

DE OLHO NO LANCE

**Melhorando a divulgação digital
da micro e pequena empresa
com Dados e ferramentas de
Inteligência Artificial**

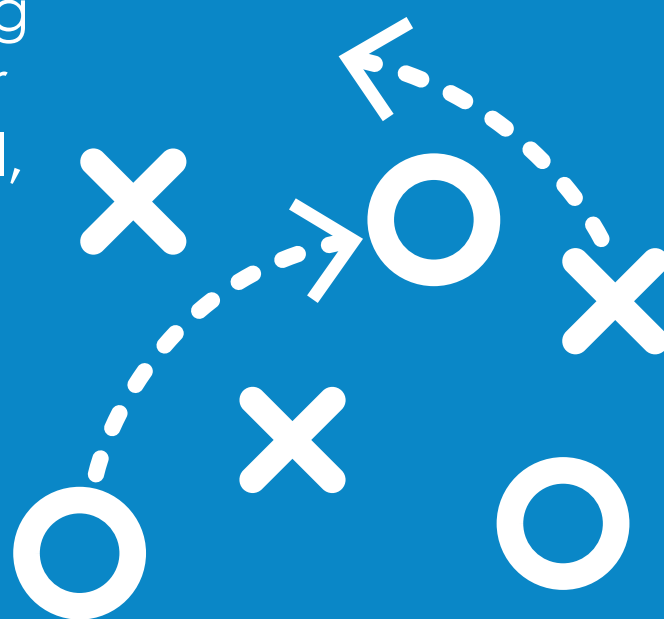
QUEM ESTÁ CUIDANDO DO SEU MARKETING?

Não é segredo para ninguém que **ter uma boa presença digital ajuda** (e muito!) qualquer empresa. A concorrência em todos os segmentos é sempre bastante acirrada, e qualquer vantagem comercial pode ser a diferença entre um mês com bons lucros ou não. Mas sabemos que isso nem sempre é uma tarefa fácil, especialmente para micro e pequenas empresas, que naturalmente enfrentam suas limitações de recursos e também de equipe para lidar com todo o seu marketing e publicidade.

Você não precisa fazer tudo sozinho!

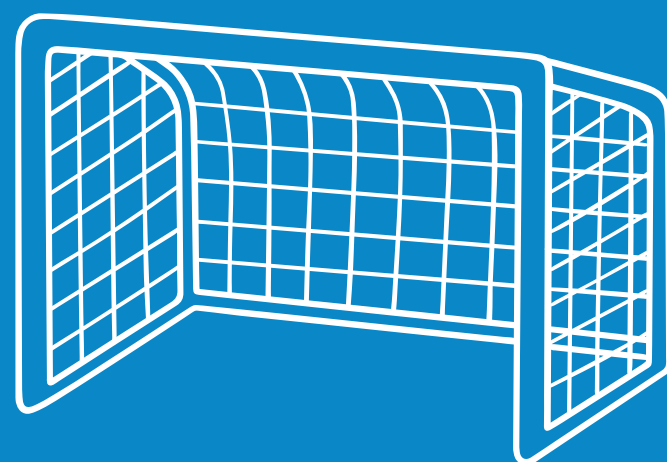
É por isso que o **SEBRAE** veio te apresentar grandes aliados: ferramentas inteligentes de dados e tecnologias gratuitas para te ajudar na **divulgação digital do seu negócio!**

Adotar uma estratégia de marketing baseada em dados, e auxiliada por ferramentas de inteligência artificial, não só maximiza os seus recursos disponíveis, mas também permite que a sua empresa tome decisões muito bem informadas e sempre orientadas pelas necessidades e comportamentos reais do seu público-alvo.



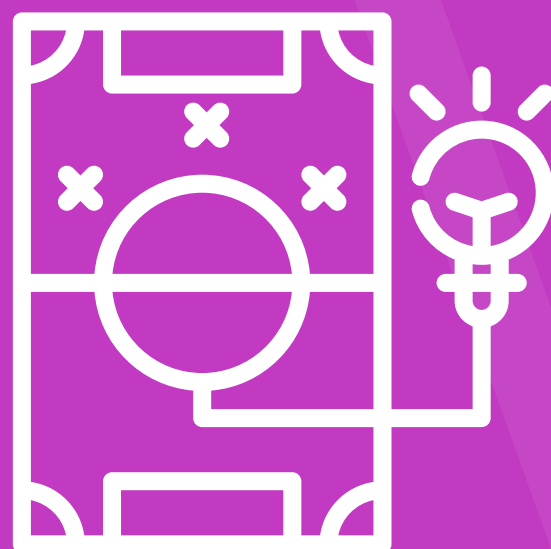
CONTE COM OS DADOS E FERRAMENTAS INTELIGENTES E ACESSÍVEIS

Seja gerando novos dados, tratando e usando os dados, guardando e até descartando esses dados após o uso, todos esses passos precisam ser feitos com muita segurança, protegendo os dados contra o uso incorreto, além de riscos, ameaças e criminosos.



