

ESTRATÉGIAS DIGITAIS PARA AUMENTAR CLIENTES



Quando temos um negócio, precisamos constantemente renovar nossas estratégias e aproveitar oportunidades para conquistar novos clientes, aumentando, assim, as vendas e ganhando um espaço cada vez maior no mercado.

Hoje, o digital está em quase tudo o que fazemos, e isso inclui os seus potenciais clientes também. Sabemos o quanto é importante investir em marketing digital, com um site próprio para a nossa empresa e a presença nas redes sociais, por exemplo. Mas o que mais podemos fazer?

Vamos conferir algumas dicas de estratégias digitais para você aumentar sua cartela de clientes!

SEO

Imagine que o seu cliente em potencial está pesquisando no Google algo relativo ao produto ou ao serviço que você oferece. O ideal é que a página de seu negócio apareça como o primeiro resultado, não é mesmo? Essa é a ideia da estratégia SEO.

Para utilizá-la, é necessário saber quais são as palavras mais pesquisadas por seu público-alvo, o que é possível de se fazer utilizando as ferramentas Google Trends ou Google AdWords Planner.

Assim, você pode adicionar essas palavras ao seu site e, então, direcionar as buscas.

Lembre-se de que, para isso, é necessário ter um site e mantê-lo atualizado e funcional.



Links Patrocinados

Outra forma de garantir que seu site, suas redes sociais ou seus produtos sejam vistos pelo público é investir em anúncios patrocinados. Com eles, você consegue alcançar um público superior ao que conseguiria somente com postagens, utilizando apenas palavras-chaves e hashtags.

Sabendo quem é o seu público-alvo, escolha as redes sociais mais adequadas e escolha os melhores posts para impulsionar.

As ferramentas mais utilizadas são o Google Ads, Facebook Ads, Instagram Ads e LinkedIn Ads.



Inbound Marketing

Essa estratégia de marketing consiste em ter como foco o cliente, chamando sua atenção e construindo um relacionamento por meio de conteúdos bem direcionados.

Para isso, é necessário conhecer seu público-alvo e investir em marketing de conteúdo.

Construindo essa conexão com o cliente, é mais fácil converter seu interesse em vendas e fidelizá-lo.



Marketing de Conteúdo

Quanto mais atual e diversificado for o conteúdo produzido por sua marca, mais pessoas você conseguirá alcançar.

Isso envolve investir em posts para blogs, redes sociais, vídeos para o YouTube e outras redes, e-books, podcasts, lives no Instagram, entre outros conteúdos que podem chamar a atenção de seu futuro cliente!



Marketing de Influência

Os influenciadores digitais ganharam um grande espaço em nossas redes e em nossas vidas nos últimos anos, e o impacto que eles podem ter no consumo de seu público é notável. Diversas vezes, descobrimos e adquirimos novos produtos e serviços graças a eles.

Assim, conseguir firmar uma parceria com um influenciador que esteja, de alguma forma, ligado ao seu produto ou cujo público poderia ter interesse nele é um grande investimento.



Para aplicar qualquer estratégia em seu negócio, é muito importante fazer um planejamento prévio, a fim de saber quem é o seu público-alvo. Feito o planejamento, você poderá analisar quais são as estratégias que estão ao seu alcance para o atingimento desse público.

Ao aplicar uma estratégia, é essencial, ainda, o monitoramento de dados e de resultados, para certificar-se de que o método está funcionando ou se será necessário tentar algo novo.

Esteja sempre presente nas redes sociais e ligado nas tendências do momento para criar conteúdos relevantes e manter sua conexão com o público! No mundo digital, você deve ser visto, interagir e trazer informações interessantes e construtivas para conquistar e fidelizar clientes.

Gostou do conteúdo e quer aprender sobre novos temas? Então, consulte o Sebrae mais próximo ou entre em contato pelo telefone 0800 570 0800.