



Informática

1

Marketing Digital



Informática

Marketing Digital

Marketing Digital é uma estratégia que usa a internet como veículo para divulgação de uma empresa, seus produtos e serviços. Por meio de técnicas que envolvem SEO, marketing de conteúdo, anúncios patrocinados, entre outras, é possível obter excelentes resultados, especialmente se a estratégia estiver alinhada ao funil de vendas.





Informática

Marketing Digital

Em outras palavras, Marketing Digital é um conjunto de estratégias utilizadas para divulgar produtos e serviços na internet e impulsionar vendas.

O conceito parece simples e claro, assim como tirar uma foto e postar no Instagram. No entanto, para que o Marketing Digital traga resultados para a sua empresa é preciso se atentar a diversos fatores.





Informática

Marketing Digital

Por exemplo, o que você sabe sobre sua persona? E sobre funil de vendas para micro e pequenas empresas?

Esses são apenas alguns termos que você precisa conhecer para que o Marketing Digital da sua empresa ajude a divulgar a sua marca e, com isso, aumentar seu volume de vendas.





Informática

O que é Marketing Digital

Marketing Digital é uma forma de marketing que utiliza o ambiente web como canal de divulgação de uma marca.

Ou seja, todas as soluções presentes na internet, tais como redes sociais, e-mail, sites, blog, anúncios pagos etc, são utilizadas para atrair e conquistar novos clientes.





Informática

O que é Marketing Digital

A história dessa estratégia caminha com a evolução da internet. Isso porque, somente com a expansão do acesso ao mundo virtual, o Marketing Digital pôde ser visto como uma ferramenta de crescimento pelas empresas.





Informática

O que é Marketing Digital

Nos anos 90, quando a web ainda era novidade, apenas algumas poucas marcas e pessoas faziam uso dessa ferramenta.

Como o público ainda não estava lá, a forma de divulgação utilizada pelas empresas até então estava mais pautada em mídias impressas, como jornais e revistas, e em comerciais em TV e rádio.





Informática

O que é Marketing Digital

Ainda que em 1993 tenha sido colocado na internet o primeiro anúncio clicável, foi apenas em 2000 que o Marketing Digital realmente ganhou relevância e começou a crescer.

Nesse ano, a web já contava com mais de 17 milhões de sites e estava muito mais acessível à população. Desde então o público ficou cada vez mais conectado.





Informática

O que é Marketing Digital

Essa mudança abriu as portas para que a internet se tornasse um importante canal de negócios, no formato que conhecemos atualmente, beneficiando e colocando em condição de igualdade empresas de todos os tamanhos.





Informática

Vantagens do Marketing Digital

A pesquisa [TIC Domicílios 2019](#), apontou que 134 milhões de brasileiros utilizam a internet, número que representa 74% da população com 10 anos ou mais.

Só pelo celular, a internet é acessada por 99% dos usuários da rede, sendo que 58% acessam exclusivamente dessa forma.





Informática

Vantagens do Marketing Digital

Quando a análise é sobre a conexão domiciliar, a pesquisa apontou que 71% das residências no Brasil têm internet instalada.

O que queremos dizer com esses números? Que se a sua empresa realmente quer se tornar conhecida e, assim, vender mais, é fundamental ter uma boa presença digital, pois é lá que os consumidores estão.





Informática

Vantagens do Marketing Digital

Hoje, praticamente todas as compras começam por uma busca no Google.

Por exemplo, se você precisa de um novo fornecedor para o seu negócio, qual o primeiro lugar que vai procurar? Certamente você deve ter respondido Google, acertamos?





Informática

Vantagens do Marketing Digital

Assim como você, milhares e milhares de pessoas fazem a mesma coisa todos os dias — estima-se que, atualmente, essa plataforma processe mais de 3,5 bilhões de pesquisas todos os dias, sendo 1,2 trilhão de pesquisas por ano no mundo inteiro.





Informática

Vantagens do Marketing Digital

Esse poder de alcance que a internet proporciona já uma das principais vantagens do Marketing Digital. Porém, podemos destacar muitas outras.





Informática

Vantagens do Marketing Digital

1. Aumenta a competitividade da sua empresa

O ambiente web é democrático, pois coloca no mesmo patamar negócios de diferentes portes.

Com estratégias de Marketing Digital bem executadas, ainda que você tenha uma pequena ou média empresa, as ferramentas disponíveis permitem que dispute com grandes marcas de maneira igualitária, gerando as mesmas oportunidades.





