



OS 9 SEGREDOS DO MARKETING DIGITAL QUE VÃO TRANSFORMAR A SUA ESTRATÉGIA DE PRODUÇÃO DE CONTEÚDO

Introdução

Se você quer ter um negócio na internet, manter sua empresa competitiva ou mesmo garantir que ela não feche as portas, você precisa de marketing digital. Cada vez mais, o processo de compra passa pela internet, as redes sociais são canais poderosíssimos para ouvir e entender o consumidor (e assim poder vender com mais assertividade) e o conteúdo continua sendo rei. Esse, felizmente, é um processo sem volta. Se você não faz marketing digital, tenha certeza você está ficando (muito) para trás.

Vencer no mercado significa conhecer todas as melhores práticas de marketing para conseguir alavancar o seu negócio. Com a popularização da internet, mais pessoas passaram a utilizar os meios digitais para fazer pesquisas e para procurar as melhores soluções para os problemas que possuem. Por isso, estar no mundo virtual é fundamental para crescer e se tornar referência no mercado.

Os 9 segredos do marketing digital que vão transformar a sua estratégia de produção de conteúdo

Introdução

Sejam as diversas estratégias cabíveis ao mundo digital ou o fato de podermos ter, em relação ao marketing tradicional, uma diminuição considerável de investimento, o marketing digital se tornou uma das soluções mais rentáveis para as empresas — e é por isso que você precisa conhecê-lo.

Tenho certeza que você já começou a estudar o marketing digital, e quem sabe até já esteja arranhando as suas primeiras ações e campanhas. Essa é uma das formas boas para aprender, no entanto existem alguns segredos importantes que nenhum livro, agência ou profissional vai te contar. São justamente estes segredos que reunimos aqui neste ebook.

Esperamos que você goste. Boa leitura!

Os 9 segredos do marketing digital que vão transformar a sua estratégia de produção de conteúdo

A close-up photograph of a person's hand in a dark suit and striped tie, dropping a gold coin into a clear glass jar filled with coins. The jar sits on a blue surface with several more coins scattered nearby. The background is a soft, out-of-focus light blue and white. A semi-transparent blue banner is overlaid at the bottom of the image, containing white text.

**Marketing digital não
precisa ser caro**

Existem dois grandes grupos de empreendedores. O primeiro acredita que fazer marketing digital é grátis, afinal boa parte das redes sociais são gratuitas, começar um blog pode ser grátis e digitar um texto também é.

O outro grupo imagina que marketing digital é um investimento muito caro, seja porque já pediram orçamentos para agências do segmento e tomaram um susto com valores astronômicos, ou seja porque só veem as grandes marcas investimento em campanhas desse tipo.

A verdade é que ambos estão errados. De fato, existem muitas ferramentas gratuitas, mas é difícil acreditar que elas serão tão boas e eficientes quanto aquelas que demandam investimento.

Um site gratuito pode ser o suficiente no começo, mas um site profissional feito com investimento transmite muito mais credibilidade. Fazer um post no Facebook pode te trazer algumas curtidas, mas impulsionar a publicação vai fazer sua marca chegar a um público algumas dezenas de vezes maior.

Entretanto, nem as ferramentas pagas precisam custar uma fortuna. Com R\$ 1, você já consegue impulsionar uma publicação no Facebook, por exemplo. Com pouco menos de cem reais mensais você consegue contratar ferramentas para criar landing pages, fazer email-marketing, gestão de seus leads, entre tantas outras atividades inerentes ao marketing digital.



**Sem investir nada, não
existem resultados**

Você deve estar pensando apenas em dinheiro, não é mesmo? Pois bem, quando falamos em investir não é só ao dinheiro que estamos nos referindo. Se você não investir tempo também não existe estratégia de marketing digital que aguarde. É preciso estudar, planejar, colocar em prática, acompanhar e depois medir os resultados de todas as ações — e acredite, isso leva bastante tempo.

O empreendedor geralmente não tem esse tempo todo e, nesse caso, é essencial contratar alguém que possa fazer esse trabalho. Ou seja, ou o investimento é em tempo ou em dinheiro, ou nos dois. Mas sem investir nada, pode ter certeza que vai ser bem difícil colher algum resultado.

A high-angle photograph of a person sitting at a desk. Their head is buried in their hands, suggesting frustration or stress. In front of them is a silver laptop with their hands on the keyboard. To the right, there is a black smartphone and several pieces of crumpled white paper. The scene is lit with soft, natural light.

Sucesso não acontece do dia pra noite

A jornada de compra do seu cliente é um processo. Primeiro ele tem uma demanda, e busca uma forma de solucioná-la. Nesse caminho conhece sua marca, estuda seus produtos, pesquisa sobre sua reputação e começa a acompanhar o seu trabalho. Somente um bom tempo depois é que ele vai ter confiança suficiente para comprar da sua empresa.

