

**COMO ALCANÇAR
MAIS PESSOAS**

**E VENDER MAIS COM O
*MARKETING
DIGITAL***



SEBRAE

SUMÁRIO

COMO VENDER MAIS COM O MARKETING DIGITAL.....	2
1. CONHEÇA A PERSONA A FUNDO.....	3
2. CRIE CONTEÚDOS DE BOA QUALIDADE.....	5
3. CRIE UM SITE RESPONSIVO PARA A SUA EMPRESA.....	6
4. FAÇA UM BOM USO DAS REDES SOCIAIS.....	7
5. USE AS TÉCNICAS DE SEO PARA VENDER MAIS COM O MARKETING DIGITAL.....	8
6. TENHA UM PLANO DE PUBLICAÇÕES.....	10
7. FAÇA ALGUNS SORTEIOS.....	11
8. MOSTRE SEUS PRODUTOS NAS REDES SOCIAIS.....	11
9. USE O E-MAIL MARKETING PARA VENDER MAIS COM O MARKETING DIGITAL.....	12
10. OFEREÇA ALGUNS CUPONS DE DESCONTO.....	13
11. TENHA UM PLANO DE INBOUND MARKETING.....	14
12. INVISTA NO TRÁFEGO PAGO.....	15
13. ESTIMULE A SINERGIA NO LOCAL DE TRABALHO.....	17
14. USE O STORIES PARA VENDER MAIS COM O MARKETING DIGITAL.....	17
15. INVISTA NO MARKETING DE RELACIONAMENTO.....	19
16. PRATIQUE O MARKETING DE AFILIADOS.....	21
É POSSÍVEL APLICAR O MARKETING DIGITAL SEM TER UM SITE?.....	23





Vender mais com o Marketing Digital pode fazer a sua marca crescer no mercado. Até porque a presença no mundo virtual costuma expor as empresas para um grande número de pessoas. Porém, essa presença, por si só, não é capaz de elevar as vendas dos produtos ou serviços.

Também é preciso criar um bom **plano de marketing** para fazer a sua marca ser conhecida pelo público. Nessa hora, as ações de Marketing Digital tendem a ganhar um grande foco. Afinal, elas podem elevar a visibilidade do seu negócio no mundo virtual.

Mas como pôr em ação um bom plano de Marketing Digital? Se você quer saber a resposta dessa questão, leia este e-book. Após a leitura será possível criar um planejamento muito eficiente. Você não vai se arrepender!



COMO VENDER MAIS COM O MARKETING DIGITAL



Para vender mais com o Marketing Digital a sua marca pode seguir algumas dicas.

De um modo geral, elas são simples na hora de pôr em prática. Mas é preciso manter o foco e a atenção em todas as fases do planejamento.



Até porque a meta da sua empresa deve ser alcançar um grande número de usuários. Com base nisso, essa ação pode guiar a persona em todas as etapas de funil de vendas. Isso inclui o topo, o meio e o fim.

Esse cuidado ajudará a sua marca a ampliar a visibilidade no meio virtual, bem como a engajar o público de forma simples e fácil. **Então veja as 16 melhores dicas a seguir!**

1. CONHEÇA A PERSONA A FUNDO

Conhecer a persona é muito importante para a sua marca crescer no mundo online. Com base nisso, é indicado entender a fundo esse conceito. Assim sendo, a persona é um tipo de personagem fictício capaz de representar o perfil do cliente ideal da sua marca.

Por isso, a definição de persona deve ser o primeiro passo para a sua empresa criar um bom plano de Marketing Digital.

Portanto, tenha em mente que o conceito de persona se difere do conceito de público-alvo. Até porque a persona tem o foco central em vários hábitos que fazem parte do perfil ideal de um cliente como:



- As características.

- O perfil profissional.

- As informações a respeito da vida pessoal.

- Os problemas e as dores que fazem parte da vida desse público.

- A meta profissional.

Além disso, é importante frisar que a sua marca pode criar vários perfis de personas. Porém, é essencial decidir quais são os perfis mais importantes para construir um bom plano de ação. Aliás, não há um número ideal de perfis que devem ser criados.

Mas considere que quanto maior for o número de personas, mais complexa também será a estratégia que a sua marca deverá usar.

