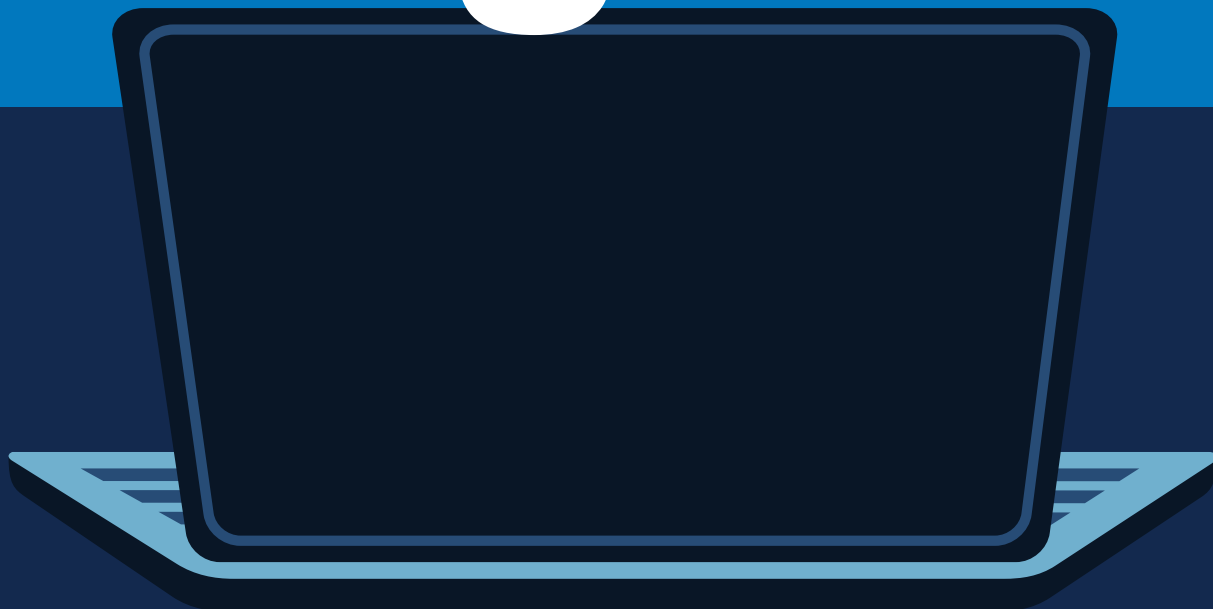




Marketing Digital



sumário

- 01 INTRODUÇÃO
- 02 O QUE É MARKETING DIGITAL?
- 03 POR QUE É IMPORTANTE INVESTIR?
- 04 QUAIS SÃO OS MAIORES ERROS NO MARKETING DIGITAL
- 05 QUAIS AS VANTAGENS DO MARKETING DIGITAL
- 06 REDES SOCIAIS: COMO USAR?
- 07 EMAIL MARKETING
- 08 MARKETING DE CONTEÚDO
- 09 MÍDIA PAGA
- 10 CONCLUSÃO

1 INTRODUÇÃO

Desde o momento em que aconteceu a primeira interação comercial entre as pessoas que o marketing existe. Com o tempo, o mercado foi se desenvolvendo, as relações comerciais de compra e venda, passaram a ficar mais estabelecidas, e naturalmente outras disciplinas evoluíram junto com essa parte do mercado.

Assim como outras tantas áreas envolvidas nesse contexto, o marketing é uma daquelas que ao longo do tempo teve que ir se adaptando a todas as revoluções pelas quais o mercado passou – e ainda passa.

Com o crescimento da internet e a popularização dela enquanto meio de comunicação e fonte de informação, naturalmente as empresas migraram partes de seus esforços para o ambiente digital, e consequentemente o marketing precisou novamente se adaptar a um contexto totalmente novo.

