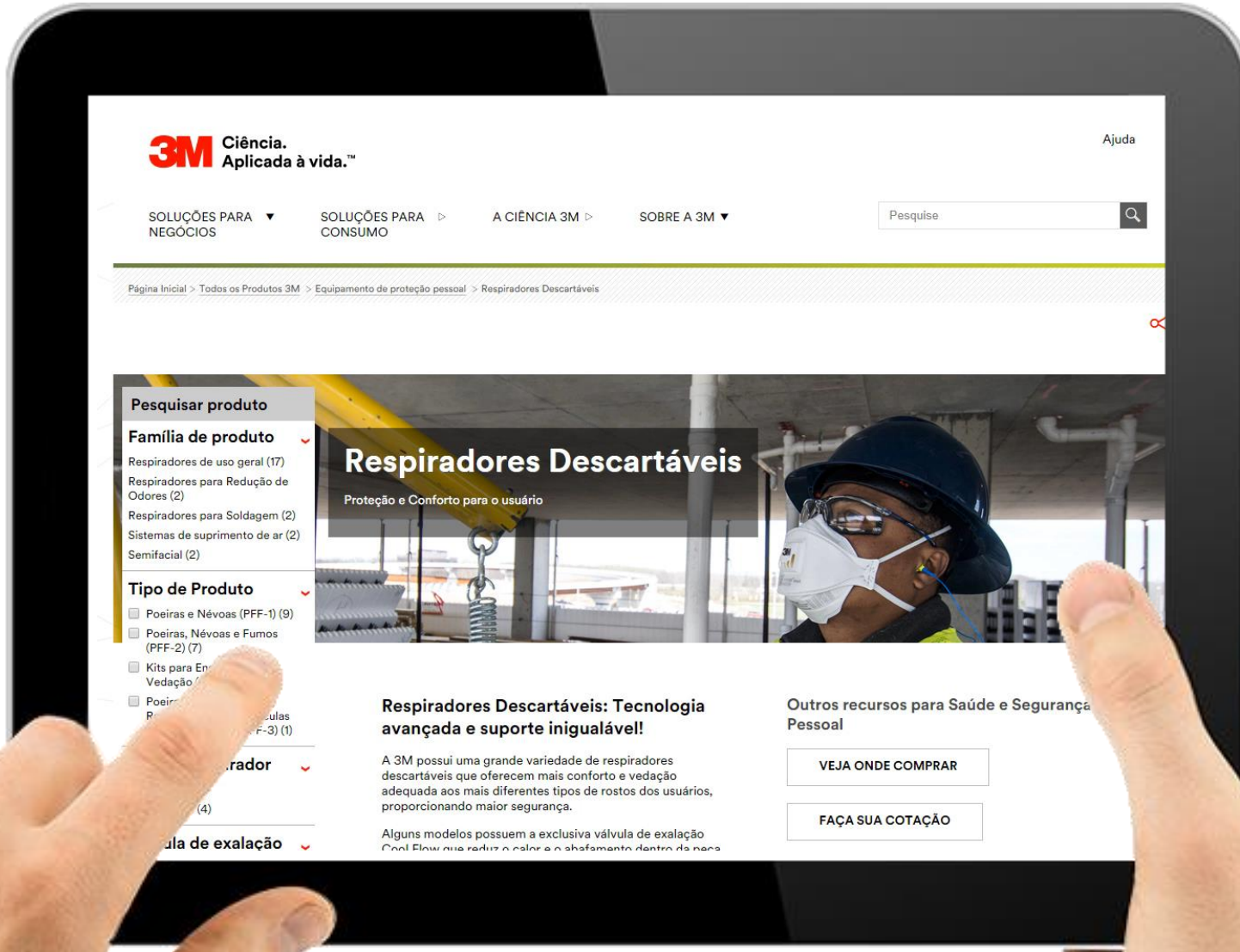
Visits		Total Screen Depth	e5 Social Shares
p7 Page Title Page: 1 / 1 Rows: 5 Retrieving data...	↓ 82,998	5%	27
1. EPI Sistema 3M® E-A-Rfit® Conservação Auditiva...	499 0.6%	6%	0 0.0%
2. Centro de Conservação Auditiva 3M	275 0.3%	28%	0 0.0%
v49 UDO Page Layout Page: 1 / 1 Rows: 10 1-4 of 4		28%	0
1. Mobile	196 71.3%	28%	0 0.0%
2. Luxury	73 26.5%	31%	0 0.0%
3. Desktop	6 2.2%	20%	0 0.0%



A tecnologia
como um meio
para as suas
estratégias.



Entregue a melhor experiência:





Thank you