Em suma, o conhecimento profundo sobre os seus clientes ajudará a sua empresa a oferecer a solução ideal para sanar as dores deles. Por isso, ao conhecer a persona a sua marca dará um grande passo para vender mais com o Marketing Digital.



2. CRIE CONTEÚDOS DE BOA QUALIDADE

De fato, todas as marcas querem alcançar um grande número de pessoas na internet. Por isso é importante criar conteúdos de boa qualidade. Nessa hora também é preciso conhecer as dores dos clientes.

Assim a sua marca pode criar conteúdos capazes de sanar essas dores. Essa ação será capaz de elevar a audiência da sua empresa mundo online.

Uma boa dica é criar um material que possa tirar as dúvidas dos consumidores. Assim sendo, aproveite a oportunidade para explicar alguns temas importantes, de modo a falar sobre os mínimos detalhes.

Mas para trazer um bom resultado, esse material precisa ser muito bem escrito. Por isso a sua empresa deve destinar algumas horas para a produção de um conteúdo relevante. Afinal, esse conteúdo trará um ótimo resultado para a sua marca.



3. CRIE UM SITE RESPONSIVO PARA A SUA EMPRESA

Nos dias atuais, um grande número de pessoas passa muita parte do tempo no celular. Mas esse fato não anula o uso de tablets e notebooks. Por isso é importante ter um site responsivo. Afinal, ele é capaz de oferecer uma experiência melhor para os usuários.

Assim sendo, um site responsivo tende a se adaptar aos mais diversos dispositivos. Por isso, ele não perde a qualidade quando é acessado por aparelhos de diferentes formatos.

Em outras palavras, os usuários poderão navegar no site da sua empresa a partir de um smartphone, de um tablet ou de um computador.

O dispositivo escolhido não afetará a qualidade do seu site. Mas tenha em mente que a meta é oferecer uma boa experiência aos clientes. Com base nisso, o site da sua empresa deve ter alguns aspectos:

- O bom controle de toque.
- Um processo de navegação simples e fácil.
- O funcionamento perfeito em vários tamanhos de tela.



- Um carregamento ágil.

Todas essas questões são cruciais para criar um site responsivo. Até porque elas tornam mais fáceis as experiências dos usuários. Por isso a sua marca deve manter o foco nesses detalhes. Afinal, eles podem ajudar o seu negócio a vender mais com o Marketing Digital.

4. FAÇA UM BOM USO DAS REDES SOCIAIS

De fato, a maior parte das pessoas que usa a internet tem pelo menos uma rede social. Por isso a sua marca deve ter uma boa presença nessas plataformas. Até porque elas podem se tornar bons canais para divulgar as suas campanhas.

Além disso, ao criar perfis nas redes sociais, a sua empresa poderá conquistar um bom número de curtidas e compartilhamentos.

Esse fato também ajuda a elevar o nível de engajamento. É importante frisar que essas plataformas ajudam a criar um laço entre as marcas e os clientes. Aliás, esse processo estimula a sua marca a vender mais com o Marketing Digital.



Assim sendo, por meio da divulgação de conteúdos relevantes, a sua empresa pode conquistar a confiança do público. Como resultado, o número de vendas dos produtos ou serviços tende a aumentar, de modo a ajudar a sua marca a crescer no mercado.

