



Como
aumentar
suas vendas

NA INTERNET E NAS MÍDIAS SOCIAIS



Como aumentar suas vendas na internet e nas mídias sociais

Ferramentas de marketing digital e mídia digital podem ajudá-lo a **aumentar suas vendas**. Isso mesmo! Para tanto, é muito importante saber definir e adotar as melhores ações estratégicas de marketing, usando a **internet e as mídias sociais**.

Ao contrário do que muitas pessoas pensam, o significado de marketing não é somente vender, fazer propaganda, ou divulgação. O marketing trabalha com a geração de valor unida à percepção dos diferentes tipos de consumidores sobre o custo-benefício que a empresa oferece, mediante uma série de estratégias, canais e metodologias adaptadas constantemente às transformações sociais.

Podemos dizer que o marketing:

- Aborda um conjunto de técnicas capazes de identificar as **necessidades e desejos não atendidos** de um determinado **público-alvo**;
- Tem o objetivo de oferecer bens ou serviços que supram essas faltas;
- Engloba estratégias de **comunicação** e de **vendas** que buscam superar a concorrência.

Alguma dúvida de que para dominar o mercado é preciso dominar essa ciência?



Na prática!

Acesse o link abaixo e veja este case, que mostra como a Havaianas construiu uma marca global.

<https://www.estudioroxo.com.br/como-havaianas-construiu-uma-marca-global/>



Para descontrair, veja algumas propagandas antigas da Havaianas. Basta acessar os links abaixo:

<https://www.youtube.com/watch?v=ftRT5Bji30A&feature=youtu.be>

<https://www.youtube.com/watch?v=BdBX7NQS8aU&feature=youtu.be>

Marketing digital e mídias digitais

Mas afinal, o que são marketing digital e mídias digitais?

Marketing digital é um conjunto de atividades, informações e ações de uma pessoa ou empresa que são executadas online, ou seja, através dos diversos meios digitais disponíveis.

E qual a finalidade destas ações?

