Marketing Digital

A importância do Marketing
Digital para uma empresa está diretamente ligada a sua sobrevivência.

É possível fazer ações de
marketing e comunicação que não pesem no orçamento e que possam ser decisivas
para o crescimento de empresas que querem ser vistas, lembradas e reconhecidas
pelos seus clientes.

A grande quantidade de acessos
a internet é uma grande vitrine para as empresas independendo do seu porte. Todos

os seus produtos e serviços devem estar lá prontos para serem vistos e
lembrados.

Se você em
algum momento pensou em Marketing Digital provavelmente é porque percebeu que a
internet proporciona uma grande oportunidade para divulgar os seus produtos.

Independente
do seu tipo de negócio as estratégias online certamente podem aumentar em muito
os seus resultados.

Veja a seguir:

Atualmente
é uma prática bastante usual as pessoas passarem horas pesquisando em sites de
buscas ou em redes sociais quando querem adquirir um produto.

A internet
é movida a conteúdo, não apenas a textos. Um conteúdo também pode ter muitas
formas, um vídeo, um podcast, uma tirinha, um blog e assim por diante.

Você deve se ater a qualidade dos conteúdos a serem criados de forma que eles atinjam o seu público-alvo.

Crie conteúdos procurando se engajar nas necessidades de seus clientes.

Fiquem atentos as perguntas que você mais recebe das pessoas que vêem na loja. Anote isto, faça uma lista, a partir daí poderá criar conteúdos direcionados necessidades mais imediatas delas.

- De que material é feito este casaco?
- Este couro é sintético?
- Tem suplementos para emagrecer?
- Para que serve este produto?
- As pilhas estão incluídas?
- E outras…

As possibilidades são muitas e servem para um bazar, uma loja de roupas, uma autopeças etc.

Onde se encontra o seu público-alvo?

Ao optar por usar a internet para aumentar as suas vendas e atrair mais clientes, você

precisa saber exatamente onde estão os seus clientes.

Primeiramente crie o hábito de perguntar para eles quais as redes sociais que usam se gostam de vídeos, de fotos, de sites, de blogs e outros da internet. Ao cadastrar o seu cliente pergunte qual o seu e-mail, e se ele gostaria de receber por esta via as suas promoções.

Isto vai fornecer subsídios para seu Marketing Digital.

Parece simples, mas infelizmente muitos gestores ainda erram nessa questão. Não existe a melhor rede social, o que existe são as que o seu cliente está presente e aquelas onde ele não está.

Este conhecimento vai facilitar a sua tomada de decisão no momento de tornar as suas estratégias mais eficientes e rentáveis.

Anúncios inteligentes

Você sabia que hoje em dia é possível usar as redes sociais para fazer anúncios

segmentados?

Com um custo bastante pequeno por dia você pode fazer anúncios direcionados para pessoas de acordo com:

- A sua idade;
- Seu gênero;
- Sua região, Cidade, Estado…;
- Seus interesses específicos;
- Entre outros…

Se você tem uma loja de artigos femininos em sua cidade, por exemplo, não faz sentido gastar dinheiro anunciando para homens de outras regiões.

Com marketing digital você pode direcionar os seus anúncios somente para aquele segmento de mercado que tenham as características que são interessantes para a sua empresa. Isso certamente vai aumentar as suas chances de vendas.

Não esqueça também que a adoção do marketing digital não exclui o marketing off-line. O ideal é que estas duas formas de anúncios coexistam de forma integrada: panfletagem, ofertas e participação em eventos na sua cidade

também são
eficazes para divulgar o seu negócio.

Analise bem as suas métricas

Depois de publicar
os seus conteúdos na internet, a etapa final será analisar os resultados
obtidos.

- Qual é a participação destes conteúdos nas vendas neste mês?
- Como isto aumentou o meu Ticket Médio?
- Quantas vendas vieram de determinada rede?

Tudo isso pode
ser conseguido através de estatísticas fornecidas pelas próprias redes e ou do
histórico de suas vendas.

Essa é a
mágica do Marketing Digital: além de ser muito mais barato de fazer, ainda traz
em médio prazo resultados inesperados e desejados.

Planejamento

Não esquecer que o planejamento financeiro é à base de tudo, você só conseguirá resultados relevantes se souber qual caminho deve seguir.

Estabelecer as estratégias
e ações a serem desenvolvidas e quem serão os profissionais responsáveis por
cada função é o inicio de tudo. Ouvir a sua própria equipe ou consultar uma
agências de Marketing Digital também é um bom caminho.

Implantação

Se você não
se sente a vontade para implantar sozinho este sistema, procure ajuda. Converse
com seus amigos sobre o que esta pretendendo fazer e mais, existem na internet
varias empresas que prestam serviço neste segmento de mercado.

A Splan Manager não é uma empresa de Marketing Digital, mas ela certamente vai lhe ajudar na gestão de sua empresa no controle de suas vendas e estoque.