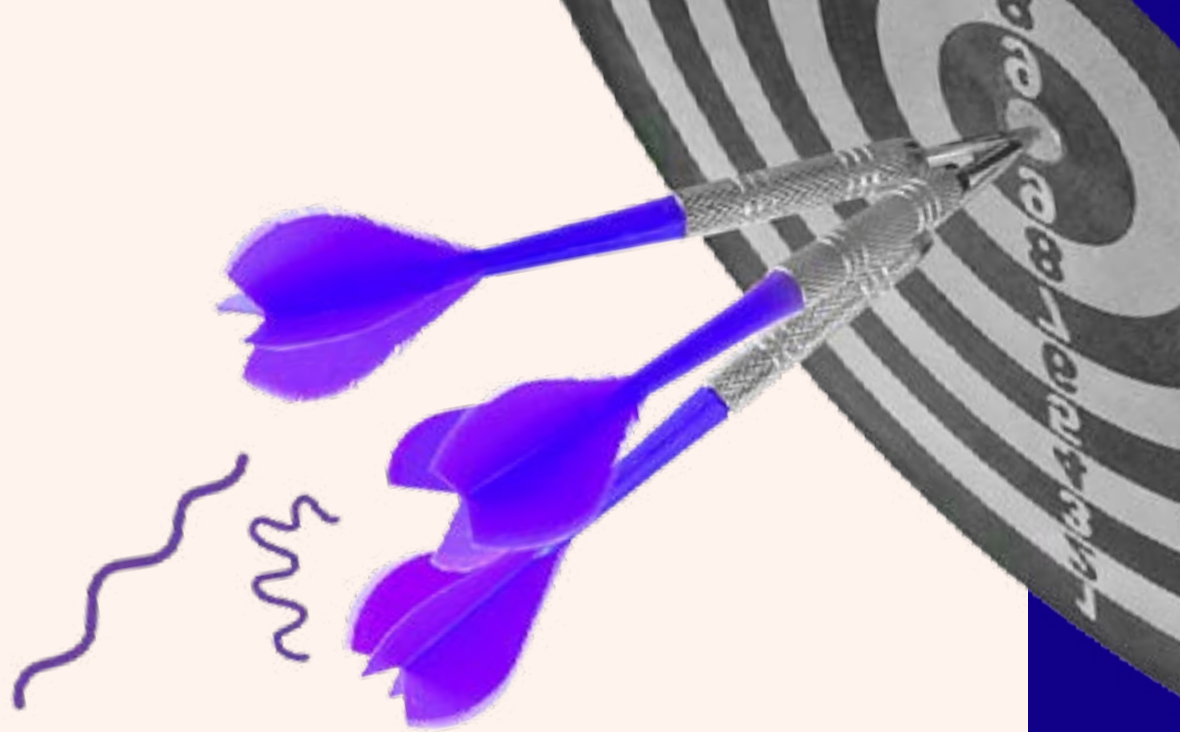
Uma dica é mesclar um plano de ação com foco no tráfego orgânico e nos anúncios pagos. Dessa forma, o seu negócio poderá melhorar as ações de marketing.

Como consequência, as estratégias usadas alcançarão um número maior de pessoas interessadas em consumir os seus produtos.

5. USE AS TÉCNICAS DE SEO PARA VENDER MAIS COM O MARKETING DIGITAL

De um modo geral, as marcas que querem vender mais no mundo virtual mantêm um grande foco no Google. Até porque o sucesso na internet tem total relação com a posição que um site ocupa no ranking desta plataforma. É nessa hora que as técnicas de SEO ganham um alto nível de importância.





Aliás, o termo SEO é uma sigla que quer dizer *Search Engine Optimization*. A partir dessa estratégia o site da sua empresa terá um grande volume de visitas por meio do tráfego orgânico. Mas é preciso ter em mente que essa prática engloba uma série de ações que devem ser feitas com frequência.

Em suma, o uso das estratégias de SEO pode fazer as páginas de o seu site serem avaliadas de forma positiva pelo Google. Diante disso, a sua marca conquistará as primeiras colocações da disputa. Esse posto fará com que a visibilidade do seu site se torne maior.

Esse processo é capaz de gerar várias vantagens para o seu negócio. Uma delas está na possibilidade de reduzir os custos com as campanhas de **Facebook Ads e Google Ads**. Uma vez que a sua marca eleva o tráfego orgânico, de uma forma óbvia, será possível diminuir o investimento no tráfego pago.



6. TENHA UM PLANO DE PUBLICAÇÕES

Antes de tudo, é muito importante criar um plano de publicação de conteúdos nas plataformas digitais. Aliás, esse cuidado é muito importante para vender mais com o Marketing digital. Assim sendo, para ter um bom retorno dos clientes, a sua marca deve postar de forma frequente.

Dessa forma, será possível elevar o número de comentários e de compartilhamentos. Em suma, o seu negócio irá engajar e atrair os clientes por meio do processo de interação. Com base nisso, para criar um bom plano de publicação:

- Defina as informações que a sua marca quer publicar.
- Anote os horários e as datas para postar.
- Escolha o formato ideal de posts. Isso pode incluir, por exemplo, os vídeos, os textos e as fotos, entre outras possibilidades.
- Selecione os canais de comunicação que a sua marca vai usar. Entre os mais comuns está o blog, o e-mail e as redes sociais.



