

# 7 dicas de MARKETING DIGITAL para a sua EMPRESA

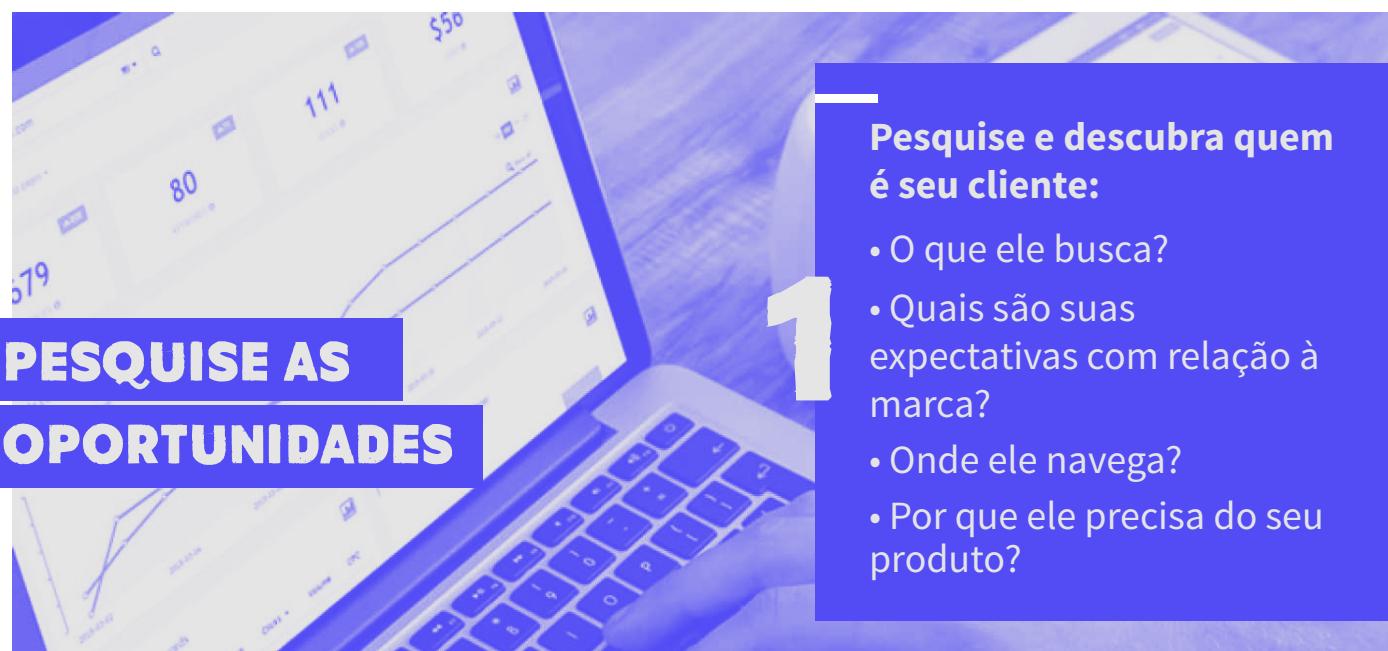


Com certeza você já deve ter se perguntado como utilizar estratégias de marketing digital na promoção de seus negócios. Pois bem, você não é o único, já que existem inúmeras ferramentas disponíveis. O grande desafio para as pequenas empresas é conseguir otimizar os recursos, já que eles são limitados. Sabendo disso, a internet quando bem trabalhada é uma solução econômica e extremamente eficiente para micro e pequenas empresas, aumentando a visibilidade do seu negócio de maneira significativa.

Talvez ainda não tenha parado para pensar, mas diariamente acessamos sites, enviamos e-mail, realizamos compras e ficamos nas redes sociais e melhor que isso, seus consumidores também fazem isso todos os dias e mais, eles ditam regras e tendências, moldando a relação dos consumidores com as marcas.

O grande barato da web é que ela proporciona a chance de o pequeno competir saudavelmente com o grande, com as mesmas ferramentas e estratégias.

## SEPARAMOS 7 DICAS PARA VOCÊ MESMO INICIAR O MARKETING DIGITAL DA SUA EMPRESA!



### Pesquise e descubra quem é seu cliente:

- O que ele busca?
- Quais são suas expectativas com relação à marca?
- Onde ele navega?
- Por que ele precisa do seu produto?

Se você tiver essas perguntas, ficará mais fácil realizar a venda, pois você poderá oferecer algo que ele **realmente precisa!**



# 2

Sua empresa possui um site e perfis nas redes sociais? Se não, considere em desenvolver esses canais urgente. Cada dia mais as pessoas debatem sobre marcas e produtos pela internet e se você não sabe o que seus consumidores falam da sua marca, fica difícil oferecer algo que eles desejam. Hoje o relacionamento entre empresas e consumidores são essenciais para encontrar pontos fracos do seu negócio e realizar as mudanças de acordo com esse novo tipo de demanda.



## FAÇA UM PLANO DE MARKETING PRÁTICO!

**3**

O planejamento de marketing é de extrema relevância, pois analisar fatores do micro e macro-ambiente que influenciam diretamente o desempenho da empresa ajudam a uma tomada de decisão mais assertiva. Saber qual é o processo de compra do cliente e conhecer muito bem seus concorrentes ajuda a definir qual vai ser seu posicionamento e elaborar uma estratégia que se diferencie do mercado. E não se esqueça! Monte um cronograma e nomeie um responsável para cada uma dessas ações.

**4**

## CONSOLIDE A SUA MARCA NO MERCADO POTENCIAL

Você não precisa ser um gigante do mercado, o importante na verdade é conseguir se consolidar no mercado, seja na sua cidade ou na sua região. Com suas redes sociais prontas, busque realizar parcerias estratégicas e divulgação em outras páginas, blogs que direcionem para o seu negócio, aumentando de forma significativa o alcance para seu público facilitando a fixação da marca.

**5**

Quando o usuário se torna cliente, é muito importante que ele tenha um bom atendimento durante e principalmente no pós venda, já que a solução do problema de maneira rápida para o consumidor é fundamental para ele voltar a comprar e aumentando a chance de se tornar um vetor de comunicação do seu negócio, além de virar uma vantagem competitiva frente aos seus concorrentes.

**VENDA BENEFÍCIOS,  
NÃO APENAS PRODUTOS**

A grande vantagem do marketing digital é conseguir mensurar de maneira simples o retorno sobre seu investimento (ROI). Antes de realizar uma ação, a definição do público e principalmente dos canais no qual eles estão inseridos são fundamental para sua efetividade. Não se esqueça de montar uma planilha com os resultados anteriores e posteriores da ação para comparar os resultados.

**6****CALCULE O RETORNO  
DO MARKETING****7****TOME CUIDADO COM  
O DESCONHECIMENTO!**

O grande vilão das micro e pequenas empresas é a falta da informação do funcionamento do marketing digital. Caso você não possua conhecimento na área, a internet disponibiliza inúmeros conteúdos para todos os níveis de conhecimento. Busque se informar, pois é através desse conhecimento que sua empresa conseguirá um diferencial perante os outros players do mercado.

Agora se você precisar de alguma ajuda, não deixe de entrar em contato conosco. Será um grande prazer poder te ajudar.

**Joombo****fim**

**ATÉ A  
PRÓXIMA! :D**

**Joombo**

**11 3225-0896**  
[contato@joombo.com.br](mailto:contato@joombo.com.br)