



ESTRATÉGIAS DE MARKETING PARA SUA EMPRESA DE ENERGIA

www.3wsoftware.com.br

Aprenda 7 estratégias de marketing para empresa de energia solar que são infalíveis!

O mercado de energia solar tem progredido de maneira acelerada no mundo todo. E no Brasil não é diferente. Contudo, o mercado ser promissor não significa que ele será fácil.

Logo, após ter consolidado a bagagem técnica em energia fotovoltaica e dimensionamento de sistemas, é essencial estudar o mercado e desenvolver estratégias que ajudem na captação de clientes e promoção do seu negócio. E hoje grande parte das pessoas procuram empresas de energia solar na internet, o que torna o marketing imprescindível para ter sucesso no setor. Quer descobrir como desenvolver o marketing para o seu trabalho ou negócio de energia solar? Continue acompanhando e confira 7 estratégias de marketing infalíveis!

1. Seja Detectável Crie um Site

Para garantir o sucesso do seu marketing para empresa de energia solar, é essencial ter um site bonito e eficiente. Uma vez que o site é o cartão de visitas do seu negócio, e nesse caso, assim como no ditado popular: “a primeira impressão é a que fica”.

Desse modo, a aparência da sua página na internet é fundamental para captar novos clientes e criar uma identidade visual única para a sua empresa. Um site bonito e eficiente deve levar em consideração certos fatores como: o público alvo da sua empresa e o tipo de produto ou serviço oferecidos.

Com isso, é possível elaborar um site que bonito, além de garantir que a página apareça nos principais mecanismos de busca, como o Google. Também resultam um alcance maior da sua empresa e uma experiência mais agradável para os consumidores que acessam o site da sua empresa de energia solar.



2. Marque presença nas redes sociais

Hoje em dia é cada vez mais difícil encontrar alguém que não possua nenhuma rede social. Isso faz dessas plataformas uma ótima alternativa para se comunicar com o seu público-alvo com eficiência.

Por isso é fundamental marcar presença nas redes sociais e utilizar boas estratégias para atrair a atenção dos clientes. No entanto, antes de começar a criar conteúdo para nutrir o perfil da sua empresa de energia solar, é preciso saber onde está a sua persona?

Com tantas opções disponíveis como o Instagram, Facebook, Twitter, LinkedIn, Pinterest entre outras, é fundamental encontrar a melhor rede social para falar com os consumidores. Mas vale ressaltar, não faça apenas a divulgação da sua marca, busque postar conteúdos realmente úteis para a sua persona.

É bem provável que você tenha que fazer ações de marketing para empresa de energia solar em mais de uma rede social, mas fique atento para não se esforçar demais em locais onde sua audiência não está.

3. Trabalhe com anúncios pagos

Os anúncios pagos são uma das maiores vantagens competitivas que o marketing pode proporcionar para sua empresa de energia solar. Por meio de links patrocinados (anúncios) a sua marca pode aparecer para consumidores que estão procurando uma solução ou se interessam pelo segmento fotovoltaico.

Você pode fazer anúncios em plataformas como o Facebook Ads ou Facebook que disponibilizam a opção de segmentação da publicidade para alcançar o seu público-alvo. O sistema de publicidade paga do Facebook, disponibiliza todos os dados e informações dos usuários para facilitar a segmentação correta do anúncio.

Já a ferramenta do Google, possui a opção de colocar seus anúncios pagos em destaque nos resultados dos termos escolhidos por você. Desse modo, é possível captar aqueles clientes que já estão buscando pelo seu produto ou serviço.