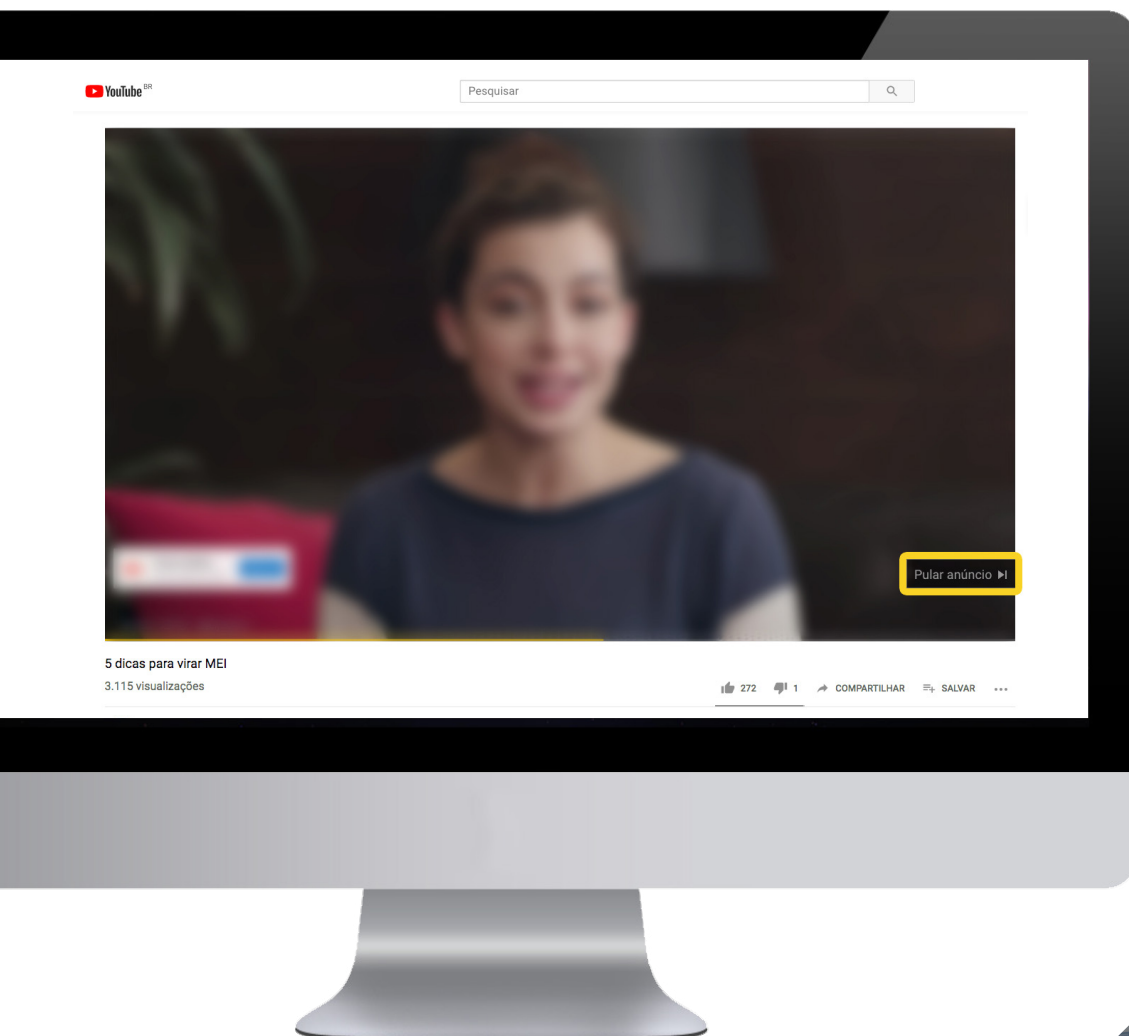
- **Atrair novos negócios.**
- **Criar relacionamentos.**
- **Desenvolver uma identidade de marca.**
- **Promover empresas e produtos.**



Atenção aqui!

Diferentemente do marketing tradicional, o marketing digital envolve somente o uso de canais online e métodos que permitem a análise dos resultados em tempo real. Entre as suas principais estratégias estão SEO, inbound marketing, marketing de conteúdo, email marketing e redes sociais.

Já as **mídias digitais** referem-se a toda **comunicação feita por meio da Internet**. Banners em sites, anúncios em redes sociais, comerciais que antecedem vídeos no YouTube são alguns exemplos.



Criar conteúdo para blogs e sites também faz parte do processo de criação nas mídias digitais. Essas ações **estreitam o relacionamento com usuários**, algo muito importante quando falamos de redes sociais.



Internet

Aumentando as vendas pela internet

Entenda que aumentar as vendas usando a internet não é uma tarefa fácil. Isso porque não existem regras claras a serem seguidas.

Para conquistar novos clientes, não basta criar de um site com layout agradável, fácil de navegar e que ofereça produtos de boa qualidade.

Conheça algumas **boas práticas** que fazem a diferença nesse processo:



Monitore o comportamento do cliente no site. Isso permite que se conheça com mais precisão o perfil da pessoa, desde o primeiro acesso até a conclusão da compra.



Invista em publicidade direcionada aos potenciais clientes, fazendo ofertas segmentadas. Para tanto, conheça o comportamento e as preferências do cliente.



Adote o marketing de conteúdo oferecendo materiais ricos de informações, como e-books, planilhas, artigos e infográficos que façam o cliente reconhecer sua marca como autoridade naquele assunto. Emails dos usuários também podem ser utilizados no email marketing, ajudando a criar um relacionamento.



Estabeleça parcerias com outras empresas do mesmo segmento. Essa estratégia é conhecida como comarketing e traz benefícios para todos os envolvidos. Como fazer isso? Postando em blogs dos parceiros, elaborando e-books em conjunto, enviando campanhas de email marketing para os contatos de ambas as empresas oferecendo promoções direcionadas aos mesmos públicos.