Informática

Vantagens do Marketing Digital

2. Aproxima o público da sua marca

A internet é um recurso que fornece resposta muito rápida. Por exemplo, uma postagem que fizer agora na sua rede social, em poucos minutos, pode receber várias curtidas, compartilhamentos e comentários.

Essa interatividade quase instantânea ajuda a aproximar o público da sua marca, que tem acesso rápido aos seus produtos, serviços e novidades que forem lançadas





Informática

Vantagens do Marketing Digital

3. Permite uma comunicação mais efetiva

Essa proximidade também contribui para uma comunicação mais efetiva com seus clientes.

Além de ter um retorno rápido da opinião deles sobre a sua empresa, os feedbacks recebidos se torna uma importante ferramenta que pode ser usada como fonte de aprimoramento dos seus serviços.





Informática

Vantagens do Marketing Digital

4. Oferece um excelente custo-benefício

De modo geral, o Marketing Digital tem baixo custo. Todo empreendedor pode criar, gratuitamente, contas em redes sociais e até blogs para começar a fazer suas publicações.





Informática

Vantagens do Marketing Digital

4. Oferece um excelente custo-benefício

Utilizando as técnicas certas, e com um pouco de dedicação, mesmo que não haja grandes investimentos no começo é possível obter bons resultados.

Além disso, o Marketing Digital pode ser segmentado, o que permite atrair o público certo para o seu negócio, evitando desperdício de tempo e de dinheiro.





Informática

Vantagens do Marketing Digital

5. Tem processo de implementação rápido

E somada à facilidade de criar perfis em mídias sociais, o Marketing Digital é uma estratégia que pode ser implementada em pouco tempo. Assim, a partir do momento que você decidir colocar a sua empresa na internet, já é possível dar os primeiros passos.





Informática

Vantagens do Marketing Digital

6. Ajuda a expandir o seu negócio

A internet é uma ferramenta global, por isso, é uma excelente forma de expandir seu negócio sem sair do lugar.

Por exemplo, lojas físicas podem atender clientes além do limite da sua localidade se tiverem boa presença na web.





Informática

Vantagens do Marketing Digital

6. Ajuda a expandir o seu negócio

Quando falamos de comércio eletrônico, então, as únicas barreiras dizem respeito ao tipo de negócio e logística empregada, pois é possível realizar vendas para o mundo inteiro.

Ou seja, o Marketing Digital ajuda a gerar novas oportunidades de negócios, inclusive, muitas que não seriam possíveis se a sua empresa não estivesse na internet.





Informática

Vantagens do Marketing Digital

7. Permite análise precisa dos resultados

Uma das grandes vantagens dessa estratégia é que as ferramentas utilizadas na web, por exemplo, mídias sociais e blogs, permitem mensurar os resultados das suas investidas.

É possível ver número de engajamentos, comentários, compartilhamentos, além de dados mais precisos como número de conversões que uma postagem gerou etc.





Informática

Vantagens do Marketing Digital

7. Permite análise precisa dos resultados

Esses resultados são essenciais para que você analise se o caminho que está seguindo está trazendo o retorno esperado e, caso não esteja, realize os ajustes necessários para isso.





Informática

Como funciona o Marketing Digital

Mas ainda que utilize o ambiente web, o Marketing Digital não deixa de ser uma forma de marketing.

Por isso, para que traga os resultados que pretende para o seu negócio, é fundamental conhecer alguns dos seus conceitos-chave.

Para começar, vamos explicar alguns dos termos mais mencionados nessa estratégia.





Informática

Como funciona o Marketing Digital

Lead

São os potenciais clientes da sua empresa. Pessoas que ainda não fizeram uma primeira compra, mas que, de alguma forma, demonstram interesse no seu produto ou serviço.

No Marketing Digital, geralmente essa intenção de compra é demonstrada quando o consumidor procura saber mais sobre o que sua empresa oferece. Por exemplo, fornecendo dados para contato, baixando um material rico etc.





Informática

Como funciona o Marketing Digital Persona

Perfil fictício do seu cliente ideal. É com base nas dores e necessidades da persona que serão criados todos os conteúdos do seu Marketing Digital.