Nesse momento foi surgindo uma metodologia conhecida como marketing digital e que engloba todo o conhecimento do marketing aplicado ao cenário digital.

Não há fórmula mágica. Para dar resultado, o Marketing Digital exige bastante trabalho, disciplina e consistência. No entanto permite, mesmo com um investimento financeiro pequeno, construir um canal de vendas escalável, sustentável e previsível.

Nosso objetivo com esse e-book é apresentar a você tudo o que é necessário saber para entender o tal marketing digital.

Vamos lá?





O QUE É MARKETING DIGITAL?

2

O QUE É MARKETING DIGITAL

Marketing Digital é um conceito tão presente em nossas vidas, que parece ter sempre existido, apesar de ter sido criado apenas há pouco mais de 20 anos.

Mas e o que é o Marketing Digital exatamente?

“Marketing Digital é a reunião de estratégias de marketing, com o intuito de identificar e satisfazer as necessidades dos consumidores, porém feito de forma online.”

Inclusive, esta vertente do marketing não é uma exclusividade de negócios online ou de blogs e sites, mas também bastante utilizado para promover negócios físicos.

O Marketing Digital envolve algumas atividades como:

- ✓ Gerar valor através do Marketing de Conteúdo;
- ✓ Criar relacionamento com audiência através do Email Marketing;
- ✓ Aumentar alcance usando SEO (Search Engine Optimization);
- ✓ Melhorar o lado social através da Gestão de Mídias Sociais;
- ✓ Construção e manutenção de blog e/ou site;
- ✓ Produção de vídeos e outros materiais visuais.

O maior diferencial do Marketing Online é que não é você ou sua empresa que irão atrás dos consumidores, mas justamente o contrário. Você precisa dar um motivo para que as pessoas cheguem até você. E como?

Gerando real valor através da produção de conteúdo de qualidade.

Outra característica típica do Marketing Online é o baixo investimento, especialmente se comparado com as mídias tradicionais como televisão, rádio ou jornais e revistas.

Além de claro ser muito mais fácil de mensurar os resultados de todo investimento.

Apostar no Marketing Digital é a garantia de sucesso do seu empreendimento, seja ele online ou não.



**POR QUE É
IMPORTANTE
INVESTIR?**

3

POR QUE É IMPORTANTE INVESTIR?

A dúvida que ainda persiste em muitos empreendedores se o marketing digital é realmente tão efetivo quanto falam. **A resposta é SIM!**

Ele é efetivo, principalmente porque permite que você acompanhe o desempenho de cada ação minuto a minuto, tendo o poder de decisão imediato sobre o cancelamento do envio de um e-mail marketing.

Ou sobre o reforço dos investimentos em uma campanha de links patrocinados, por exemplo. Mas as vantagens do marketing digital não param por aí:

- ✓ O marketing digital é mais barato do que o marketing tradicional, pois se utiliza de muitas ferramentas gratuitas ou de baixo custo, como as que veremos neste e-book;
- ✓ Tem um alcance muito maior, pois conta com a internet como plataforma de distribuição e visibilidade;
- ✓ Ele te dá maior flexibilidade para agir sobre as suas estratégias, readequando-as sempre que necessário para atingir resultados melhores;
- ✓ Ele possui um controle muito maior sobre os resultados que você obtém, através de ferramentas específicas de mensuração e análise de dados;
- ✓ Ele é pessoal, acontece em tempo real e eleva o interesse das pessoas sobre a sua empresa.



POR QUE É IMPORTANTE INVESTIR?

As vantagens do marketing digital são tantas que poderíamos escrever uma lista gigantesca aqui.

Mas à medida que você for se familiarizando às estratégias e aprendendo com os erros (sim, erros acontecem também) você mesmo poderá listar esses benefícios para outras pessoas.

Quem sabe até compartilhar no seu blog corporativo o que você aprendeu ao implementar o marketing digital na sua empresa.

Por falar em erros, que tal conhecer os erros mais comuns no marketing digital?