TOME DECISÕES DE NEGÓCIO BASEADAS EM DADOS VALIOSOS

Atualmente, já existem leis, normas e regulamentos no mundo todo, que garantem o nosso direito à privacidade e também falam sobre a obrigação que as empresas têm de proteger os dados, tanto do próprio negócio e da empresa, quanto dos seus clientes também!



Quando as suas atitudes e decisões de negócio são tomadas baseadas em Dados valiosos e reais, é o que chamamos de uma abordagem **Data-Driven** (que é baseada em dados, e não em achismos ou apenas em erros e acertos).



Essa abordagem não só facilita identificar boas oportunidades de mercado, como também ajuda a personalizar a sua comunicação para o seu público alvo e clientes, acertando na mosca. Ao compreender e implementar essas técnicas, você pode ampliar de forma significativa o seu alcance e a sua relevância no mercado, **aumentando as suas vendas!**

QUE TAL COMEÇAR A UTILIZAR OS DADOS E FERRAMENTAS DE INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL AO SEU FAVOR?

CONHECENDO MELHOR O SEU PÚBLICO ALVO



Você sabe com quem está falando?

O **primeiro passo** para conversar com seus clientes no mundo digital é realmente **entender quem eles são**. Assim como no mundo real, fica difícil manter uma conversa no ambiente digital, quando você não conhece quem está do outro lado.



Nos canais digitais, o desafio é ainda maior, pois você está falando com várias pessoas diferentes ao mesmo tempo (e elas também recebem comunicações de várias outras fontes).



Por isso, é importante conhecer melhor o seu público e entender os assuntos que despertam interesse. Assim, você pode adaptar suas mensagens para atender às expectativas e garantir que seu público tenha sempre a melhor experiência possível ao interagir com a sua marca na internet.

Não deixe de fazer as pesquisas de público

Realizar pesquisas de público-alvo é mais do que apenas uma etapa no processo de marketing; é uma **estratégia de comunicação** imprescindível e vai criar a base para todas as suas atividades de marketing. Ao identificar características demográficas, interesses, hábitos de consumo e preferências dos seus potenciais clientes, você tem acesso a dados preciosos, que irão te permitir criar campanhas bem direcionadas e muito mais efetivas.

É HORA DE CONVERTER SEU PÚBLICO EM CLIENTES!



Ferramentas de pesquisa online, análises de dados de redes sociais e grupos focais são **fontes inestimáveis** para coletar as informações que a sua empresa precisa. Essa abordagem não só melhora a precisão das suas ações, mas também aumenta a probabilidade de **engajamento do público** e, consequentemente, de **conversão**: uma vez que as mensagens estão alinhadas com o que o público realmente deseja e precisa, a chance dele se tornar um cliente do seu negócio é muito maior.

LEMBRE-SE DE ANALISAR TAMBÉM O SEU MERCADO

Compreender melhor o atual estágio do mercado é fundamental para posicionar a sua marca de maneira competitiva.

Análises de mercado que incluem a **observação de concorrentes, tendências de consumo do seu segmento e mudanças econômicas** ajudam você a construir uma estratégia de negócios mais sólida, que aproveita as oportunidades e minimiza os riscos.

VOCÊ PRECISA SE DESTAÇAR DA CONCORRÊNCIA



Esta compreensão permite às micro e pequenas empresas ajustar suas ofertas de produtos e serviços e otimizar sua abordagem de comunicação para se destacar no mercado, mesmo que ele esteja saturado com a concorrência.

Com essas informações, você pode desenvolver uma **proposta de valor única**, que ressoa perfeitamente com o seu público e diferenciar sua marca das demais, maximizando as suas chances de sucesso no ambiente digital.

FERRAMENTA: ANALISE SEUS DADOS COM O GOOGLE ANALYTICS



É uma **ferramenta gratuita** do Google, que pode ser acessada pelo link: analytics.google.com.

