**9. A importância do Marketing Digital para pequenas empresas**

 Palavra-chave principal: a importância do marketing digital para pequenas empresas

Caso você tenha um pequeno negócio ou planeje abrir um, provavelmente já ouviu falar em Marketing Digital.

Os benefícios do marketing digital vão além, apenas, da presença em um dos ambientes mais frequentados no mundo de hoje.

O valor de investimento em ferramentas online, se aplicado de forma estratégica, pode ser 60% mais baixo do que por canais típicos, além de possibilitar a segmentação do público atingido pela marca.

É através de conteúdos relevantes que a construção da base de dados para a geração de leads torna-se mais concreta e legítima.

Isso inclui conseguir uma maior quantidade de visitantes, ver sua marca mais divulgada e fidelizar seus clientes.

Como é um assunto amplo podem surgir diversas dúvidas, são elas as mais frequentes: o que é o marketing digital? Como funciona? Como ele pode ajudar minha empresa? Vale a pena gastar meu tempo com ele?

Neste artigo irei mostrar qual a importância do *marketing digital para as pequenas empresas* e como suas estratégias vão ajudar pequenos negócios a aumentar suas vendas.

**O que é marketing digital?**

O Marketing Digital é aplicado por meios digitais, como sites, redes sociais e blogs. Da mesma forma que o marketing tradicional, sua função é atingir um determinado público e fazê-lo interagir com o seu negócio. Serve para atrair novos clientes, compreender melhor o que você já possui ou criar conexões com diversas outras empresas.

São muitas as técnicas e estratégias empregadas, cada uma aplicada de formas e com propósitos diferentes. E como o custo é baixo, é fácil notar a importância do Marketing Digital para pequenas empresas: é um jeito barato de conseguir mais alcance e destaque para o seu negócio.

### **A verdadeira importância do Marketing Digital para Pequenas Empresas**

Não há como negar que a internet conquistou um lugar fixo na vida de todo mundo, e que a cada dia mais aspectos da sociedade estão entrando no meio virtual.

Possibilitando a interação com pessoas de todos os lugares do mundo fornecendo acesso a uma infinidade de conteúdos, com velocidade e simplicidade.

Apenas olhe para as redes sociais. Praticamente todas as pessoas que você conhece possuem um perfil no Instagram ou em outra rede social. Boa parte do cotidiano acontece ali, virtualmente, seja na criação ou no compartilhamento de informações.

E isso, não poderia deixar de influenciar o mercado: diversas empresas possuem uma identidade online, seja com um site ou mesmo um perfil de rede social, por exemplo.

No ambiente virtual, é muito mais fácil compartilhar o que apenas mostra ainda maisa importância do Marketing Digital para pequenas empresas.

Pense nas redes sociais. Antes delas, a interação entre as pessoas dentro da internet acontecia por acesso a sites e e-mails.

Com a vinda das redes sociais como conhecemos hoje, as relações da sociedade com a Internet se alteraram, e isso pode ser considerado para melhores estratégias.

**Conceitos de marketing**

Como foi dito, o Marketing digital é um conjunto de muitos elementos, cada um com sua devida função. Para compreender a importância do Marketing Digital para pequenas empresas, conheça alguns dos conceitos importantes:

* Inbound Marketing

Serve para atrair clientes e ser encontrado por eles. A ideia é entender quem é o seu público-alvo e quais as suas necessidades. Após, você pode criar conteúdos mostrando que sua empresa oferece bons produtos e soluções, cumprindo as necessidades do cliente.

No Inbound Marketing, o cliente possui um problema específico e procura por uma solução. Sua empresa deverá, então, ser visível e atraente para que ele possa se interesse e comece um bom relacionamento. O cliente vai até você.

* Marketing de conteúdo

É dos principais componentes do Inbound Marketing, como o próprio nome sugere, está relacionado ao conteúdo. Este, pode possuir a forma de posts em blogs, redes sociais, vídeos, etc. As principais funções que compõem são atrair clientes e mantê-los por meio de entretenimento e informações.

* SEO

A sigla significa “Search Engine Optimization” e quer dizer “otimização para motores de busca”. Você já deve ter notado que alguns sites estão sempre no topo das pesquisas sobre um assunto em específico, o que torna sua visibilidade garantida. A função do SEO é essa: tornar o conteúdo do seu site cada vez mais visível para determinada busca. Se o site possui visibilidade, sem dúvida alguma, gera contato e vendas.

### Lead

Lead é o nome que se dá a um determinado visitante que confia em você o suficiente para fornecer informações pertinentes.

Alguém que lhe forneça um e-mail para que seja possível receber promoções ou notificações acerca de novas publicações. No momento em que um visitante comum se torna um lead, ele está um passo à frente no caminho para adquirir o seu produto.

### Persona

A persona é uma representação fictícia e ideal do seu público-alvo, baseada em seus consumidores reais.

Ela é amplamente utilizada tanto para entender melhor seus compradores como para criar um conteúdo que agrade a eles.

É possível que você tenha mais de uma pessoa, trabalhando de forma diferenciada com cada uma.

### **Funil de Vendas: a importância do Marketing Digital para Pequenas Empresas**

O funil de vendas é uma representação do “caminho” do cliente desde o conhecimento da sua empresa até a realização da compra.

Em cada etapa o cliente procura por algo diferente, e é preciso que você trabalhe em cima disso.

A importância do Marketing Digital para Pequenas Empresas possui uma grande ligação com o Funil de Vendas.

É de suma importância compreender que no Marketing Digital é fundamental o estudo e análise do Funil de Vendas.

**Como o Marketing Digital pode ajudar sua pequena empresa?**

* **Aumento de clientes**

A partir de posições melhores nos motores de busca, o tráfego no seu site irá aumentar. Com um maior número de visitantes as chances de que alguém adquira seu produto aumenta também.

### **Construção de uma presença relevante na internet**

A busca na internet é o modo mais simples de encontrar alguma coisa necessária. Isso é válido também para empresas, incluindo a sua. Possuindo um local de fácil acesso na rede de computadores você pode garantir que você seja encontrado.

* **Baixo custo de divulgação**

A divulgação através da internet, comparando-se a outras formas de expor sua marca, é extremamente barata.

Esse é um fator muito importante quando se trata de pequenas empresas, visto que o orçamento pode ser um pouco mais limitado.

* **Criação de um bom relacionamento com o cliente**

Não é apenas atrair a audiência o mais importante, mas mantê-la interessada também. Caso você queira criar conteúdo que faça o cliente voltar ao seu site, você está no caminho para manter esse bom relacionamento.

* **Facilidade de análise**

O Marketing Digital possui um conceito denominado de métrica, que é basicamente um parâmetro do seu site que poderá ser medido. Ela pode ser o número de visitas feitas no seu site, e também o tempo que o visitante passa lendo um texto ou mesmo a taxa de conversão, medindo quantos dos seus visitantes compraram determinado produto do seu site.

Cada métrica possui um valor ideal para a sua estratégia, podendo influenciar um ou diversos aspectos das suas vendas. Com as ferramentas do Marketing Digital, é extremamente simples medir cada uma e ter conhecimento de onde se deve mexer para conseguir os melhores resultados para alcançar seus objetivos.