**12- Marketing Digital para pequenas empresas**

Palavra-chave principal: marketing digital para pequenas empresas Tamanho mínimo: 1178

A internet mudou completamente a forma das empresas atraírem seus clientes. Há tempos atrás, elas gastavam uma grande quantidade de dinheiro para fazer propaganda nos meios tradicionais, como TV,jornais, rádios, revistas, outdoors e até mesmo panfletos. Esses eram os únicos meios de alguém descobrir as ofertas de algum produto.

Porém, atualmente as pessoas estão expostas a diversas opções de mídia diferentes das tradicionais. Ao mesmo tempo, estão ignorando cada vez mais propagandas irrelevantes.

Além disso, quando desejam comprar um determinado produto, os consumidores confiam mais na internet como meio de ajuda na tomada de suas decisões. Os indivíduos buscam informações sobre o produto ou empresa, comparando preços, consultando reviews de clientes e aceitando recomendações de amigos nas redes sociais.

O Marketing Digital para pequenas empresas irá te ajudar, permitindo um alto retorno sobre o investimento para você.

Confira neste artigo o que é marketing digital, quais são os benefícios do marketing digital para pequenas empresas e tudo o que você precisa saber sobre essa estratégia.

**O que é marketing digital?**

O Marketing Digital para pequenas empresas, é uma estratégia envolvendo um conjunto de informações e ações que podem ser feitas em diversos meios digitais com o objetivo de promover empresas e produtos, geralmente pode ser realizada por profissionais de marketing.

Da mesma forma que o marketing tradicional, sua função é atingir o público alvo e pode fazer, com essa estratégia, seus clientes interagirem com o seu negócio. Serve para atrair novos clientes, compreender melhor o que você já possui ou criar conexões com diversas outras empresas.

O marketing, então, pode auxiliar micro e pequenas empresas, pois 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.

Os benefícios do marketing digital para pequenas empresas

A agência de marketing digital é importante para o seu negócio, pois promove:

## **Aumento da competitividade**

Com auxílio do Marketing Digital a sua pequena empresa pode aumentar o poder competitivo, pois através dele, você atingirá e conquistará novos leads, ou seja, potenciais clientes que estão no momento da compra.

Assim, empresas que fazem uso das técnicas do Marketing Digital, mesmo que não possua um tamanho considerado grande, torna-se tão competitiva quanto as empresas de grande porte, conseguindo destacar-se no mercado.

## **MENSURÁVEL**

Um dos maiores benefícios do marketing digital é sua geração de métricas. Sendo possível mensurar detalhadamente todos os resultados de cada campanha e saber o que de fato funciona. Assim, você saberá se deve dar continuidade a um projeto ou se precisa mudá-lo.

## **SEGMENTÁVEL**

É possível que você promova ações destinadas a determinados públicos, dessa forma você irá atingir diretamente quem tem interesse.

Dessa forma, você também não corre o risco de incomodar pessoas que não estão interessadas no seu conteúdo, o que poderia causar um resultado negativo às pequenas e médias empresas.

## **CUSTO-BENEFÍCIO**

As estratégias de marketing digital para pequenas empresas podem permitir que se alcance os melhores resultados possíveis mesmo com baixos investimentos. Combinando a boa aplicação de recursos com ideias inteligentes e criativas, além da ajuda de ferramentas específicas, o investimento na internet tem um retorno muito maior se comparado às mídias sociais tradicionais.

## **ATRAÇÃO CONTÍNUA**

No momento em que você investe em buscas orgânicas do Google, e-mails ou mídias sociais, por exemplo, você consegue atrair novos leads gratuitamente para a sua página.

Vai depender, é claro, da relevância do conteúdo divulgado.

## **CONSTRUÇÃO DE AUDIÊNCIA**

Ao produzir conteúdo relevante, o Marketing Digital possibilita a construção de uma base de clientes o que, ao longo do tempo, se torna um ativo de marketing que não pode faltar para o crescimento da empresa.

## **ELEVA A ABRANGÊNCIA**

O Marketing Tradicional, embora efetivo na maioria das vezes, pode ser delimitado por questões muitas vezes geográficas, visto que não é possível atuar em todos os lugares ao mesmo tempo.

A internet possui uma abrangência enorme e por esse motivo o Marketing Digital possibilita que as empresas atinjam um maior número de clientes em qualquer lugar e a qualquer momento.

1. **Simples e gera bons resultados**

Cada vez mais as pequenas empresas podem experimentar grandes resultados e, em consequência disso, têm investido cada vez mais no Marketing Digital.

Para as pequenas e médias empresas, esses benefícios possuem uma relevância bem maior, já que na maior parte das vezes elas dispõem de poucos recursos para promover os seus serviços.

Um grande número de empreendedores e responsáveis pelo marketing das empresas ainda não aproveitam todo esse grande potencial, seja por desconhecerem as técnicas e ferramentas ou mesmo por terem receio de uma possível complexidade existente.

**A 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 serviços, 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

Com a evolução dos algoritmos que determinavam as páginas que iriam ou não aparecer nas primeiras colocações do Google, esse tipo de objetivo começou a ficar um pouco mais complicado e por consequência disso uma nova estratégia de Marketing Digital surgiu: o SEO.

A sigla significa “Search Engine Optimization” e quer dizer “otimização para motores de busca”, resumidamente ele é um conjunto de técnicas que irão impulsionar o site da sua empresa a aparecer na primeira página do Google e demais motores de busca. Com certeza o SEO é uma ótima estratégia dentro do marketing digital para pequenas empresas.

Entre as técnicas de SEO temos: pesquisa por palavra chave, criação de conteúdos de qualidade, linkagem interna para outros sites, criação de URLs amigáveis, etc.

* 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 relevante que agrade.

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