Lembre-se, para acessar qualquer serviço do Google, é preciso ter a sua conta cadastrada, como uma conta do Gmail, por exemplo. A ferramenta então permite rastrear diversas informações importantes sobre o seu negócio online, como saber a quantidade de acessos em seu site, as páginas mais visitadas, os itens que mais trouxeram clientes ao site, além de compreender melhor os termos de busca que trazem novos usuário ao seu site e quais páginas eles costumam visitar, desde a chegada do cliente, até efetuarem a primeira compra.

OLHA A DICA:

Por ser uma ferramenta bastante poderosa, o Google Analytics pode parecer um pouco intimidador num primeiro contato. Mas não se preocupe! Depois de se familiarizar com a ferramenta, você vai ver como valeu a pena investir um pouco do seu tempo para entender como ela funciona e todos os benefícios que ela pode trazer. Para te ajudar nessa tarefa, **o Google ainda disponibiliza gratuitamente um curso completo**, voltado para iniciantes, que vai te ensinar todos os aspectos importantes da ferramenta e como utilizá-la para entender melhor o público que acessa o seu site. O curso pode ser encontrado na página do "**Academy**" do **Google Analytics**.

Um pequeno exemplo:

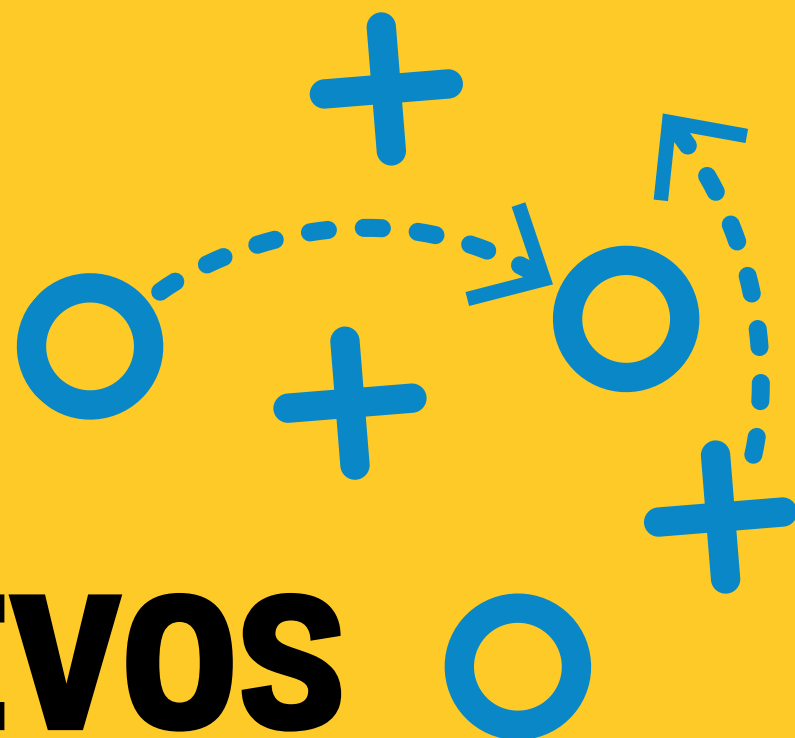
Karina Dias é uma empresária, proprietária da KD Eletrônicos, uma empresa de pequeno porte que comercializa eletrônicos e acessórios para celular, em sua plataforma de e-commerce e em diversos marketplaces online. Ela está sempre buscando novas tendências e produtos inovadores para oferecer em sua loja online e para atrair novos clientes!

Por isso, Karina consulta o **Google Trends** (trends.google.com.br) todo mês, para saber quais os produtos tecnológicos que estão ganhando popularidade. Ela insere termos como "novos gadgets", "acessórios para celular" e "eletrônicos em lançamento" para ver quais tópicos estão em alta, analisando os gráficos de tendência e as consultas relacionadas para entender melhor as preferências do público.

Além do **Google Trends**, Karina também tem instalado no seu e-commerce o **Google Analytics**. A ferramenta dá a ela e ao seu time uma compreensão muito mais ampla de quais produtos e conteúdos estão sendo mais consumidos, e permitem otimizar os investimentos e atualizar o estoque, focando nos itens que trazem os melhores resultados para o negócio.



DEFININDO SEUS OBJETIVOS



O QUE É SUCESSO PARA O SEU NEGÓCIO?