Otimizando as ações online para impulsionar vendas

As diferentes ações de marketing adotadas devem estar diretamente relacionadas às chances de **aumentar as buscas online para o seu negócio**. Portanto, gerar bom tráfego na internet aumenta a possibilidade de realizar um número maior de vendas.

Mecanismo de busca

Um conjunto de medidas podem ser implementadas para melhorar a posição nos sites de busca, como Google, Bing e Yahoo.



Na prática!

Trabalhe com palavras-chave que se relacionem com seu negócio e que tenham um grande volume de pesquisas, baixa concorrência e que estejam ligadas ao seu conteúdo.

Essas são estratégias para **aproximar o usuário** que faz uma busca sobre determinado tema.

Por exemplo, se você vende biojoias, é importante que o tráfego no seu site seja de pessoas que querem comprar biojoias, não de quem busca dicas de como fazer biojoias.

Ter um blog e publicar com frequência

Um blog bem elaborado facilita a interação com o usuário. Se você considerar que seu conteúdo pode ser compartilhado por outras pessoas nas redes sociais, é possível visualizar o **maior alcance** dessas informações, o que pode lhe garantir um número maior de visitas em seu site pessoal ou na página da sua empresa. Além do mais, o blog **evidencia a marca**, que vai aparecer com mais destaque nos mecanismos de busca.



Mídias sociais

Crie contas nas diversas mídias sociais: Facebook, Twitter, Google+, Pinterest, Instagram, YouTube. É muito importante oferecer **conteúdo relevante** em cada um deles.



Atenção aqui!

Os usuários podem utilizar esses meios para reclamar, elogiar, sugerir, perguntar. Portanto, é fundamental que você esteja preparado para responder e, principalmente, lidar com as reclamações.

Google Ads

Por meio dessa ferramenta é possível publicar anúncios no Google. Esses anúncios são visualizados somente por pessoas interessadas em serviços ou produtos oferecidos por você, gerando **tráfego de alta qualidade**.



Mercado Livre

Anúncios patrocinados no Mercado Livre aparecem aos usuários que buscam produtos relacionados aos que você vende por meio da ferramenta **MercadoAds**.

WhatsApp para negócios

O **WhatsApp para negócios** é uma versão gratuita do aplicativo, disponível para download e desenvolvida para **pequenas empresas e negócios individuais**.



As principais funcionalidades são:

- Conversar com clientes e fornecedores, fazer chamadas de áudio ou vídeo e fechar vendas.
- Possibilidade de usar o telefone fixo em vez de um celular para registro.
- Interface diferenciada que sugere mensagens automáticas como resposta. Por exemplo: "Olá! Como posso ajudar?"
- Utilização de métricas que informam os números de mensagens enviadas, entregues, recebidas e lidas.
- Criação de etiquetas para marcar clientes que estão, por exemplo, com pagamento pendente ou pedido encaminhado.

Mídias sociais

As **mídias sociais** são todos os canais ou ferramentas online que possibilitam divulgar conteúdo e mensagens de forma **descentralizada**, permitindo interação com outras pessoas.

Através dessas mídias, é possível **produzir, divulgar e compartilhar** informações e imagens de muitos para muitos.

Cabe destacar que, quando se trata de mídias sociais, a função “relacionamento” fica em segundo plano. Um ótimo exemplo de mídia social são os blogs. Ao mesmo tempo em que conteúdos e imagens são compartilhados, existe também uma interação com outros usuários, por meio das sessões de comentários, likes, respostas etc.

Já as **redes sociais** estão diretamente ligadas ao relacionamento. São estruturas compostas por participantes ou empresas que compartilham ideias e interesses em comum.