Informática

Como funciona o Marketing Digital

SEO

Sigla para *Search Engine Optimization*, é uma estratégia que otimiza seu site, blog e postagens para serem encontrados e indicados pelas plataformas de busca, como o Google.





Informática

Como funciona o Marketing Digital

Marketing de Conteúdo

Abordagem dentro do Marketing Digital que consiste na criação de conteúdos que atraiam os clientes para a sua empresa.

Respondendo suas principais dúvidas e trazendo informações relevantes para a sua persona, a produção de conteúdo para blogs é um dos recursos mais utilizados de atração.

MARKETING CONTEÚDO

Qual a Importância
para as Marcas?





Informática

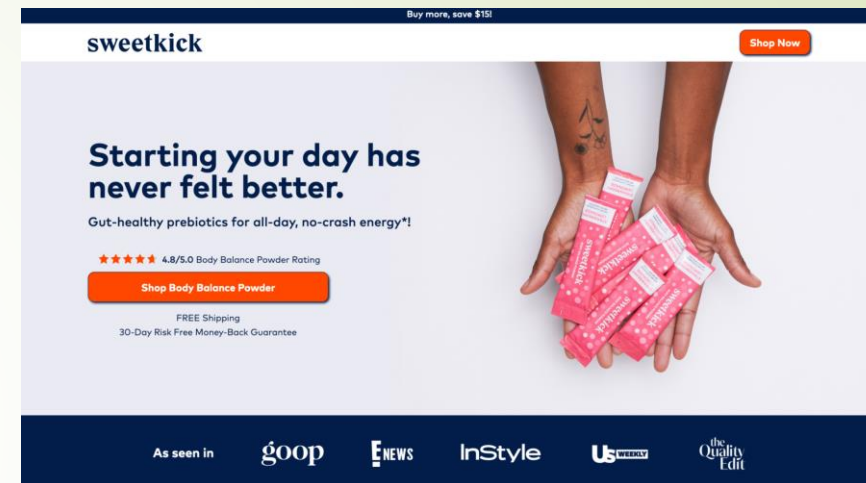
Como funciona o Marketing Digital

Landing Page

São páginas criadas no seu site ou blog que visam capturar dados dos seus leads para, posteriormente, convertê-los em clientes.

Geralmente, as landing pages são utilizadas para entregar ao seu público e-books, infográficos ou outros tipos de materiais ricos.

Em troca, a pessoa interessada passa informações como e-mail e telefone que podem ser trabalhados pela equipe de vendas.





Informática

Como fazer Marketing Digital para MPE?

Agora que você sabe de tudo isso, deve estar querendo saber também como fazer Marketing Digital para pequena e média empresa, certo? Então vamos a um passo a passo bem prático e dinâmico.





Informática

Como fazer Marketing Digital para MPE?

1 - Monte seu planejamento

Nessa etapa, você vai definir:

- **Objetivos e metas em curto, médio e longo prazo:** por exemplo, nos primeiros meses aumentar o número de seguidores (conhecimento da marca), após aumentar o volume de vendas etc;





Informática

Como fazer Marketing Digital para MPE?

1 - Monte seu planejamento

Indicadores para mensuração dos resultados: tais como número de visitas ao blog (engajamento), total de leads obtidos convertidos em clientes, entre outros;

- **Persona:** como já mencionado, o perfil do cliente ideal, para o qual toda a sua estratégia de Marketing Digital será direcionada





Informática

Como fazer Marketing Digital para MPE?

1 - Monte seu planejamento

Além disso, é bem importante estabelecer qual **valor de verba** tem disponível para esse fim.

Como dito, você pode começar por conta própria e até sem qualquer investimento financeiro, seguindo as boas práticas de Marketing Digital como as que estamos explicando aqui.

Porém, essa estratégia é algo que demanda tempo e dedicação, pois nem todos os resultados são vistos em curto prazo.





Informática

Como fazer Marketing Digital para MPE?

1 - Monte seu planejamento

O marketing de conteúdo, por exemplo, precisa ter uma constância nas publicações. Somente dessa maneira o Google e outras plataformas de pesquisa vão entender que seu blog é relevante e indicá-lo.





Informática

Como fazer Marketing Digital para MPE?

1 - Monte seu planejamento

Grandes nomes do Marketing Digital, como a empresa [Hubspot](#), estimou que empresas que publicam 16, ou mais, posts no mês têm 4,5 vezes mais chances de gerar leads, comparadas àquelas que postam de 0 a 4 vezes ao mês.