Todo empreendedor que possui empresa tem como principal objetivo o sucesso dela, certo? Para cada segmento, estágio e tipo de negócio, **o sucesso pode ser definido de maneiras diferentes**: o aumento de vendas, a expansão de atendimento para outras regiões, a abertura de um novo ponto de atendimento online ou físico...

Enfim, as **métricas de sucesso** podem ser definidas de infinitas maneiras diferentes e só você, empreendedor que tem contato diário com a realidade do seu negócio, tem a experiência e conhecimento necessário para definir o que, de fato, é um sucesso no atual cenário da sua empresa.

VOCÊ PRECISA DEFINIR E MEDIR AS SUAS MÉTRICAS

Mesmo com as diferentes definições de sucesso, é muito importante que a sua definição seja feita de maneira bastante específica! Afinal, um objetivo que não pode ser medido em números reais, dificilmente pode ser testado e avaliado se foi atingido ou não. Essa é mais uma etapa onde uma metodologia baseada em dados pode (e deve) trabalhar a favor da sua empresa!

Após definir claramente o que constituiria sucesso hoje, para você e para sua empresa, o próximo passo é estabelecer objetivos bastante claros e mensuráveis que conduzam a sua empresa até esse ponto. Uma ferramenta poderosa para te ajudar nesta definição é um processo chamado "**SMART**".

A sigla serve para te lembrar que a definição de objetivos deve sempre seguir 5 pontos fundamentais: Precisam ser **E**specíficos, **M**ensuráveis, **A**lcançáveis, **R**elevantes e **T**emporais.

Específico:

Tente não criar objetivos genéricos, como só "crescer as vendas";

Mensurável:

É algo que você consegue medir e acompanhar;

Alcançável:

Um objetivo realista, que você consegue fazer;

Relevante:

Uma tarefa importante de verdade para o seu negócio;

Temporais:

Tem um começo, um meio e uma data de conclusão.

PEQUENO EXEMPLO:

Se o objetivo for algo como "aumentar as vendas dos meus produtos em 20% dentro de um período de seis meses", ele pode ser considerado **SMART**, pois deixa claro quanto as vendas precisam crescer e em quanto tempo é preciso fazer isso. Este tipo de objetivo não apenas ajuda a direcionar melhor suas ações de marketing, mas também facilita a mensuração do seu progresso e a realização de ajustes no seu plano de ação, conforme for necessário.



GERANDO CONTEÚDO ATRAENTE E RELEVANTE PARA A SUA MARCA



Refleta sobre o seu valor e sua missão

Quando se interage com uma pessoa no mundo real, você sabe qual a aparência dela, a maneira que ela fala e até seu jeito de gesticular e agir. Essas características te ajudam, ainda que de maneira inconsciente, a identificar e a se aproximar de alguém, certo? No mundo digital, as coisas funcionam de maneira semelhante. O seu público precisa entender quais são os valores da sua marca e reconhecer logo de cara quando sua empresa tem algo a dizer!

Sonhe alto com as ferramentas baseadas em Dados!

As grandes empresas hoje em dia investem muito para criar uma marca facilmente reconhecível, que traduza perfeitamente os valores e a missão que possuem. A sua empresa pode até não ter as mesmas capacidades de investimento em marketing e propaganda, mas você ainda pode contar com os avanços tecnológicos e várias ferramentas acessíveis e inteligentes, baseadas em Dados, para melhorar a sua presença online e estreitar os laços e a comunicação com seus clientes.

Ferramenta:

Faça vídeos para as redes com o CapCut

Um dos formatos mais populares de conteúdo em redes sociais hoje em dia, gerando um alto número de engajamento e alcance da sua marca, são os vídeos de curta duração. E isso facilita muito a criação de conteúdo novo, pois todos nós temos câmeras em nossos dispositivos. Já não é mais necessário ser um cinegrafista ou especialista para gravar e editar o seu conteúdo! Uma ferramenta popular, acessível e inteligente de edição é o CapCut (www.capcut.com/pt-br/). Com ele, é possível adicionar legendas, efeitos, filtros e transições nos seus vídeos, além de fazer as adaptações necessárias para que o conteúdo atenda às suas expectativas e conquiste ainda mais clientes para o seu negócio.

PEQUENO EXEMPLO:

Vânia é dona de uma ME que vende bolos gourmet e customizados para datas especiais. Ela aceita pedidos pelo Instagram e pelo WhatsApp Business, e concentra uma grande parte de seu público-alvo nessas plataformas. Para promover seus produtos, ela decide criar um vídeo no formato stories para divulgar seu trabalho, usando o ChatGPT para criar um roteiro.