Para refletir

Ao contrário do que muitos pensam, as redes sociais não acontecem somente de forma virtual. Aliás, elas sempre estiveram presentes na sociedade desde que o mundo é mundo. Agora, dentro do espaço virtual, temos as redes sociais digitais. Elas exercem a mesma função das redes sociais tradicionais, porém de forma digital.



Como aumentar as vendas pelas redes sociais

As redes sociais escolhidas pela empresa precisam ser monitoradas constantemente, ter sempre novas postagens e campanhas e, principalmente, novas interações com o público-alvo. Isso tornará a empresa uma excelente referência e, conseqüentemente, trará bons resultados.

Veja algumas dicas:



Dica nº 1

É essencial **saber quem são os potenciais clientes**. Quais são as necessidades deles, o que desejam, onde estão e como fazer para se comunicar com eles. Essas informações são imprescindíveis para que seja possível criar estratégias eficientes. Elas trarão dados muito mais assertivos, terão menos custos e pouco uso de tempo, além de estreitar relacionamentos.



Dica nº 2

Não é possível impulsionar uma rede social deixando-a parada. Saiba que um conteúdo postado há três dias já é considerado antigo. Dessa forma, é importante **manter uma rotina de postagens**.



Atenção aqui!

É fundamental que você entenda que a quantidade de postagens deve ser definida de forma equilibrada. Atenção para não se tornar aquela pessoa desagradável que “faz chover” postagens a todo instante.



Dica nº 3

Interaja o tempo todo, respondendo toda vez que alguém deixar um comentário, uma dúvida, um elogio, uma crítica. Faça seu público comentar, ajudar nas respostas, compartilhar, curtir. Essas ações fortalecem a marca.



Atenção aqui!

Analizando o alcance das ações de uma publicação, é possível identificar o que mais envolve o usuário. Essas informações podem ser utilizadas para gerar maior engajamento entre as pessoas e a empresa. Mas, atenção! As métricas que merecem total atenção são aquelas que auxiliam na tomada de decisões. Ou seja, likes não são relevantes para tomar decisões. Não deixam de ser úteis, porém são os compartilhamentos e os comentários que colaboram muito mais com o impacto das postagens.

Dica nº 4

Crie concursos, campanhas, promoções. Faça com que seu público participe e compartilhe com mais pessoas. Este envolvimento é imprescindível para atrair mais pessoas.



Instagram e Instagram para empresas

O **Instagram** é uma excelente ferramenta gratuita de marketing que pode auxiliar no aumento de vendas. Com mais de 1 bilhão de usuários ativos no mundo, cabe ressaltar que o Brasil é o segundo país com mais usuários, atrás apenas dos EUA.



Consolidado entre as empresas, o Instagram tornou-se uma ferramenta de marketing indispensável para quem precisa **elaborar estratégias de posicionamento de marca** e deseja que **imagens atraentes e relevantes** disseminem sua mensagem. Isso contribui com a melhoria no relacionamento da empresa com seus clientes.

Veja algumas dicas:

- Defina o número de postagens diárias e os melhores horários.
- Use #hashtags.
- Atraia seguidores pesquisando as hashtags relacionadas aos produtos ou serviços que sua empresa vende.
- Analise o que as outras empresas estão praticando para se inspirar. Faça comparações, pesquise no perfil do concorrente quem são os seguidores em potencial e os adicione à sua conta.
- Apesar de ainda ser um trabalho manual, você precisa seguir para ser seguido. Portanto, siga usuários que, potencialmente, sigam de volta. Para isso, use as #hashtags.
- Realize ações promocionais ampliando o alcance do seu perfil.

Instagram para empresas

O **Instagram para empresas** é um conjunto de ferramentas que permite que a empresa tenha um **perfil comercial** nessa rede social.

Com esse perfil, é possível fazer anúncios e acessar dados dos seguidores na rede social, como gênero, idade, localização e horários em que as pessoas mais acessam o aplicativo, bem como o alcance e o envolvimento das publicações.

Ele é formado por um conjunto de três novas possibilidades: **perfis empresariais, posts patrocinados e métricas**, que fornecem informações sobre quem segue você e quais postagens se destacam mais que outras.