4. Ofereça desconto por indicações

A indicação de clientes é uma maneira rápida e fácil de atrair novas vendas para o seu negócio. Uma pesquisa feita pela Wharton School of

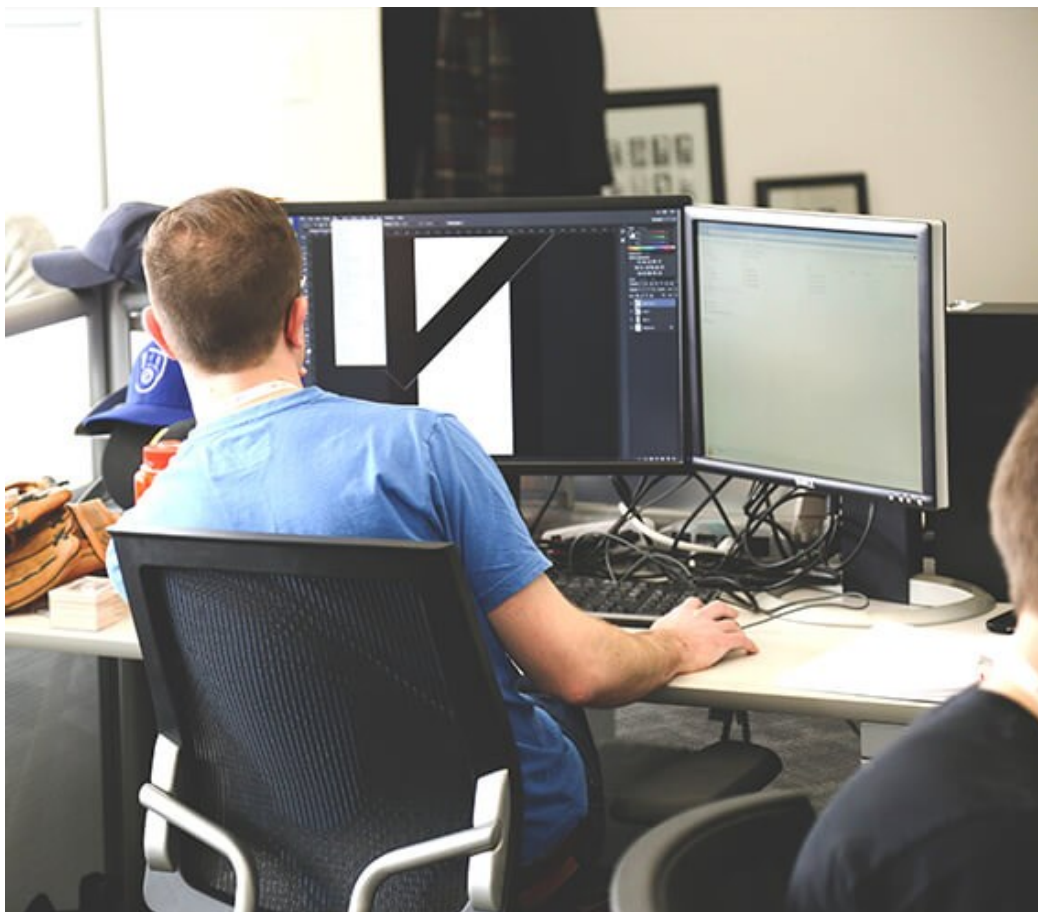
Business comprovou que 83% dos clientes satisfeitos concordam em indicar ou recomendar produtos e serviços para outros consumidores, mas apenas 29% chegam a fazer isso realmente.

Em grande parte dos casos, o que falta para esses clientes realizarem indicações é um incentivo por parte das empresas. Por isso, é fundamental oferecer descontos por indicações para atrair o maior número de potenciais clientes e garantir o sucesso do marketing para empresa de energia solar.

5. Comece a utilizar o e-mail marketing

Um dos principais objetivos do marketing digital é garantir um bom relacionamento e proximidade com os seus clientes. E o e-mail marketing é uma ferramenta muito útil para conquistar a confiança do seu público.

No entanto, para garantir o sucesso dessa estratégia de marketing, é muito importante enviar apenas conteúdos interessantes e exclusivos para os clientes. Crie artigos e e-books sobre as principais tendências do mercado fotovoltaico, novidades, avanços tecnológicos, ou seja, tudo que pode ser útil. Dessa maneira você garante a atenção dos seus clientes, otimizando o relacionamento deles com a sua empresa e até mesmo a fidelização desses consumidores.