Informática

Como fazer Marketing Digital para MPE?

1 - Monte seu planejamento

Além disso é preciso fazer pesquisas de palavras-chaves (termos mais procurados nos sites de pesquisa dentro do seu segmento), definir pautas, elaborar o texto, otimizá-lo para SEO etc.

Considerando tudo isso, talvez chegue um momento em que você precise de ajuda de um profissional para dar andamento à sua estratégia de Marketing Digital.

Por isso, ter uma verba definida ajuda na hora da contratação, sem comprometer a gestão financeira do seu negócio.





Informática

Como fazer Marketing Digital para MPE?

2 - Identifique quais canais serão utilizados

O Marketing Digital oferece diversas formas de atrair e manter os clientes.

Não é preciso (nem indicado) utilizar apenas um canal. No entanto, a escolha de qual usar deve ser **compatível com a sua persona e segmento**.

Por exemplo, se você tem uma loja de roupas infantil, concorda que criar um perfil no LinkedIn é perda de tempo e não vai trazer qualquer resultado (além de não ser a característica dessa rede social)?





Informática

Como fazer Marketing Digital para MPE?

2 - Identifique quais canais serão utilizados

Considerando isso, veja quais canais para fazer Marketing Digital você pode utilizar:

- site;
- blog;
- redes sociais (Facebook, Twitter, Instagram, LinkedIn);
- anúncios patrocinados;
- e-mail marketing;
- newsletter;
- podcasts;
- posts em áudio.





Informática

Como fazer Marketing Digital para MPE?

3 - Comece o processo de atração de clientes

Uma das melhores maneiras de atrair e manter clientes com o Marketing Digital é utilizando o Inbound Marketing.

Trata-se de uma abordagem que busca identificar e entender as necessidades da sua persona e, com base nisso, criar conteúdos que vai ajudá-la a solucioná-las, sem falar propriamente sobre o seu produto ou serviço.





Informática

Como fazer Marketing Digital para MPE?

3 - Comece o processo de atração de clientes

Vamos imaginar que você tenha um salão de beleza. No Inbound Marketing, ao invés apenas divulgar seus serviços, serão criados conteúdos que tragam informações úteis para o seu público.

Seguindo essa linha, é possível criar uma postagem que fale, por exemplo, “10 dicas de como manter os cabelos hidratados no verão”, ou “Os melhores cortes de cabelo da estação”.





Informática

Como fazer Marketing Digital para MPE?

3 - Comece o processo de atração de clientes

Ainda que não esteja falando diretamente sobre a sua empresa, temas assim chamam a atenção das pessoas e as levam para o seu blog ou rede social.

Com isso, sua marca se torna mais relevante e conquista autoridade na internet. Como resultado, quanto mais engajamento tiver, mais seus conteúdos serão indicados pelo Google e mais o nome da sua empresa se tornará conhecido.





Informática

Como fazer Marketing Digital para MPE?

3 - Comece o processo de atração de clientes

Ficou claro o conceito do Inbound Marketing?

Porém, ele precisa acompanhar a evolução do seu lead. Ou seja, deve estar de acordo com a sua jornada e de modo que o leve a tomar, definitivamente, a decisão de compra.

Para conseguir isso é utilizado o funil de vendas, que é uma estratégia que alinha as fases do cliente aos conteúdos que são criados dentro do Marketing Digital.





Informática

Funil de Vendas

O funil de vendas segue, basicamente, três etapas:

- **Topo:** aprendizado e descoberta;
- **Meio:** reconhecimento do problema e busca por solução;
- **Fundo:** fechamento do negócio.





Informática

Funil de Vendas

Topo

Quando o seu potencial cliente está no topo do funil, ainda não é hora de falar sobre seus produtos e serviços. Afinal, ele está apenas identificando que tem um problema, mas não sabe ainda de que forma pode solucioná-lo. Nessa fase são indicadas abordagens como: “o que é”, “para que serve” etc





Informática

Funil de Vendas

Meio

Já no meio do funil o possível cliente tem consciência de que há um problema a ser resolvido. Considerando que sua empresa já lhe passou uma boa base de informações, ele começa a considerar a sua marca como aquela que vai solucionar a questão. Na fase de reconhecimento você pode criar conteúdos voltados para: “X vantagens de adquirir esse produto”, “como a empresa X cresceu com essa solução” entre outros.





