

NÃO DEIXE SUA MENSAGEM À DERIVA PELAS REDES SOCIAIS

O marketing pode
ser digital mas o
trabalho precisa ser
humano



VENDENDO
no digital

VIRALIZANDO SUA EMPRESA
NA INTERNET

Introdução	3
Você está no Online?	4
O que lhe trouxe para este mundo virtual?	5
O que espera alcançar?	6
Painel de Ferramentas	7
Conhece todas as opções disponíveis para você?	9
A importância do trabalho de um Profissional da área	12
O que temos a oferecer	13
Conclusão	16

Introdução

Falar de estar na internet sem chover no molhado tornou-se tarefa quase impossível.

São cada vez mais atípicos os casos de quem não utiliza a internet mesmo que ainda grande parte da população não tenha acesso efetivo.

Dentro de uma esfera irreversível temos um incontável número de adeptos, porém um detalhe por mais improvável que pareça ainda acontece diariamente:

Nem todos que utilizam a internet com intuito de trabalhar sabem realmente fazer isso de maneira eficaz.

Não é apenas pelo motivo de se ter uma conta de e-mail, estar no Instagram ou Facebook e até mesmo WhatsApp significa o melhor uso de tais ferramentas.

Por incrível que pareça muitos usuários não tem conhecimento do total potencial que cada uma delas oferece.

Alguns por falta de tempo, outros por falta de interesse e outros tantos por falta de curiosidade. Mesmo com tanto material, tanta informação gratuita de fácil acesso que o mercado disponibiliza muitos não sabem realmente o que fazer.

Uma pergunta: Quantos e-books você tem aí guardado em pastas e que nunca sequer abriu para ler além da introdução?

Aposto que alguns.

Ou em quantos cursos se matriculou principalmente nesse período de quarentena e que nunca assistiu mais que a primeira ou primeiras aulas ou até nenhuma delas?

Isso é muito mais comum do que podemos imaginar e não há nenhum “pecado” nisso não!

Afinal o excesso leva ao desperdício.

E imaginar que damos conta de tudo é um excesso de ansiedade inerente a maioria de nós.

Eu, Henrique Carvalho, da H2 Digital e eu, Adilson Pereira, da Conectar Ideias passamos os dias empenhados no trabalho de captar novos cliente e lhes oferecer ferramentas com o intuito de facilitar o seu dia a dia profissional. Por isso, sabemos bem como funciona esse sistema.

Vimos trazer neste e-book algumas opções a serem analisadas por empreendedores e/ou empresas. E também dicas e sugestões que podem se

tornar propostas quando esses identificarem um auxílio para o melhor andamento em seus negócios.

Bom, então é isso!

Esperamos que as informações sejam úteis e você faça o melhor proveito possível.

Estamos sempre à disposição para iniciarmos uma conversa, é só sinalizar que faremos contato.

Falando do Mercado Digital, e-commerce etc...
Você ainda não está no Digital?
Só vende pelo Instagram, Facebook ou WhatsApp?

Você está no Online?

O que efetivamente significa este termo?

O mercado conta com o presencial que em muitos segmentos ainda é o mais efetivo, entretanto o online veio para ficar e em tantos outros casos se tornou indispensável.

O melhor a se fazer é unir essas duas forças.

Pesquisa recente do Centro Regional de Estudos para a Sociedade da Informação, 78% das empresas pesquisadas no Brasil tem presença nas redes sociais, 70% usaram o comércio eletrônico (e-commerce) para fazer compras e 57% para fazer vendas.

Mesmo empresas pequenas como as focadas em bairros, vão precisar utilizar cada vez mais a internet para fazer negócios. É necessário!

Um outro levantamento feito pela PayPal, empresa de carteiras digitais, e pela BigData Corp mostrou que o e-commerce cresceu 40,7% entre 2019 e 2020 chegando 1,3 milhão de lojas virtuais.

É claro que um dos grandes motivos foi a pandemia que forçou as empresas fazerem isso, mas em nossa opinião, apenas adiantou. Esse processo já estava pra acontecer a qualquer momento.