Na prática!

Para usufruir deste aplicativo, a empresa precisa ter uma **fanpage no Facebook** conectada a um perfil no Instagram com, pelo menos, **100 seguidores**.

Com esse perfil comercial é possível determinar a forma com que os clientes entram em contato com a empresa – por email, telefone ou mensagem. Para isso, basta clicar no botão de contato, e também aparecerá o endereço da empresa.

Como fazer?

Vamos a um passo a passo:

1. Crie um **perfil no Instagram**, ou acesse o seu perfil já existente;
2. Abra o menu de **configurações**;
3. Selecione **“Alternar para perfil comercial”**;
4. Escolha a fanpage do **Facebook** que deseja associar ao seu perfil;
5. Verifique as informações da empresa, altere o que for necessário e conclua.



Atenção aqui!

Para concluir o processo, a conta no Instagram deve estar definida como pública!

Facebook para negócios

Usar o **Facebook para negócios** é uma excelente estratégia para ampliar as conversões em vendas. Por meio dessa ferramenta, seu cliente pode acompanhar as tendências e novidades lançadas por sua empresa, tirar dúvidas, sugerir melhorias, conhecer mais sobre seus produtos e até comprar diretamente do Facebook.

As formas para vender pelo Facebook são:

- Criar conteúdo;
- Postar fotos;
- Descrever produtos e
- Inserir artigos acompanhados de um link direcionando o cliente para o seu site de vendas.



Na prática!

Acesse o link abaixo e descubra o **passo a passo** para criar um **Facebook para sua empresa**:

<http://www.indexnet.com.br/como-criar-um-facebook-para-empresas/>

Dica!

Você pode, ainda, utilizar um dos aplicativos que transformam a página do Facebook em uma loja online, possibilitando a venda na própria plataforma.

Conclusão

Viu como o marketing digital e as mídias sociais podem ajudá-lo a aumentar suas vendas através de estratégias bem planejadas e definidas?

Lembre-se! O monitoramento constante dessas plataformas e ferramentas é essencial para garantir um maior vínculo com o cliente e aumentar o acesso a seu conteúdo online. Portanto, esteja sempre disponível, responda mensagens, inove com fotos e mensagens que chamem atenção e boas vendas!



Referências

<https://interfacecomunicacao.com.br>
<http://nextecommerce.com.br>
<https://rockcontent.com>
<https://administradores.com.br>
<https://blog.ingagedigital.com.br>
<https://www.nuvemshop.com.br>
<http://blog.locaweb.com.br>
<http://www.intermidias.com.br>
<https://pt.m.wikihow.com>
<https://www.portugues.com.br>
<https://www.internetinnovation.com.br>
<http://www.midiatismo.com.br>
<https://bbmarketing.com.br>
<https://projetual.com.br>
<https://digitalks.com.br>
<https://www.logicadigital.com.br>
<https://resultadosdigitais.com.br>
<http://www2.indiga.com.br>
<https://exame.abril.com.br>
<https://vivermaistranquila.com.br>
<https://www.youtube.com>
<https://gestaoclick.com.br>
<https://blog.hotmart.com>
<https://www.seomarketing.com.br/>
<https://www.rgbcomunicacao.com.br>
<https://novaescolademarketing.com.br>
<https://nextidea.com.br>
<https://tecnoblog.net>
<http://www.indexnet.com.br>
<https://faq.whatsapp.com>
<https://g1.globo.com>

The image features the Sebrae logo centered on a vibrant orange background. The logo consists of the word "SEBRAE" in a bold, white, sans-serif font. Above and below the text are two sets of three horizontal white bars, creating a stylized frame. The background is composed of several overlapping organic shapes in various shades of orange. Two of these shapes, located in the upper-left and lower-left areas, are filled with a diagonal white hatching pattern. The overall design is modern and dynamic.

SEBRAE