6. Crie um blog de marketing de conteúdo

O blog de marketing de conteúdo vem sendo uma das estratégias de marketing mais adotadas atualmente. Principalmente aqueles empreendedores que desejam atrair novos clientes e garantir a fidelização dos antigos.

Isso acontece pois um blog corporativo é a ferramenta ideal para responder dúvidas frequentes, desde as mais simples até as mais complexas. Além de contribuir para que os seus clientes conheçam suas soluções fotovoltaicas. Na internet existem dezenas de artigos que explicam como criar um blog de marketing de conteúdo e postar conteúdos com frequência. No entanto, caso você não entenda ou não possua tempo para isso, é possível contratar um serviço terceirizado para te ajudar.

7. Aplique técnicas de Search Engine Optimization (SEO)

Por mais que o blog aumente a visibilidade da marca e a eficiência do marketing para empresa de energia solar, apenas por meio das técnicas de SEO é possível garantir audiência para os seus artigos. Para isso, é preciso realizar uma série de ações para garantir lugar nos primeiros resultados nos mecanismos de buscas.

Mas, o mais importante é utilizar da forma adequada as palavras-chaves em seus posts. Você também pode abusar dos títulos chamativos e conteúdos realmente úteis para o seu público-alvo. O mais importante é garantir a otimização de todos os artigos postados em seu blog corporativo.

8. Desenvolva ferramentas online

Você deseja fornecer um conteúdo valioso que direcione muito tráfego. As ferramentas online são a sua resposta.

Eles são um pouco como um brinquedo com o qual os visitantes podem brincar no seu site. O valor percebido dessas ferramentas é maior do que o conteúdo de um blog, em média.

Calculadora de tamanho do sistema solar:

Uma calculadora do sistema solar pede que você insira detalhes sobre o uso de eletricidade. Dada a quantidade de eletricidade que você usa, esta ferramenta dirá qual será o tamanho do seu painel solar.

9 estratégias de marketing para empresa de energia solar

SOLAR SYSTEM SIZE CALCULATOR

Fill in the details about your property and the type of solar power system you are seeking.

1 HOUSEHOLD DETAILS

Postcode

Daily electricity

How much electricity is used between 8am – 6pm each day?

10% 100% **50%**

Can you afford to pay more than \$6,000?

Yes **No**

Do you have over 25m² of roof space for solar panels?

Yes **No**

2 BATTERY STORAGE

Do you want a solar battery now or within 3 years?

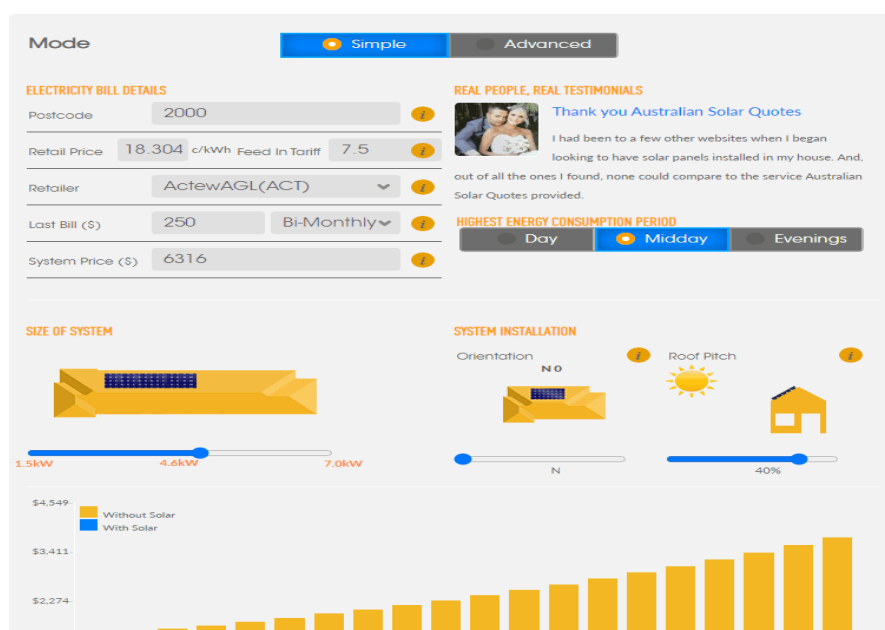
Yes **No**

CALCULATE

Ou uma calculadora de retorno solar:

Uma calculadora de reembolso fornecerá informações sobre quanto tempo levará para receber seu dinheiro de volta. Um sistema solar é um grande investimento. Quanto mais rápido for o período de reembolso, melhor será para o seu bolso traseiro.

De um modo geral, quanto mais energia dos painéis solares você usa, mais rápido você pode recuperá-la.



Meus concorrentes verão meus preços?

Sim, seus concorrentes poderão usar essas ferramentas a seu favor.

Mas considere isso.

Sua principal preocupação é oferecer valor aos concorrentes.

Enquanto sua concorrência está ocupada copiando sua estratégia.

Quem você acha que seu cliente acha que é a autoridade?

9. Crie Ebook

O ebook é um livro em formato digital, que possui a acessibilidade para ser lido em smartphones, tablets, computadores, e também pode ser impresso como um livro tradicional.

Os objetivos de criar um ebook são vários, e alguns de seus principais exemplos são: captar de leads, **aumentar as vendas** ou educar o mercado.

O conteúdo de um ebook é mais rico do que um post em blog, e tem a finalidade de entregar valor ao cliente e gerar mais autoridade. Embora pareça algo complicado, neste post, você aprenderá a criar um ebook de modo simples e com aparência profissional.

o ebook é uma solução ideal, e possui os seguintes benefícios:

- baixo custo de produção;
- acessibilidade em diversos dispositivos;
- possibilidade de impressão;
- alcance maior do público-alvo;

O ebook é um livro em formato digital, que possui a acessibilidade para ser lido em smartphones, tablets, computadores, e também pode ser impresso como um livro tradicional.

Os objetivos de criar um ebook são vários, e alguns de seus principais exemplos são: captar de leads, **aumentar as vendas** ou educar o mercado.

O conteúdo de um ebook é mais rico do que um post em blog, e tem a finalidade de entregar valor ao cliente e gerar mais autoridade. Embora pareça algo complicado, neste post, você aprenderá a criar um ebook de modo simples e com aparência profissional.

Importância de um ebook

O intuito principal de um ebook é educar o mercado a respeito de algum assunto. Ele serve como complemento para levar conhecimento ao público de maneira acessível.

Existem diversas maneiras de passar uma informação rápida para o leitor, como blog posts, por exemplo. Porém, esse tipo de informação normalmente não é muito aprofundada, gerando a necessidade de complementar o conteúdo para gerar leads.

Diante dessa necessidade de conteúdos mais ricos, o ebook é uma solução ideal, e possui os seguintes benefícios:

- baixo custo de produção;
- acessibilidade em diversos dispositivos;
- possibilidade de impressão;
- alcance maior do público-alvo;

Além das vantagens citadas acima, é possível utilizar o seu ebook para gerar renda e também para nutrir ou criar uma lista de emails no caso de um ebook

gratuito. Essa é uma boa estratégia para conseguir informações valiosas sobre os seus futuros clientes.

Quando você produz um conteúdo didático que esclarece as dúvidas do leitor, ele tende a se fidelizar com a marca e com o autor.

Como os nichos de mercado tem objetivos diferentes, cada empresa solicita dados distintos antes de fornecer o livro digital. Contudo, algumas informações estão presentes em muitos formulários, como:

- nome completo;
- email;
- principal desafio;
- site da empresa.

A partir disso, é possível entender mais sobre cada lead e traçar estratégias adequadas para cada situação.

E aí, entendeu tudo sobre as 9 estratégias de marketing para empresa de energia solar?

Nós da 3wsfotware ajudamos a você implementar todas essas estratégias de marketing para sua empresa