E outro ponto interessante desta mesma pesquisa, é que a maior parte das páginas que fazem vendas pela internet são de pequenos negócios com até 10 mil visitas por mês, representando um total de 88,7%. O restante fica para empresas de alto escalão.

Então você pode ver que o momento é do online.

Não estar no digital agora é perder venda.

Então, prepare-se. Se ainda não está nesse meio **precisa com urgência se adaptar** e começar a cativar novos clientes. **É um novo canal de venda que irá se abrir.**

O que lhe trouxe para este mundo virtual?

Sabemos o quanto o digital faz parte da vida de muitas pessoas entretanto há uma grande distinção entre CPF e CNPJ digitais.

Você consegue fazer essa separação de maneira coerente e produtiva?

Está hoje online para se DIVERTIR ou para TRABALHAR?

Obviamente são as duas coisas, entretanto se há uma necessidade maior pela segunda opção então este E-BOOK é para você mesmo.

Nossa tarefa aqui é reafirmar alguns tópicos indispensáveis para quem deseja e precisa dessa ferramenta incrível que é a INTERNET, e desenvolver ainda mais seus potenciais corporativos.

O que espera alcançar?

Criei uma metáfora: **Um anúncio na internet por melhor que seja, se não for trabalhado de maneira devida, é como colocar a mensagem em uma garrafa, jogá-la ao mar esperando que alguém em algum lugar em algum momento a veja.**

É o MARKETING DE ESPERANÇA.

Ou seja, em caso de trabalho o mecanismo é complexo e exige muita dedicação.

Há duas opções:

- Você mesmo se qualifica e cuida de tudo sozinho;
- Busca profissionais adequados a fazerem junto de você

Um dos primeiros passos é separar as coisas.

É muita ferramenta diferente, muita opção, muita gente falando demais e isso tudo as vezes deixa a gente é confuso ao invés de esclarecido.

Trouxemos aqui alguns tópicos a fim de lhe dar uma força nessa complexidade toda.

E ao final estamos à disposição para entrar em detalhes que com certeza faltam neste texto.

Painel de Ferramentas

Diferente do tradicional, o marketing digital facilita muito as análises de resultados.

Algumas ferramentas gratuitas como:

- **Google Trends:** Volumes de palavras pesquisadas e tendências;
- **Facebook Insights:** Analisar os interesses de pessoas, segmentos que gostam, páginas que curtem;
- **Instagram Insights:** Analisar envolvimento na rede social, melhores horários, entre outros.

Essas são as principais, mas existem várias outras.

Então te pergunto: **você as utiliza?**

O Instagram, por exemplo, oferece:

- Saber quantas pessoas seu perfil alcançou;
- Interações globais e em cada post;
- Perfil do público que te segue.

Isso é combustível para criar estratégias e direcionar conteúdo ao público certo.

Outro exemplo é Google Analytics que avalia o acesso e ações de quem visita seu site.

Ou melhor, como foram chegar até ali.

Através do Analytics sabe-se qual o canal trouxe maior número de pessoas ao site.

- busca orgânica (pesquisou em buscadores e te achou);
- tráfego direto (acessou o endereço diretamente);
- tráfego social (acessou através da rede social).

Outro exemplo é saber qual página do seu site/loja tem mais acessos ou até mesmo, se tem blog, qual o post é mais acessado.

Você pode achar que é o conteúdo X, e ser outro totalmente diferente.

Não trabalhe com achismo e sim com métricas.

Se não conhece ou não utiliza, já pode ver o que está perdendo.

E isso é extremamente importante.

Pare de perder tempo!

É preciso mensurar suas ações.

Só assim não perde tempo com ações sem resultados podendo focar em retornos, de médio/longo prazo.

Faço tudo isso, mas não tenho retorno!

“O resultado que você não consegue é pelo conhecimento que lhe falta.”

Conhece todas as opções disponíveis para você?

Em meio a tantas opções, agora é saber qual a melhor para seu negócio.

Instagram: (A rede social do momento).

