Conceito

Marketing Digital é o conjunto de atividades que uma empresa (ou pessoa) executa online com o objetivo de atrair novos negócios, criar relacionamentos e desenvolver uma identidade de marca

Marketing Digital é a promoção de produtos ou marcas por meio de mídias digitais.

Ele é uma das principais maneiras que as empresas têm para se comunicar com o público de forma direta, personalizada e no momento certo

8 ps Do Marketing Digital

1.Pesquisa

A Pesquisa é responsável pelo estudo do perfil do consumidor e seu comportamento na internet. Entender as motivações, tendências e comportamentos é fundamental para conhecer e definir seu público-alvo e orientar as ações de marketing digital.

2.Planejamento

Agora que você já tem os dados e estatísticas do perfil do seu consumidor, é hora de planejar. O que será publicado? Para quem? Quando será enviado? Que dia, que horário? Em quais redes (Facebook, Instagram, Linkedin, Blog,…)? Terá posts patrocinados?

3.Produção

Aqui não falamos de produção de produtos, mas da própria estratégia, de tornar o planejamento algo tangível, de sair do papel e colocar em prática. Aqui falamos dos canais e das ferramentas do marketing digital que tornarão o que foi planejado possível: sites, blogs, redes sociais, automação, SEO, Google Ads, Facebook Ads.

4.Publicação

Esse é o momento de ativação do seu projeto, a fase das publicações. E ao pensar na publicação, foque no marketing de conteúdo, que traz resultados consideráveis de geração de leads. Produza conteúdos que interessem ao seu público/persona. Isso irá aproximá-lo da marca

5.Promoção

O quinto P do Marketing Digital não fala de Promoção no sentido de baixar preços, mas sim, de promover a marca. Para isso, investir em mídia patrocinada pode gerar bons resultados para as suas publicações. Na sua estratégia, considere o Google Ads, Facebook Ads e Linkedin Ads.Promova sua marca sempre que puder, e não esqueça que para criar um relacionamento duradouro e saudável com seus clientes,

é mais interessante promover o conteúdo que produtos e serviços. Ou seja, primeiro atraia-o pelo que você diz e depois pelo que você vende.

6.Propagação

No P da Propagação, é hora de viralizar suas campanhas. Já ouviu falar que o melhor marketing é o boca a boca, não é? Pois aqui a diferença é que esse boca a boca se tornou virtual.

Aproveite e incentive a sua persona a propagar as suas campanhas. As redes sociais oferecem inúmeras possibilidades para isso. Analise o conteúdo que você pode gerar e escolha as redes que mais se encaixam a ele.

Importe-se com a experiência que seu cliente terá, desde o atendimento até o pós-venda.

7.Personalização

Nada torna um cliente mais próximo de uma marca do que a personalização. E personalização traz a fidelização. Como? O público começa a se identificar e se reconhecer com o conteúdo e passa a ver a marca com familiaridade e confiança. Isso ajuda a aumentar a interação e engajamento da sua marca na web, como nas redes sociais, blogs e sites, fazendo com que ela cresça e seja beneficiada pelos algoritmos dos buscadores e das próprias redes.

8.Precisão

No Marketing Digital, uma das maiores vantagens é a possibilidade de mensurar o resultado de cada ação. Por isso, o P da Precisão avalia os resultados das estratégias realizadas. Para isso, usam-se KPIs (que em português significa indicadores-chave de performance). São métricas que avaliam o sucesso ou fracasso de determinada ação. Alguns dos KPIs mais usados para avaliar a performance de campanhas são o ROI (retorno sobre investimento), o custo por lead, o tíquete médio e taxas de conversão.