Livre-se deles antes mesmo de começar!



A close-up photograph of a man with a dark beard and round glasses, sticking his tongue out in a playful or mischievous expression. He is wearing a red and white striped shirt. The background is a textured, light-colored wall.

QUAIS SÃO OS MAIORES ERROS NO MARKETING DIGITAL

4

QUAIS SÃO OS MAIORES ERROS NO MARKETING DIGITAL

Errar no marketing digital é normal, desde que você esteja testando novas estratégias e buscando melhorar ainda mais a experiência dos seus clientes com a sua marca.

O que não pode acontecer são os erros que já foram cometidos e registrados pelos outros, pois esse você já deve conhecer de antemão.

Eis alguns deles:

- ✔ Não segmentar o seu público;
- ✔ Não acompanhar os seus resultados;
- ✔ Não obter o consentimento das pessoas para enviar e-mail marketing;
- ✔ Criar perfis nas redes sociais ao invés de fan pages;
- ✔ Não interagir com o seu público;
- ✔ Não ser relevante nos conteúdos produzidos;
- ✔ Colocar o foco no seu produto ou serviço e não no cliente;
- ✔ Manter uma linguagem corporativa e pouco próxima do seu cliente;
- ✔ Não otimizar seus canais de comunicação com estratégias de SEO;
- ✔ Não investir no design responsivo.

Para cada erro listado aqui, podemos criar uma lista de desdobramentos e problemas que você enfrentará.

Ao não segmentar o seu público, por exemplo, você está atirando no escuro, deixando de aproveitar todo o potencial de assertividade do marketing digital na hora de captar leads e clientes qualificados.

Para ficar inteirado desses desdobramentos e como evitar cada um desses erros, fique atento ao nosso blog, trazemos conteúdos novos a esse respeito a todo instante!



QUAIS AS VANTAGENS DO MARKETING DIGITAL

5

QUAIS AS VANTAGENS DO MARKETING DIGITAL

Assim como qualquer metodologia que começa a crescer e ganhar adeptos, não é à toa que o marketing digital cresce rapidamente e cada dia mais.

Isso pode ser explicado em partes pelo crescimento constante na quantidade de usuários conectados, mas além deste ponto há também algumas questões técnicas que justificam as vantagens do marketing digital. Veja só.