- Roupas;
- Acessórios;
- Fast-Food/Delivery;
- Estética;
- Arquitetura;

Adotando de uma sequência de postagem, conteúdo relevante, interações com o seu público, os resultados com certeza virão.

Entretanto, segmentos como:

- Mecânico;
- Chaveiro;
- Transporte;
- Demais serviços semelhantes.

Não trará grandes resultados porque **as pessoas não estão interessadas em consumir isso no Instagram.**

Essa é uma rede social de lazer.

Para estes segmentos uma estratégia simples que pode ser feita é trabalhar bem o perfil da sua empresa no **Google Business (Google Meu Negócio)** fazendo postagens de serviços executados, respondendo as avaliações (**principalmente se negativa**) e inserindo seus diferenciais.

Procure, ter um site (**mesmo que seja bem simples**) para o mesmo ser indexado ao Google com palavras-chave do seu segmento.

Sua empresa será encontrada nas buscas através do Google, então *esteja pronto para atender!*

O maior benefício em ter um site próprio é você “estar em seu próprio terreno”, ou seja, não depender de outras ferramentas/plataformas que um dia podem acabar.

Mas saiba que:

Ter um site não significa resultado garantido.

Um site assim como qualquer outra ferramenta precisa ser bem conduzido.

Só assim terá resultados mais expressivos.

Outra ação a se fazer são seus anúncios pagos.

Primeiramente, não impulse publicações diretamente através do botão existente no Facebook ou Instagram.

Infelizmente, **só perderá dinheiro.**

Utilize o gerenciador de anúncios do Facebook Ads para Facebook ou Instagram segmentando o público correto e escolhendo o tipo de campanha, pois de **nada adianta escolher campanha com objetivo de reconhecimento de marca se quer é vender.**

Essa campanha só vai gerar visibilidade para sua marca apresentando o anúncio para pessoas que tendem a curtir mais.

Outro erro recorrente é quando a página de destino não está totalmente conectada com a do anúncio.

Atente-se às suas postagens no Facebook/Instagram.

Utilize de hashtags, imagens chamativas e, principalmente, mantenha a recorrência com um bom planejamento.

Não poste apenas por postar. **Gere conteúdo.**

Fazer somente oferta, não trará vendas de fato.

E sempre atenda bem a seu cliente.

Nada adianta fazer uma excelente estratégia, deixar tudo alinhado, o seu produto ou serviço serem ótimos, se você peca no atendimento demorando para responder ou se não cumpre o prometido.

Lembre-se: **Reter seus clientes é mais barato do que captar novos, porém é mais difícil.**

Pense em estratégias regularmente para mantê-los ativos em sua base.

A importância do trabalho de um Profissional da área

O marketing digital é um serviço que muitas pessoas podem se aventurar a conseguir realizar sozinhas.

Muitas vezes até determinado ponto consegue sim, porém ele demanda tempo e conhecimento.

As ferramentas estão em constante atualizações.

Você até pode executar bem o serviço, afinal existem diversos conteúdos, sobre este assunto.

Mas você está preparado para se dedicar horas e horas diárias aprendendo e ainda fazer a gestão?

Sua empresa perderá uma peça importante na sua engrenagem, que é você, perdendo o foco da gestão do processo, o atendimento ao cliente e vendas para focar no Marketing Digital.

Portanto, estude sim o marketing para conhecer e saber identificar estratégias, participar do processo e saber analisar, mas **deixe o papel principal para um gestor especializado através de profissionais qualificados.**

Em conjunto, vocês conseguirão mais resultados!

Não entenda o marketing como um custo e sim um INVESTIMENTO.

Dedique ao seu tempo para o que mais importa, a fidelização dos seus clientes.

Assim o seu sucesso será mais rápido e duradouro!

O que temos a oferecer

E então você pode pensar, quais são as funções que executam um profissional ou uma agência de marketing digital?

- **CRIAÇÃO DE IDENTIDADE VISUAL;**

A sua empresa deve apresentar uma imagem marcante e que de fato esteja relacionada com seus princípios.