Se até uma única compra pode demorar semanas ou meses para acontecer, imagine o sucesso da sua estratégia de marketing digital propriamente dita. Não é criando uma página em uma rede social hoje que vai te garantir milhares de seguidores amanhã. Não é publicando uma vez por semana que as pessoas vão sentir vontade de se engajar com a sua marca.

Estratégias de varejo, em sua maioria, funcionam a longo prazo e o empreendedor que quer que sua empresa sobreviva através dos anos deve estar preparado para isso. Construir uma reputação, gerar confiança e credibilidade são coisas que levam tempo.

Os 9 segredos do marketing digital que vão transformar a sua estratégia de produção de conteúdo



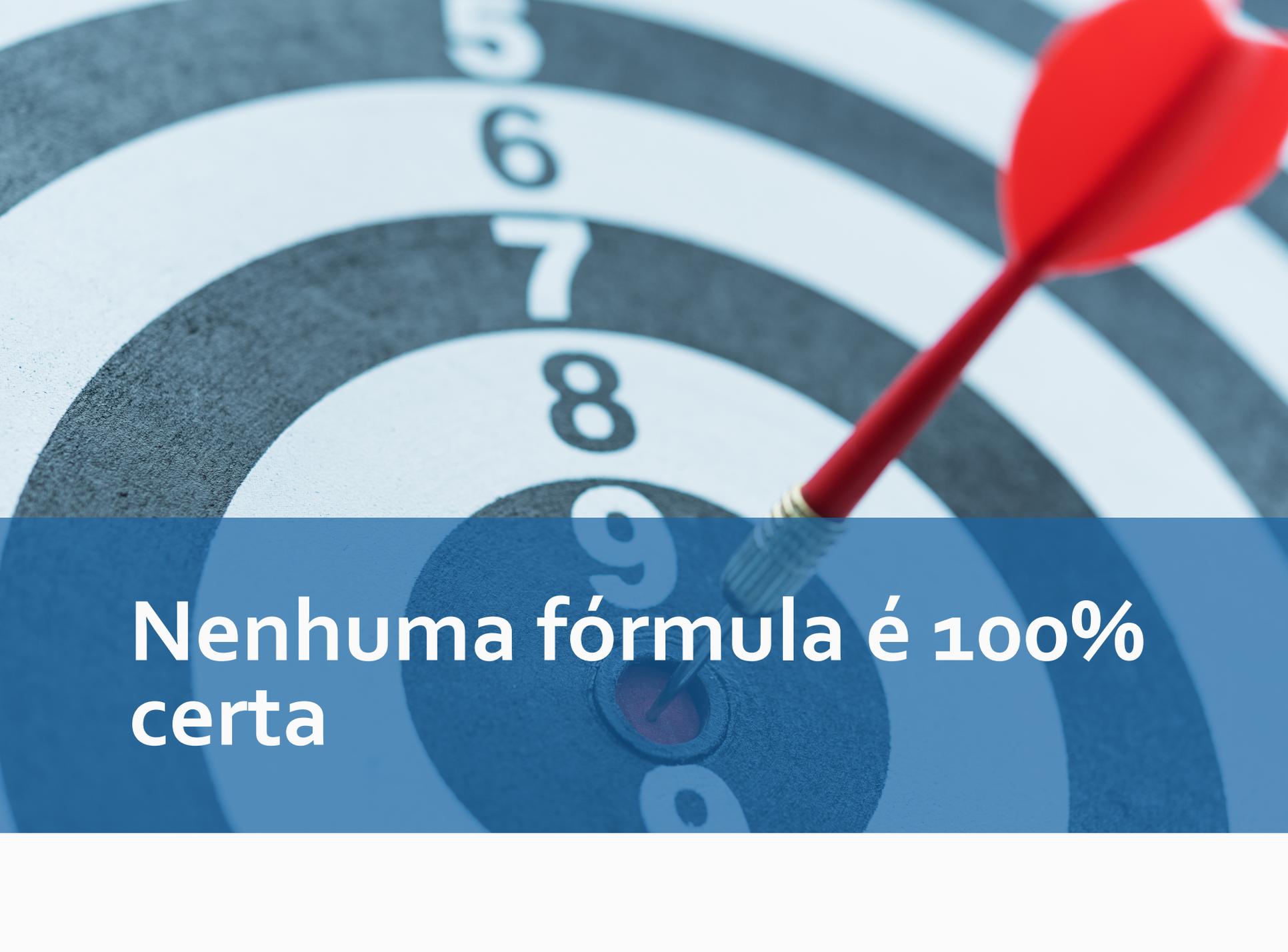
Você não precisa estar em todas as redes

Esse é um mito que atrapalha muitas empresas. No princípio, para as marcas, existia apenas o Facebook. Depois veio o Twitter e o Instagram, com propostas diferenciadas: um com mais agilidade, outro com foco em imagens. Depois o LinkedIn ganhou espaço, acompanhado pela chegada do Pinterest e Snapchat. Tudo isso sem falar no YouTube também.