ALCANCE MUNDIAL

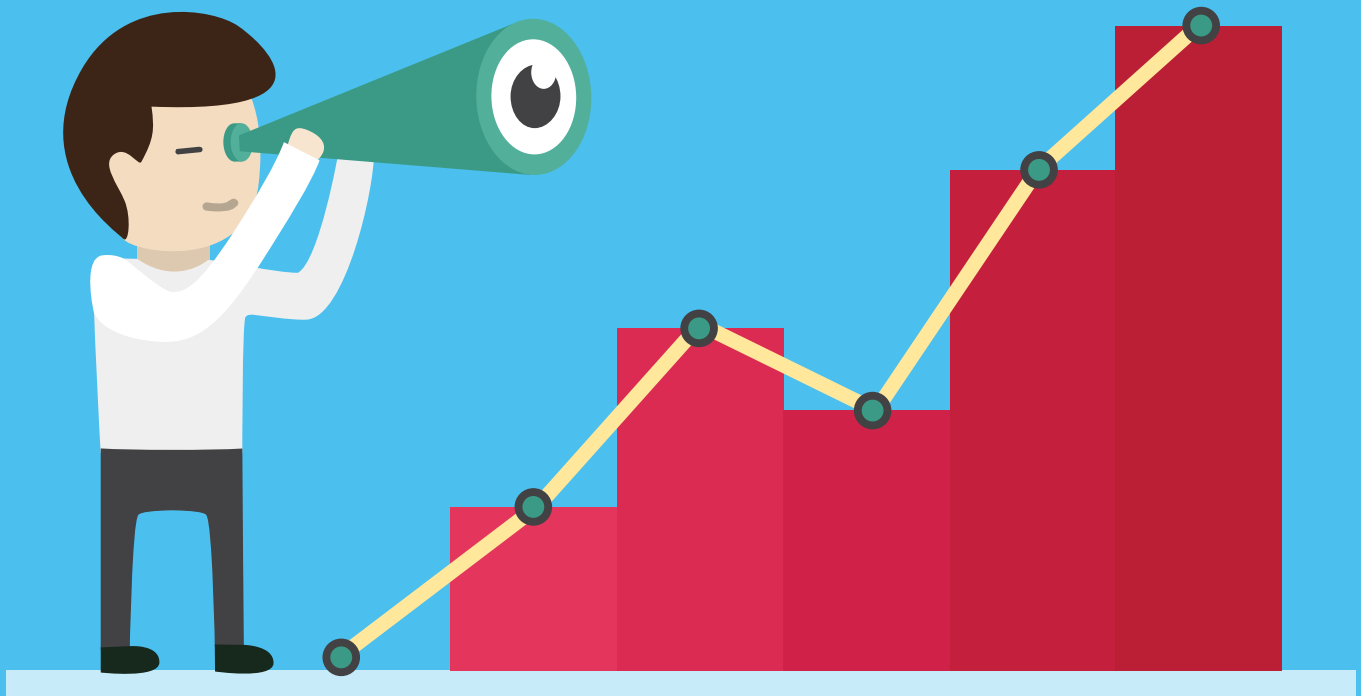
A base de qualquer campanha de marketing é a frequência com que ela trabalha e o alcance das ações executadas. Se lembrarmos dos famosos 4Ps do Marketing, vamos ver que um deles é a Praça, que está diretamente ligada ao local de veiculação e ao alcance. Quando a campanha é offline este alcance é limitada pela posição geográfica das ações, sejam elas placas, panfletos ou outdoors. Quando vamos para meios eletrônicos, como rádio e TV, este alcance já aumenta, mas ainda assim fica limitado ao espectro de transmissão da emissora, e o custo é alto e diretamente proporcional ao alcance da veiculação.



QUAIS AS VANTAGENS DO MARKETING DIGITAL

MÉTRICAS

Sem dúvida alguma, uma das principais vantagens do marketing digital perante outras formas de comunicação: na internet absolutamente tudo pode ser mensurado. Enquanto em outros meios a mensuração dos resultados precisa ser feito de uma forma não-absoluta. Na internet a tecnologia permite que seja mensurado não só o resultado, mas também a forma como os usuários interagem com a iniciativa de marketing digital. Esse trabalho gera dados, que quando analisados vão trazer insights para melhorias das campanhas, além de permitir um melhor cálculo do retorno sobre o valor investido nas campanhas.



DINAMISMO DO TEMPO REAL

Falando sobre a mensuração, uma das consequências naturais desse trabalho com as métricas é o surgimento de ideias para melhorias das campanhas. Outra clara vantagem do marketing digital é que as plataformas permitem que sejam feitas alterações em tempo real, evitando que as empresas desperdicem orçamento com iniciativas que não estão trazendo resultados. Enquanto uma peça publicitária de TV não pode ser alterada depois de veiculada, um anúncio pago no Facebook, por exemplo, pode ser alterado a qualquer momento.

QUAIS AS VANTAGENS DO MARKETING DIGITAL

SEGMENTAÇÃO DA AUDIÊNCIA

O alcance está diretamente ligado com o público-alvo que a campanha quer atingir para ter resultado. Outra vantagem do marketing digital perante outras mídias é que ele permite que a audiência seja segmentada não só pelas características básicas da publicidade – localização, idade, gênero e etc – mas também pelos seus gostos, hábitos, fase da vida, atuação profissional, hábitos de compra, entre outras questões que as pessoas compartilham na web.