Informática

Funil de Vendas

Fundo

No fundo do funil o cliente já sabe que tem um problema, o que precisa para resolvê-lo e que a sua empresa é a mais indicada para isso. Ou seja, ele já tomou sua decisão de compra. É justamente nessa fase que seu Marketing Digital deve **reforçar e ressaltar a relevância da sua empresa**, de como ela realmente é a mais indicada. Assim, os conteúdos e abordagens são voltados para “entre em contato agora”, “solicite uma visita” etc. Se houver dados do seu lead, esse é o momento ideal para a equipe de vendas entrar em contato





Informática

Funil de Vendas

Fundo

No fundo do funil o cliente já sabe que tem um problema, o que precisa para resolvê-lo e que a sua empresa é a mais indicada para isso. Ou seja, ele já tomou sua decisão de compra. É justamente nessa fase que seu Marketing Digital deve **reforçar e ressaltar a relevância da sua empresa**, de como ela realmente é a mais indicada. Assim, os conteúdos e abordagens são voltados para “entre em contato agora”, “solicite uma visita” etc. Se houver dados do seu lead, esse é o momento ideal para a equipe de vendas entrar em contato





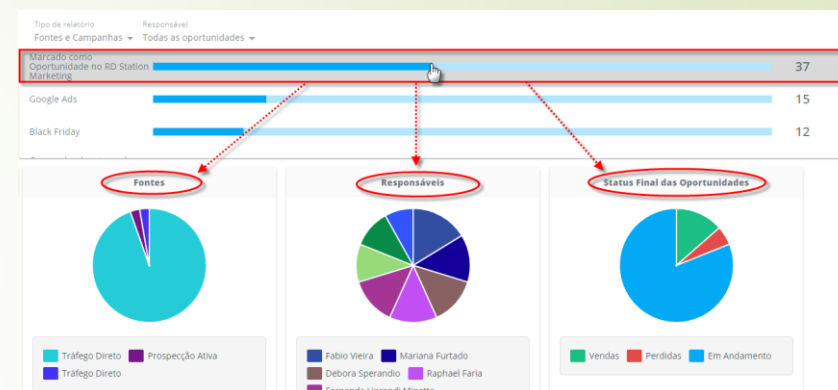
Informática

Como fazer Marketing Digital para MPE?

4 – Mensure os Resultados

Mas para saber se todas essas abordagens realmente estão dando certo é fundamental mensurar os resultados.

Lembra que falamos anteriormente sobre definir indicadores? Pois então, são justamente essas métricas que trarão números que vão lhe ajudar a identificar o que pode ser mantido na sua estratégia de Marketing Digital e o que precisa ser melhorado.





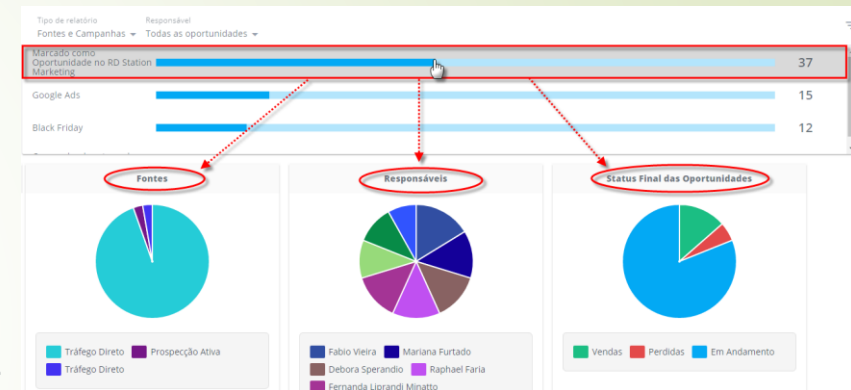
Informática

Como fazer Marketing Digital para MPE?