Bom, o normal é que os clientes achem estranho que você não está em todas, certo? Na verdade não. Algumas empresas se enganam com as redes sociais, e acham que precisam participar de todas que surgem, quando na verdade não precisam.

Existem duas regras básicas para saber se você deve ou não estar em uma rede social. Para compreender basta se fazer duas perguntas. A primeira, “Meu público está nessa rede?” e a segunda, “Eu tenho conteúdo e vou dar conta de administrar mais um perfil?”.

Se a resposta para a primeira pergunta for negativa, já é sinal que não há tanta necessidade assim em se inscrever. Ainda assim, mesmo que o seu público esteja presente, se você não tiver conteúdo ou não conseguir administrar é melhor evitar a presença em mais uma rede social. Afinal de contas, do que adianta estar em todas e não ter presença relevante em nenhuma delas?

A close-up photograph of a dartboard. The board has concentric rings of alternating light and dark colors. Numbers 5, 6, 7, 8, and 9 are visible on the rings. A red dart with a gold ferrule is embedded in the bullseye, which is the center of the board. The background is slightly blurred, focusing attention on the dart and the bullseye.

**Nenhuma fórmula é 100%
certa**

É claro, todo profissional gostaria que existissem fórmulas que garantissem o sucesso, no entanto isso não é possível. O que existem são metodologias que tem suas particularidades e regras comuns a qualquer estratégia, mas que vão variar conforme cada negócio. Por isso, vale a pena seguir as regras, mas sempre buscando adaptar o conhecimento à realidade da sua empresa.

Sempre avalie se uma estratégia tem a ver com o seu público e o seu negócio e busque fazer algumas modificações para personalizar suas ações. O que você deve evitar é replicar a experiência de uma empresa na sua e acreditar cegamente que vai conseguir exatamente os mesmos resultados.



**Sem análise não há
estratégia**

Planejar ações é legal, criar conteúdo é muito bom, colocar em prática é melhor ainda, mas quando chega a hora de mensurar os resultados todo mundo desanima. Não analisar os resultados é um erro cometido por muita gente e que tem influência direta na sustentabilidade das ações.

Quando você não cria uma rotina de análise de dados você fica perdido, sem saber se o que está fazendo está dando certo ou não. Avaliar os resultados é essencial para validar sua estratégia e fazer as alterações necessárias para alcançar o sucesso. Se você está negligenciando essa etapa, saiba que pode perder ótimas oportunidades de melhoria.

Será que é melhor ter um botão verde ou vermelho? Esse é um bom título para o e-mail? Que imagem deve fazer mais sucesso no meu Instagram? Como falamos antes, existem algumas diretrizes nas metodologias, mas na prática, é preciso fazer muitos testes até descobrir qual o caminho certo a trilhar para a sua estratégia.



Unir os canais é essencial

Redes sociais, links patrocinados, conteúdo de blog, e-book, e-mail marketing... Canais não faltam para incrementar sua estratégia. E o melhor, não existem melhores nem piores, pois cada um tem seus objetivos e características diferentes. Então porque escolher só um se é possível fazer um pouco de tudo?

Aqui vale uma das máximas do marketing: nenhuma canal vai ser tão bom quanto vários combinados. Você pode juntar estratégias de longo prazo com as de curto prazo, as mais caras com as mais baratas e conseguir resultados muito melhores do que se direcionasse todo seu investimento para um segmento apenas.

Combinando ferramentas você também se dá a possibilidade de apurar o que funciona melhor e adaptar seu orçamento para investir mais no que der mais resultados.



Qualidade é o segredo

Independente de qual é o seu mercado, você provavelmente tem concorrentes que também estão querendo se destacar usando as redes sociais, criando blogs corporativos e investindo em campanhas digitais. Sabe o que vai te diferenciar deles? A qualidade do seu conteúdo.

Não basta apenas fazer um blog, é preciso criar o melhor blog. Ter uma página no Facebook não significa muita coisa se você não postar material interessante. Assim como estar no Instagram não vai te trazer muitos resultados se você não fizer boas fotos.

Esse é o segredo máximo da nossa lista de segredos de marketing digital para transformar sua estratégia. Afinal de contas, não importa o que você faça. Se for com qualidade, com certeza os resultados vão vir e seu negócio vai prosperar ainda mais na internet!