Ela descreve seu trabalho para o ChatGPT, o objetivo do vídeo, o formato que ela mais gosta, e a duração do vídeo, com sugestões de cortes e efeitos simples. Com o roteiro sugerido pelo ChatGPT em mãos, ela faz as alterações que quiser, e começa a gravação do vídeo usando a câmera do celular, em um lugar bem iluminado e silencioso.

Depois que a gravação está pronta, Vânia usa o CapCut para adicionar as legendas, que fazem um grande sucesso nas redes sociais, e usa efeitos e transições para melhorar a qualidade do vídeo. Vânia também usa o Canva.com, uma ferramenta gratuita de materiais de divulgação, com modelos prontos ou personalizáveis, para fazer novos posts nas suas redes sociais.



PAPO IMPORTANTE:

ORÇAMENTO, ANÁLISE DE RESULTADOS E ADAPTAÇÃO

Se planeje para investir na sua imagem

Devido aos algoritmos e a concorrência das redes sociais, fazer apenas posts “orgânicos” (aqueles que não têm investimento para serem impulsionados) pode não ser o suficiente para expandir o seu alcance e conseguir mais vendas. Para MEs ou EPPs, que geralmente possuem um orçamento já bem apertado, a ideia de investir em publicidade pode parecer algo distante, ou até complicado demais... Mas acredite se quiser, não é!

Foguete não dá ré, mas precisa ter direção

As plataformas e redes sociais hoje já oferecem ferramentas que facilitam o processo de investimento em marketing, e que são acessíveis até mesmo para empresas com orçamento limitado! No entanto, isso não significa que qualquer propaganda impulsionada por investimentos no ambiente digital vai resultar em ganhos ou aumento de vendas no mundo real. Por isso, é muito importante entender o comportamento do seu público e acompanhar as tendências, usando os Dados a seu favor em todos os momentos.

PASSO A PASSO:

- Defina um orçamento máximo para a divulgação do seu negócio, durante um período específico (como alguns dias, semanas ou meses).
- Crie diferentes mensagens e diferentes formatos, para dividir o valor de investimento igualmente entre os anúncios. Assim, você verá o que funciona melhor.
- As ferramentas de anúncio das plataformas mostram os Dados das pessoas que viram sua publicidade e como elas interagiram com a sua publicação. Analise esses números para entender como seus anúncios estão performando.
- Junte com esses dados o número de contatos comerciais que você recebeu durante o período do anúncio, e se possível, pergunte aos seus clientes como eles te encontraram. Assim você consegue entender se os anúncios estão funcionando!
- Após encerrado o seu período definido de anúncio, calcule qual foi o seu Retorno Sobre o Investimento (chamado de ROI). Ou seja, para cada R\$1,00 gasto em cada anúncio, quanto você ganhou com os serviços contratados que chegaram por causa do anúncio?





A DIVULGAÇÃO BOA É UMA DIVULGAÇÃO CONSTANTE!

Alimentando o algoritmo

Para garantir a eficácia da sua estratégia de marketing digital como ME e EPP, é preciso manter consistência no número de postagens, durante um determinado período. Por exemplo, postar 4 vezes ao mês, todo mês, é melhor do que fazer 5 posts em uma semana e passar 3 semanas sem postar nada. Os algoritmos das redes sociais priorizam os usuários que participam dela constantemente, de maneira regrada, gerando sempre novos conteúdos.

Construa confiança e credibilidade com o seu público

Uma presença digital constante ajuda a aumentar a sua credibilidade e confiabilidade! Os clientes tendem a confiar mais em marcas que eles veem regularmente e que oferecem conteúdo profissional, relevante e de qualidade. Por isso, compartilhe a sua história, seus valores e os benefícios dos seus serviços, sempre oferecendo soluções que atendam às necessidades e desejos do seu público.

OLHA A DICA:

Lembre-se que a construção de uma marca não acontece da noite para o dia. Requer tempo, esforço e uma dedicação constante às novas práticas que você implementou. Isso inclui manter o ritmo das suas publicações, interagir regularmente com seus seguidores e estar sempre atento às tendências e mudanças do mercado que podem impactar sua estratégia. Use as ferramentas baseadas em dados de forma inteligente, ajudando o seu negócio a crescer!