4 – Mensure os Resultados

Entre as mais utilizadas dentro dessa estratégia estão:

- **Número de visitas** ao site e engajamento das campanhas;
- **Taxa de abertura** de e-mail;
- **Taxa de conversão**;
- **Ticket Médio**: quanto de receita é gerado por cliente;
- **LTV, Lifetime Value**: potencial de lucro de cada cliente;



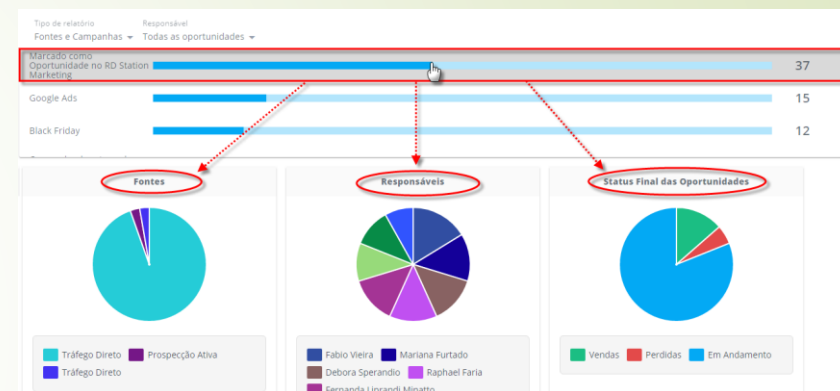


Informática

Como fazer Marketing Digital para MPE?

4 – Mensure os Resultados

- **CPL, Custo por Lead:** gastos proveniente com a geração de um novo lead;
- **CPA, Custo por Aquisição:** custos gerados para conquistar cada novo cliente;
- **CAC, Custo de Aquisição de Cliente:** relação dos gastos com Marketing Digital e número de novos clientes conquistados;
- **ROI, Retorno sobre Investimento:** quanto a empresa gastou com a estratégia e quanto obteve de lucro com ela.





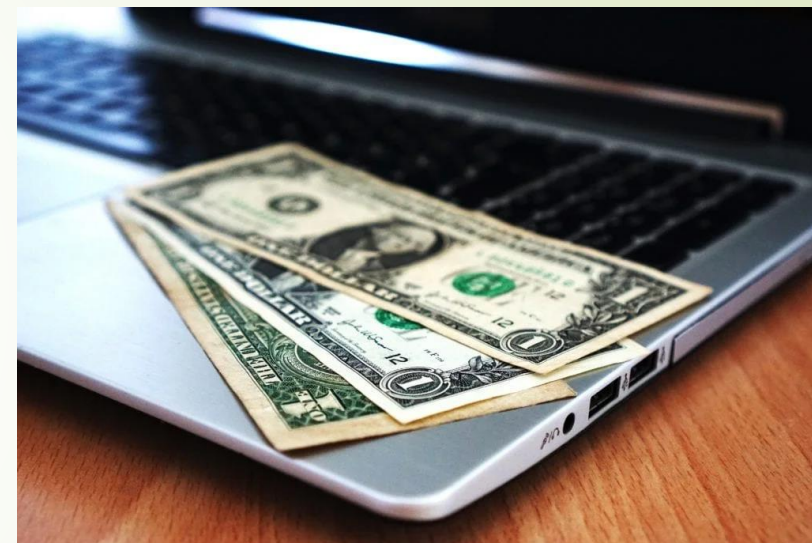
Informática

É possível fazer Marketing Digital com pouco dinheiro?

Sim, como mencionamos algumas vezes ao longo deste artigo, é possível fazer Marketing Digital com pouco dinheiro.

O marketing de conteúdo, seja em blog ou redes sociais, pode ser feito pelo próprio empreendedor sem custos extras, por exemplo.

O Sebrae, inclusive, disponibiliza vários cursos gratuitos para quem está começando a trilhar essa estratégia.





Informática

É possível fazer Marketing Digital com pouco dinheiro?

Mas quem não quer contar com os resultados orgânicos dos sites de busca pode partir para os anúncios patrocinados no próprio Google, ou ainda no Facebook, Instagram e LinkedIn.

No Google Ads o investimento inicial é de R\$ 40. No Facebook Ads e no Instagram Ads é você quem determina quanto quer gastar por semana, iniciando com R\$ 5,00. Dentro desse valor, as plataformas fazem o melhor possível por seus anúncios.





Informática

É possível fazer Marketing Digital com pouco dinheiro?

Já o LinkedIn não estipula valor inicial, porém, seus anúncios funcionam por meio de leilões. Ou seja, quem investir mais se destaca dos concorrentes diretos.

Em resumo, é bastante acessível financeiramente iniciar sua estratégia de Marketing Digital, seja qual for a maneira como queira começar.





Referências

- [O que é Marketing Digital? Como aplicar em empresas PMEs \(contabilizei.com.br\)](http://contabilizei.com.br)