7. FAÇA ALGUNS SORTEIOS

Os sorteios são ótimas estratégias para vender mais com o Marketing Digital. Os sorteios ajudam a sua marca a manter o público engajado. Afinal, quem não gosta de um bom sorteio?

Mas, para isso, a sua empresa precisa pensar nas regras de participação. Nessa hora é possível unir o sorteio com ações importantes para a sua marca. Uma dica é solicitar que o usuário marque três pessoas na sua rede social para fazer parte do sorteio.

Além disso, estude algumas datas estratégicas para criar ações como essa. Um bom exemplo é sortear produtos na época da Black Friday. Essa decisão pode elevar ainda mais o volume de vendas das mercadorias do seu negócio.

8. MOSTRE SEUS PRODUTOS NAS REDES SOCIAIS

As redes sociais são bons canais para divulgar os produtos ou serviços da sua marca. Por isso, é preciso fazer uso delas, pois elas podem levar à mensagem para um bom número de pessoas. Aliás, as redes sociais também devem ser usadas para divulgar as promoções para o público.



Essas plataformas se tornam ainda mais importantes para as marcas que não têm lojas virtuais. Mas para isso é essencial inserir um número de telefone, bem como o horário de funcionamento.

Com base nisso, a sua marca deve perceber as redes sociais como uma grande vitrine online. Dessa forma, elas poderão ser boas aliadas para atrair novos clientes.

9. USE O E-MAIL MARKETING PARA VENDER MAIS COM O MARKETING DIGITAL

O uso do e-mail marketing pode gerar um bom impacto nas vendas dos produtos. Quando um usuário põe os dados na caixa de mensagem do seu site, de fato, ele mostra um nível de interesse no conteúdo que foi enviado para ele.

Por isso, é importante disparar e-mails para ao mais diversos leads. Essa ação pode estimulá-los a seguir pelo processo de vendas.



Junto a isso, essa ação tende a reduzir o custo de aquisição de clientes (CAC). Assim sendo, a sua equipe de vendas pode entrar em contato com mais usuários em um período menor. Por essa razão o e-mail marketing pode ser uma boa opção para vender mais com o Marketing Digital.

10. OFEREÇA ALGUNS CUPONS DE DESCONTO

Não é novidade que a maior parte dos clientes está sempre em busca de um bom desconto. Por isso a sua marca pode se beneficiar por meio dessa importante estratégia. Aliás, essa ação é capaz de fazer os consumidores se sentirem ainda mais valorizados.

Com base nisso, a sua marca pode ter uma boa chance de vender mais. Afinal, as pessoas poderão pagar menos pelo produto. Mas junto a isso, a sua marca deve oferecer um tratamento diferenciado ao público.

Então peça para a sua equipe de vendas ser simpática. É muito importante que a conversa seja conduzida de forma amigável e agradável.

Diante disso, os clientes vão mostrar um grande apreço pelo cupom recebido. De certo, irão guardá-lo em um bom lugar para, por fim, usá-lo no momento oportuno.



11. TENHA UM PLANO DE INBOUND MARKETING

O Inbound Marketing é uma estratégia que vem sendo muito utilizada pelas empresas que têm um bom posicionamento online.

A principal característica dessa ferramenta está na capacidade de fazer os clientes buscarem a sua marca. Desse modo, ele se diferencia um pouco do marketing tradicional, uma vez que este mantém o foco em correr atrás do cliente.

Com base nisso, o Inbound Marketing também é conhecido como marketing de atração. Ele costuma ser posto em ação a partir de estratégias direcionadas a blogs, vídeos, e-books, newsletters, SEO, entre outras possibilidades que ajudam a sua marca a vender mais com o Marketing Digital.

Aliás, essa é uma das ações de marketing que mais gera resultados de vendas para marcas dos mais variados setores. Até porque ela eleva o nível de interações entre o lead e a empresa.

Mas para isso é indicado trabalhar o processo de personalização de vendas antes de falar com os clientes.



O **Inbound Marketing** ajuda a criar uma jornada de compras ideal. Desse modo, a sua marca poderá mapear e entender todas as fases do funil de vendas para abordar os clientes da melhor forma. Em suma, a sua empresa terá uma alta previsibilidade para criar um bom plano de ação.