INTERATIVIDADE

Por fim, podemos destacar a interatividade como uma grande vantagem do marketing digital para as empresas. Diferente de outros meios que atuam em uma via só onde apenas a empresa é emissora da mensagem, na internet os usuários também podem ser emissores, e não apenas receptores. Isso significa que a web abre um novo espaço na comunicação com infinitas possibilidades e interações muito mais ricas e construtivas entre empresas e clientes. A proximidade com o consumidor acaba ajudando a empresa que passa a conhecer muito melhor quem são seus clientes e com isso pode criar ações de marketing muito mais eficientes.





REDES SOCIAIS

6

REDES SOCIAIS

COMO USAR?

Cada vez mais comuns no dia a dia das empresas, as redes sociais têm a missão de aumentar o alcance da marca e engajar clientes, direcionando o tráfego para outras ferramentas que farão a conversão.

Sendo assim, para usar as redes sociais e todo o seu potencial, não deixe de compartilhar o conteúdo do seu blog nas suas fan pages, estimulando a interação dos seus seguidores com chamadas instigantes e provocativas.

Responda à cada interação com um tom amigável e não deixe de cuidar para que comentários negativos fujam ao controle.

Sempre que houver qualquer indício de problema, leve a conversa para o particular e cuide para que o usuário seja tratado da melhor forma possível.

Mostre que sua empresa está sempre pronta para responder à sua audiência e crie relacionamentos duradouros!





EMAIL MARKETING

7

EMAIL MARKETING

Nos primórdios da internet, o e-mail era a principal – se não a única – ferramenta de comunicação.

Com o tempo as empresas foram descobrindo, e como acontece com toda a nova descoberta, nem todos estavam usando da maneira correta.

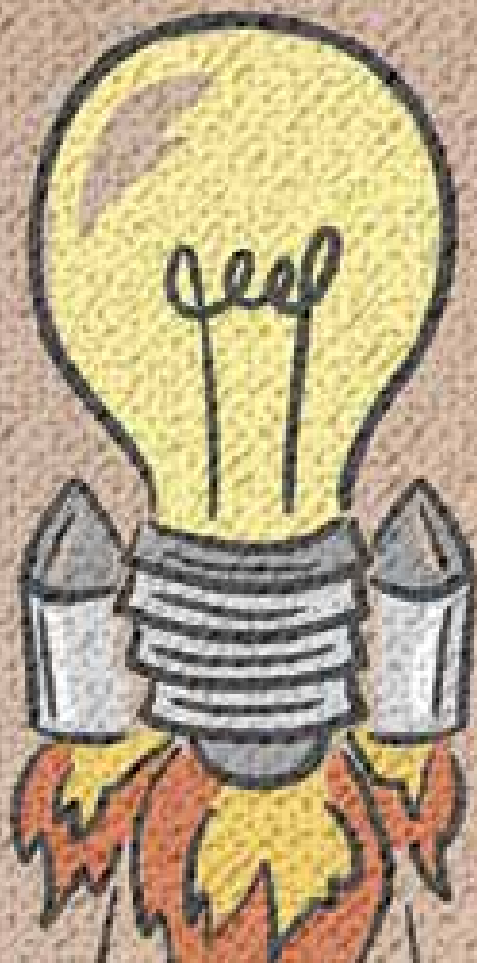
Com isso, durante um tempo o e-mail marketing passou a ser discriminado por muitas empresas e consultorias de marketing digital, na maioria dos casos motivados pelo excesso de casos de spam e uso indevido.

Acontece que com o surgimento do inbound marketing e o consequente amadurecimento do mercado, há alguns anos o e-mail voltou a ser uma boa ferramenta de marketing.

Em geral uma campanha de e-mail marketing pode seguir dois caminhos: a nutrição de leads com conteúdo ou o envio de ofertas exclusivas – no segundo caso, mais comum em lojas virtuais.