- **GESTÃO DE REDES SOCIAIS**

Para manter um profissionalismo presente nas redes sociais é importante realizar um trabalho de limpeza de conteúdo, deixando só o que realmente é importante e gere valor, em conjunto a um padrão visual coerente e harmônico para o seu perfil, além de imagens de destaque para sua empresa.

- **CRIAÇÃO DE SITES E PÁGINAS PROFISSIONAIS**

Construir um site ou página pode ser simples, mas precisa ser profissional. Entra então o trabalho de uma boa agência de Marketing Digital que preocupa em harmonizar todos os elementos e criar um conteúdo que seja vendável, proporcionando ações de saída para os usuários que acessam, sempre tentando coletar informações.

- **CRIAÇÃO DE LOJA VIRTUAL E OUTRAS DEMANDAS**

Diversos segmentos necessitam de demandas especiais ou vender ativamente na internet através de um e-commerce. E este universo aqui é imenso e cheio de particularidades. Uma loja virtual sozinha também não vende. São necessárias estratégias bem elaboradas e com objetivos corretos.

- **E-MAIL MARKETING**

O e-mail marketing NÃO morreu, e está longe disso!

Uma ferramenta fundamental para fidelizar seus clientes realizando uma comunicação recorrente, além de proporcionar geração de conteúdo e promoções em datas especiais e comemorativas. Você consegue manter um contato recorrente com baixo ou nenhum custo.

- **ANÚNCIOS PATROCINADOS (TRÁFEGO PAGO)**

Este serviço é um dos mais importantes. Através dele proporcionará falar com um público muito maior e gerar uma escala extraordinária, permitindo alcançar outras regiões e cidades pelo nosso Brasil.

- **ELABORAÇÃO DE CAMPANHAS DE MARKETING**

Essas vão desde estratégias através do telemarketing, a fim de criar listas de interessados em seu produto/serviços a ações criativas que atraem o seu público específico quanto tantos outros que não tinham conhecimento sobre o que você tem para lhes oferecer.

Utilizando, por exemplo, o bom e velho **NETWORK** pois não há nada mais forte que uma rede de relacionamentos ideais.

- **OUTROS TÓPICOS**

O universo aqui é enorme e com um bom gestor de marketing trabalhando lado a lado com sua empresa em parceria novas estratégias e necessidades vão surgir.

Por trabalhar em diversos segmentos, conseguimos abstrair ideias de outras áreas e encaixar no seu processo apresentando novas resoluções para gerar escala.

Ferramentas importantes

Depois de falarmos sobre todos esses tópicos agora precisamos também citar ferramentas com as quais utilizamos para lhe auxiliar.

- Oferecemos de cartões de visita digital até o que há de maior complexidade como [lojas e-commerce](#), [construção de site](#) ou [estratégias completas de Marketing Digital](#).
- Campanhas de publicidade utilizando de criatividade inspiradora, procurando sempre adequação com a realidade de cada cliente, entretanto nunca deixando de abrir a mente ousando ir além dos limites às vezes ainda não expandidos.
- **Inserção em catálogo digital.** Espaço onde o cliente divulga sua marca, serviços e ou produtos. Sua divulgação é constante e se dá através de nossas mídias sociais, networking entre os próprios usuários da plataforma, anúncios patrocinados e também por e-mail marketing. Contará com várias campanhas promocionais no decorrer de todo o ano. [Aproveite e faça agora sua adesão.](#)

Conclusão

Após ler todo esse material, você e sua empresa tem dois caminhos:

- **Entender deste universo digital e entrar de cabeça**, abrindo novas opções de venda e tendo mais visibilidade;
- Ou continuar somente focando no meio físico e usando o digital apenas como uma opção, e não o principal.

Se escolheu a primeira opção, PARABÉNS! Sua empresa está no caminho certo para trilhar novos resultados e pode contar conosco nessa sua empreitada.

Agora se pretende ignorar tudo isso, boa sorte, pois irá precisar!

Deixamos aqui nossos abraços e aguardamos você neste universo digital :)