Mas vale a pena frisar que o processo de personalização da abordagem deve ser feito para que o cliente se sinta especial. Afinal, as pessoas têm características diferentes entre si. É importante que a sua marca entenda esse fato para entregar uma mensagem específica e diferente para cada tipo de perfil.

Nessa hora, é preciso lembrar a importância de estudar a persona. Dessa forma a sua empresa dará o tratamento adequado para cada perfil. Esse processo gera um nível de receptividade maior. Por isso a taxa de conversão também tende a elevar.

12. INVISTA NO TRÁFEGO PAGO

O tráfego pago é uma das melhores ações para fazer a sua marca vender mais com o Marketing Digital. Até porque ele tende a levar muitos cliques para o site da sua empresa.



Esse tipo de estratégia permite que a sua equipe faça a segmentação de campanhas. Com base nisso, você pode escolher o gênero, a idade, os interesses e até mesmo a localização geográfica do público no qual a sua empresa irá direcionar os anúncios.

De fato, para investir no tráfego pago a sua marca terá que separar uma verba. Afinal, por meio do uso dessa estratégia os seus produtos ou serviços irão até o público. Nesse aspecto, o tráfego pago se diferencia do tráfego orgânico, que tem o foco em trazer o público para a sua marca.

Nos dias atuais, as ferramentas mais populares para investir no tráfego pago são o Google Ads e o Facebook Ads. Mas também é possível mover anúncios pagos a partir de outras plataformas digitais. Além disso, o remarketing é uma estratégia que vem sendo muito usada pelas empresas.

Assim sendo, por meio do remarketing, a sua marca poderá impactar novamente os clientes que já mostraram interesse nos produtos ou serviços do seu site.

Em suma, as campanhas direcionadas aos usuários que já navegaram no site ou nas páginas da sua empresa são consideradas remarketing. Essa é uma das estratégias mais poderosas para vender mais com o Marketing Digital.



13. ESTIMULE A SINERGIA NO LOCAL DE TRABALHO

Se a sua marca quer elevar as vendas, é importante manter a sinergia no local de trabalho. Até porque a sua equipe terá que trabalhar de forma grupal. É comum que haja algumas trocas de informações entre os diferentes times e setores.

Aliás, esse processo ajuda a otimizar as fases de vendas. Afinal, a troca de informações pode ajudar as equipes a adaptar as ações. Desse modo, o plano de ação para abordar o cliente será criado de uma forma ainda melhor. Até porque será possível metrificar os resultados na busca por uma performance cada vez mais promissora.

14. USE O STORIES PARA VENDER MAIS COM O MARKETING DIGITAL

Os stories são ótimas estratégias para a sua marca crescer no mercado. Nos dias atuais eles vêm sendo usados com frequência pela maior parte dos usuários que usam as redes sociais.

Por isso, o story do Instagram pode ser uma boa opção para empresas de diversos portes e setores.



Com base nisso, a sua marca deve publicar vários tipos de conteúdo. Isso inclui vídeos curtos, fotos e imagens de produtos ou serviços, por exemplo. As publicações dos stories ficam no ar por 24h.

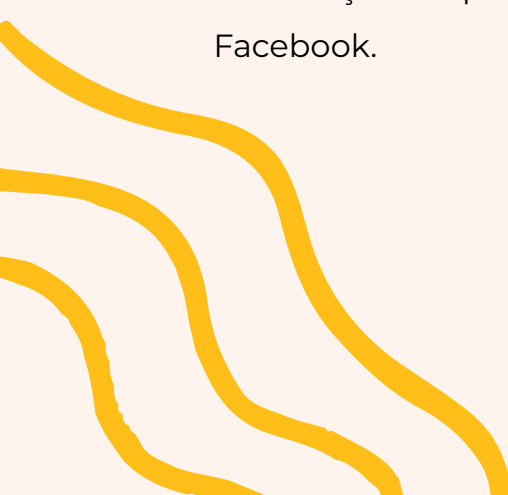
Uma boa dica é usar os stories para divulgar um ou mais produtos, de forma diária. Além disso, a sua empresa também tem a opção de pôr nos destaques as postagens mais importantes.