É um dos únicos casos do marketing digital onde a audiência é de propriedade da empresa, que conseguiu que as pessoas permitissem fornecer seu contato.





MARKETING DE CONTEÚDO

8



MARKETING DE CONTEÚDO

As pessoas normalmente acessam a web em busca de informação, sobre os mais variados temas.

É neste cenário que surge o marketing de conteúdo enquanto estratégia, já que ele prevê a criação e o compartilhamento de conteúdos úteis e relevantes para um público-alvo específico.

Como a base é o compartilhamento do conhecimento adquirido pela equipe durante a operação do negócio, o resultado de um trabalho como esse é um ganho de credibilidade e respeito do mercado pela empresa, que se torna referência no seu segmento de atuação.



The background is a complex abstract composition. It features a grid of squares in various shades of brown, tan, and grey. Overlaid on this grid are several circular and rectangular shapes. A large red rectangle is positioned on the left side. A large green circle is on the right side, containing a white icon of a presentation board with a line graph. Above the red rectangle is a smaller orange circle containing a white icon of a calendar. To the right of the orange circle is a teal circle containing a white icon of a cloud. In the bottom right corner, there is a white icon of a shirt. The overall aesthetic is modern and graphic.

MÍDIAS PAGAS

9

MÍDIAS PAGAS

Assim como em qualquer meio de comunicação, na internet também existe a possibilidade de pagar para ter seu anúncio exibido em diferentes plataformas.

Na web essa estratégia é conhecida como mídia paga, e pode se dividir em publicidade de busca, mídia display, mídia social e anúncios nativos.

A primeira é aquela em que a empresa paga para exibir seu anúncio nos buscadores;

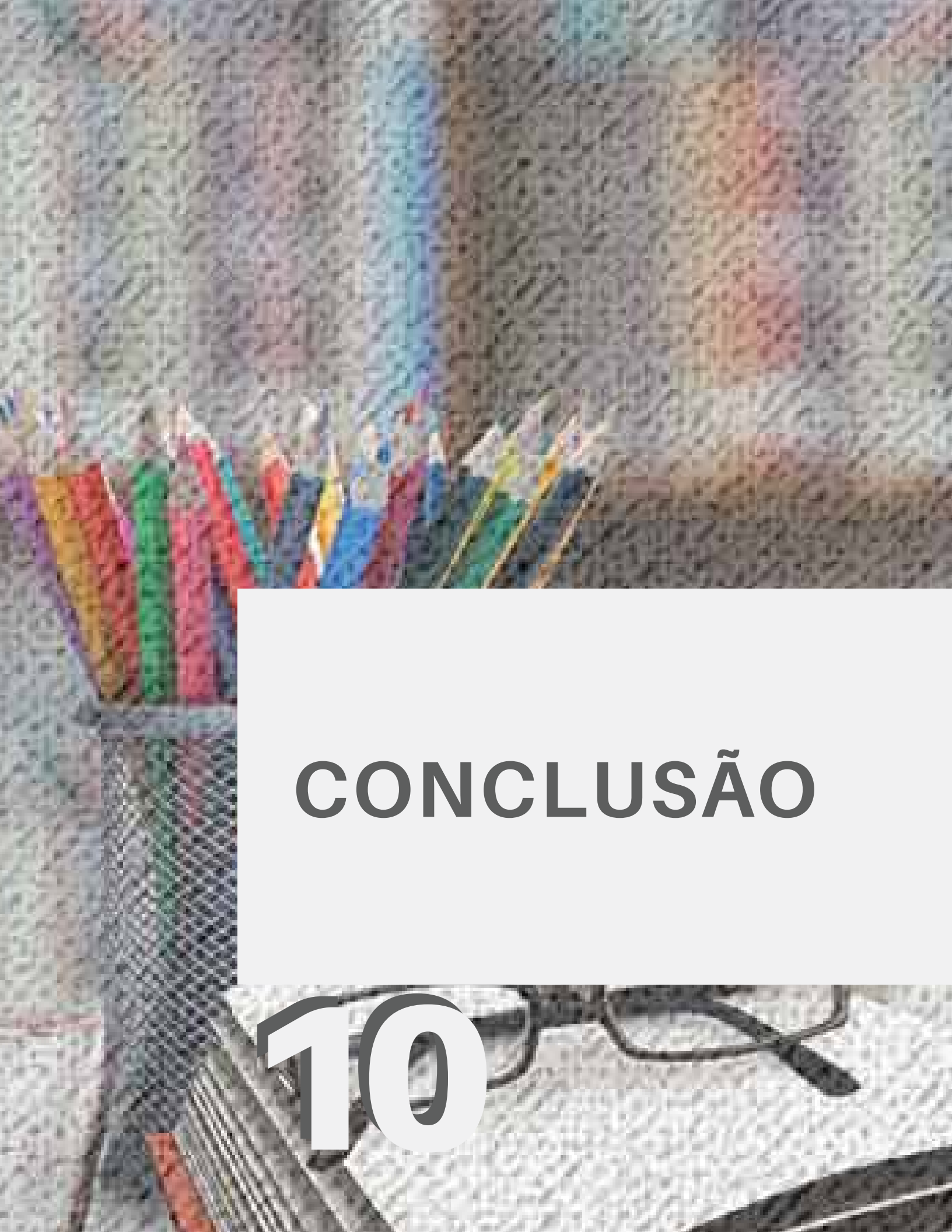
No segundo caso a compra de mídia é por banners e anúncios gráficos em sites e portais;

