



Como o **marketing digital** pode atrair clientes para a sua empresa?

Já percebeu como a internet faz parte da nossa realidade? Hoje, ela é o principal meio para se comunicar e levar informação. Por ser tão necessária, **todo negócio precisa estar disponível no ambiente online**, por meio do marketing digital.

Entenda agora como essa estratégia pode ajudar a sua empresa!

O QUE É MARKETING DIGITAL?

Trata-se de um conjunto de estratégias que têm como objetivo **divulgar a marca na internet**, atraindo consumidores em mídias digitais e dispositivos móveis.

POR QUE INVESTIR?

O ambiente online proporciona um **alcance maior**, por não ter limitação geográfica. Além disso, você consegue segmentar o público com mais precisão, faz investimentos de forma otimizada e analisa os resultados em tempo real.



COMO INICIAR?

Depois de definir quais são seus resultados esperados, o próximo passo é aplicar as principais estratégias de marketing digital. Veja quais são!

Faça uma análise do negócio

Pesquise características do **ambiente interno e externo** do seu negócio para descobrir novos horizontes, identificar oportunidade de melhorias e apostar na fatia lucrativa do mercado.



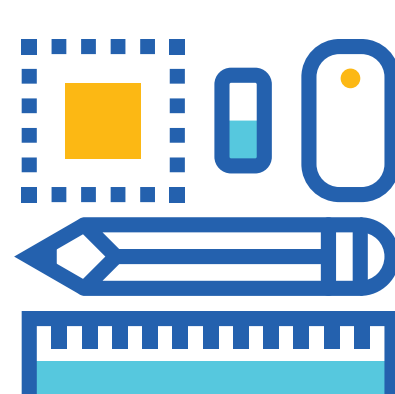
Invista em um site

O site é um canal próprio que funciona como uma **vitrine** dos seus produtos e serviços. Por isso, contrate um domínio, hospedagem e aposte num site profissional e otimizado para mobile.



Tenha um blog

O blog serve para publicar conteúdos de qualidade com o intuito de gerar autoridade e informação para o cliente, além de educar sobre seu produto ou serviço. Essa interatividade **aproxima o consumidor** da sua marca.



Aposte no Google

Por ser o maior mecanismo de buscas do mundo, o Google não poderia ficar de fora. Comece configurando o **Google Meu Negócio** e use **SEO** (otimização para mecanismos de buscas) para ranquear as páginas do seu site e blog.



Esteja nas redes sociais

As redes sociais são ótimas para **nutrir o relacionamento com o público**. Por isso, não deixe de usar canais como Facebook, Instagram, LinkedIn e YouTube, por exemplo. Você pode começar por aquelas que seu público mais utiliza.



Ao aplicar essas práticas, você posicionará seu negócio na internet, aumentará suas vendas e terá melhor custo-benefício com os investimentos em marketing!