Diante disso, os stories podem ser usados para promover os mais diversos produtos. Isso vai depender do segmento de mercado no qual a sua empresa faz parte. Porém, se a sua marca for do setor de serviços, também é possível tirar um bom proveito dessa ferramenta para vender mais com o Marketing Digital.

Além disso, os stories têm muitas ferramentas que podem ser usadas para fazer edições. Aliás, elas costumam deixar as publicações ainda mais interativas e vistosas. Por isso a sua equipe poderá variar os estilos de stories.

Assim sendo, as enquetes tendem a levar um grande número de interação para os perfis. Portanto, é indicado incluí-las no seu plano de ação.

Além disso, também é recomendado compartilhar informações importantes nos status do WhatsApp e do Facebook.



15. INVISTA NO MARKETING DE RELACIONAMENTO

De um modo geral, a sua marca deve ter uma relação de confiança com o público para vender mais com o Marketing Digital.

Tenha em mente que a confiança é um dos principais quesitos para fazer um consumidor comprar na sua empresa. Aliás, por meio da confiança o público também pode se tornar fiel à sua marca.

Diante disso, o Marketing de Relacionamento é muito importante. Até porque ele ajuda a criar um bom relacionamento entre os clientes e as empresas. Em suma, essa é uma das melhores armas para vencer a concorrência de forma saudável.

De fato, não é fácil conquistar a fidelização do público. Mas a sua empresa pode implementar uma cultura para fidelizar os clientes, de modo a envolver todos os colaboradores nesse processo. Um dos primeiros passos é oferecer um atendimento de qualidade.

Assim o cliente será conquistado no processo de venda e de pós-venda.



Essa estratégia fará o consumidor se tornar um divulgador da sua marca de forma espontânea. Desse modo, ele será capaz de influenciar novas pessoas a comprarem os seus produtos ou serviços. Diante disso, a sua empresa terá uma boa publicidade de maneira gratuita.

Mas para trabalhar o Marketing de Relacionamento de forma certa, os clientes devem sentir valorizados pela sua marca. Por isso algumas ações são indicadas como, por exemplo:

- A oferta de programas de fidelidade.
- As pesquisas de satisfação.
- Um bom atendimento ao público.
- A divulgação de novos descontos e ofertas.

Essas ações têm a meta de potencializar o relacionamento entre os clientes e as marcas. Diante disso a sua empresa poderá vender mais com o Marketing Digital.



16. PRATIQUE O MARKETING DE AFILIADOS

O Marketing de Afiliados é uma boa opção para divulgar os produtos ou serviços da sua marca. A partir dele algumas pessoas agem como promotoras das suas mercadorias.

Em outras palavras, os afiliados se tornam responsáveis pelo processo de divulgação.

Mas como esse processo ocorre? A resposta é simples. Uma pessoa que tem habilidade com o processo de vendas adquire a função de divulgar os produtos ou serviços de terceiros.

Nos dias atuais, é comum que essa divulgação ocorra a partir de anúncios online. Assim sendo, na hora que esse afiliado fechar uma venda, uma comissão será paga a ele.

Mas para que essa ação se torne viável, é preciso ter uma plataforma digital capaz de disponibilizar os seus produtos ou serviços.

Essa plataforma também terá que gerar os links para que a divulgação possa ser feita. Então, para que o Marketing de afiliados ocorra de forma adequada é preciso que:



- A sua marca ofereça produtos para o processo de filiação.

- Um link seja enviado para o afiliado para que ele possa divulgar a mercadoria.

- O cliente faça a compra por meio do link do afiliado.