A mídia social consiste no pagamento para promoção de posts nas redes sociais para aumentar o alcance;

E por fim os anúncios nativos, que é quando a empresa paga para ter uma pauta sua publicada em um site de conteúdo.

São diversas frentes disponíveis, mas não necessariamente sua empresa precisa estar presente em todas.

Assim como as mídias sociais, é preciso avaliar com calma o objetivo da sua empresa com a campanha para escolher em qual opção investir.



CONCLUSÃO

10

CONCLUSÃO

O Marketing Digital mistura arte e ciência, dados concretos e emoção. Nenhuma estratégia eficaz é baseada apenas em intuições, mas sim em métricas e análises, já bem mais facilmente obtidas na era do Marketing Online.

No entanto, o segredo estará em unir os dados coletados, como números de cliques, de emails cadastrados, de como os usuários gastam seu tempo em seu site e a partir disso conseguir criar estratégias para alcançar essas pessoas.

Descobrir como é o comportamento do consumidor e fazer uma conexão emocional através de conteúdo, design e mídias sociais, baseado naquilo que foi coletado em estudos.

Esse é o segredo.

Conclusão: você está pronto para atuar no novo mundo do Marketing Digital?

SOBRE A TECNOCORP

Tecnocorp está no mercado desde 2002, oferecemos recursos de tecnologia, internet e publicidade para o seu negócio. Focado nas empresas.

Somos uma empresa que atua nas áreas de Marketing Digital e TI. Nosso foco é introduzir nas empresas de pequenas e médias o mundo do marketing digital.

Utilizamos as ferramentas mais relevantes nesse cenário, com foco em criação de presença online e resultados para nossos clientes dentro do âmbito digital. Além disso, trabalhamos com diversas tecnologias e plataformas.

Isso tudo para entregar projetos envolvendo formulários eletrônicos, gestão de conteúdo web e diversas outras soluções com uma metodologia estruturada e focada na qualidade.



NOVAS IDEIAS

**LEVAM A NOVOS
CAMINHOS**

**DE POSSIBILIDADES QUE CRUZAM
PONTES PARA OUTROS LUGARES**



/tecnocorp



@tecnocorp.tecnologia



contato@tecnocorp.com.br

www.tecnocorp.com.br
11 4623-1203 | 11 2809-5489