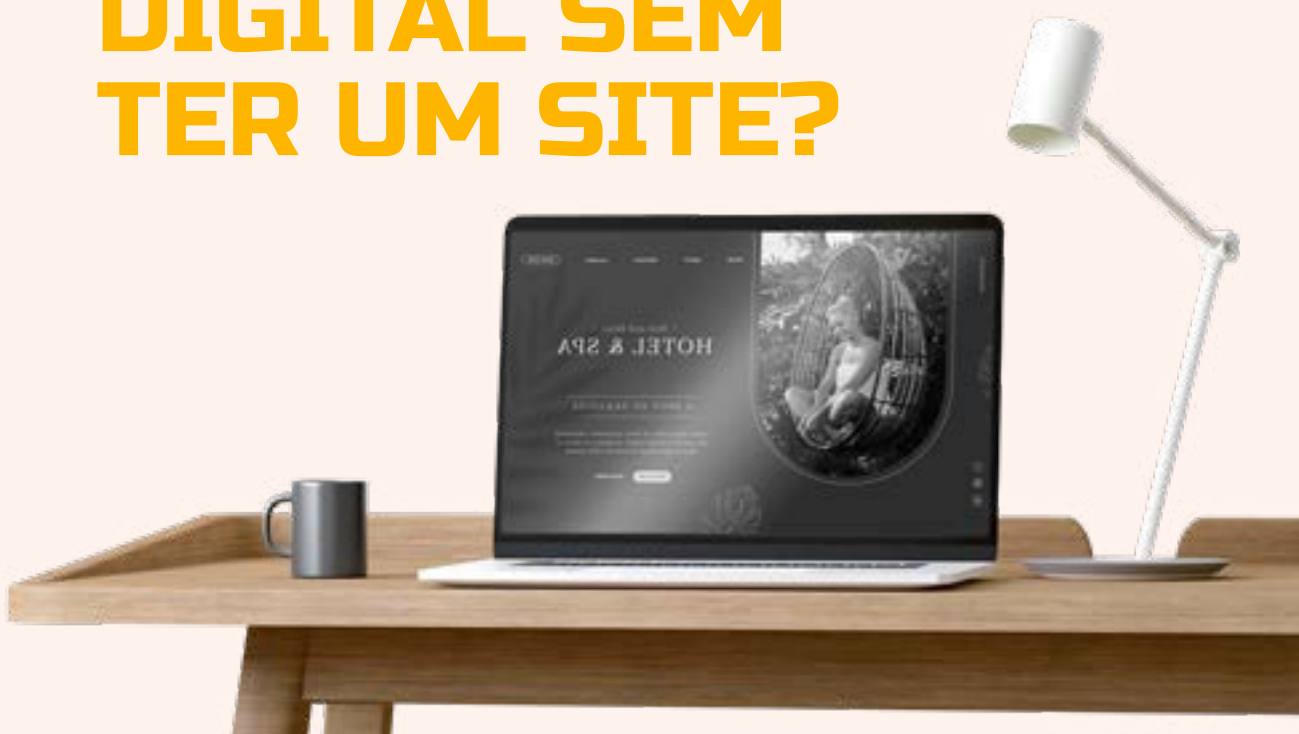
- O pagamento seja feito de forma justa para todas as pessoas que fizeram parte do processo de venda.

O Marketing de afiliados é uma estratégia muito indicada para as marcas que querem vender mais com o Marketing Digital.

Por meio dele é possível vender muitos produtos sem precisar investir uma alta renda no processo de divulgação. Por isso ele pode ser uma boa opção para a sua marca crescer no mercado.



É POSSÍVEL APLICAR O MARKETING DIGITAL SEM TER UM SITE?



Sim. O Marketing Digital não é exclusivo para as marcas que tem um site. De fato, criar um site pode aumentar muito a visibilidade da sua empresa.

No entanto, outras estratégias podem ser usadas para vender mais com o Marketing Digital.



Uma dica consiste em cadastrar a sua empresa no Google Meu Negócio. Desse modo, a sua marca será incluída na base de dados do Google.

Assim sendo, quando um usuário procurar pelos serviços ou produtos da sua empresa, as informações mais importantes serão mostradas para ele.

Entre elas está o contato, o horário de funcionamento e o endereço da sua empresa. Além disso, você também pode montar um site simples por meio do Google Meu Negócio. Nele será possível incluir alguns conteúdos para mostrar aos consumidores.

Outra dica se encontra no uso das redes sociais. Afinal, elas podem se tornar ótimos canais de vendas para a sua empresa. Mas antes de escolher as redes sociais para divulgar a sua marca, faça uma pesquisa para saber quais delas são mais frequentadas pelo seu público-alvo.

Como é possível perceber, várias estratégias podem ser usadas para vender mais com o Marketing Digital. Diante disso, faça um bom planejamento para descobrir o tipo de estratégia mais indicado para a sua empresa.

Sem dúvidas, a sua marca conquistará um grande destaque no mercado.





www.sebrae.com.br | 0800 570 0800

