**10 - Dicas de Marketing Digital para pequenas empresas**

 **Palavra-chave principal: dicas de marketing digital para pequenas empresas**

Você tem um pequeno negócio ou planeja 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.

Hoje em dia, é através de conteúdo relevante 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 algumas dicas de marketing digital para pequenas empresas e como suas estratégias e a busca por profissionais de marketing podem ajudar pequenos negócios a aumentar suas vendas.

**O que é marketing digital?**

O Marketing Digital é aplicado por meios digitais, como sites, mídias 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 o público alvo, compreender melhor o que você já possui ou criar conexões com diversas outras empresas.

São muitas as técnicas e estratégias de marketing digital empregadas, como o uso de palavras chave, por exemplo, cada uma aplicada de formas e com propósitos diferentes. E como o custo é baixo, é fácil notar a importância do Marketing Digital para pequenos empresários: é um jeito barato de conseguir mais alcance e destaque para o seu negócio.

**Dicas de marketing digital para pequenas empresas**

1. **Estude o cliente**

A primeira das dicas de marketing digital para pequenas empresas é: entenda o seu cliente.

Esse primeiro passo para essa etapa é desenhar as personas do seu negócio. Pessoas são os clientes ideais de uma determinada empresa. Para tanto, é necessário definir características, hábitos, costumes e objetivos para estes clientes, personalizando sua descrição.

1. Conheça a concorrência

Estudar e conhecer a sua concorrência também é um diferencial de marketing para os pequenos negócios. Mesmo que você se enquadre na categoria microempreendedor individual — MEI , é de extrema importância avaliar como se comportam os outros profissionais que trabalham no seu segmento.

Realize pesquisas nos principais canais de comunicação do seu segmento e veja o comportamento da concorrência. Ao mesmo tempo que indica os melhores lugares para encontrar clientes, também ajudará a construir uma imagem de posicionamentos autorais.

### Crie uma identidade

Caso você tenha interesse em marketing para pequenas empresas, precisa saber sobre a importância da identidade da sua marca. Ela será a responsável por diferenciar seu negócio de outros. Então, investindo em marketing digital, não esqueça de criar uma referências.

Isso pode ser feito por:

* Estilo dos posts nas mídias sociais e materiais publicitários;
* Linguagem própria;
* Slogan de efeito clássicas.
1. Invista em diferentes recursos

Para se fazer um bom marketing para pequenas empresas, é necessário mesclar os recursos e criar diversificadas campanhas. Pense, por exemplo, em criar uma divulgação que ocorra nas redes sociais e no site da empresa. Caso seu negócio tenha um perfil offline, que tal adicionar também algumas inserções na rádio local? Desse modo, o universo de alcance se amplia e, assim, os resultados também.

1. Faça boas parcerias para sua estratégia

Todo negócio possui melhores resultados unindo forças com parceiros estratégicos.

Uma dica de marketing digital para pequenas empresas que é efetiva é unir esforços com outros pequenos empreendedores, multiplicando o seu universo de alcance das campanhas digitais. Outra dica é propor parcerias com influenciadores digitais.

1. Conheça técnicas de SEO e de inbound marketing

Se o marketing digital faz parte da sua estratégia de divulgação da pequena empresa na internet, é fundamental que você vá além da simples postagem de conteúdo. Otimize ferramentas de otimização de buscas ( SEO) e torne seu conteúdo melhor ranqueado em pesquisas, aumentando o tráfego para seu site.

Além disso, estude as possibilidades de aprimorar sua estratégia com o inbound marketing, que lança mão do marketing de conteúdo como um ótimo caminho para atrair e conduzir potenciais clientes para a compra.

### Acompanhe seus canais de comunicação frequentemente

Não há efeito sem seguir as demais dicas de marketing para pequenas empresas se você pecar no acompanhamento delas.

Boas táticas de marketing levam a maiores quantidades de clientes interessados e mais vendas. Caso você não esteja disponível para respostas em tempo real, seu cliente dificilmente continuará interessado ao longo do tempo.

1. Faça ofertas exclusivas

Caso você queira ter retorno rápido em sua estratégia utilizando essas dicas de marketing digital para pequenas empresas, uma das últimas dicas é investir em ofertas e descontos exclusivos para seus clientes.

A exclusividade funciona como um gatilho mental para vendas , despertando nos consumidores, sensações como escassez e reciprocidade.

1. Nunca pare de inovar

Por fim, mas não menos importante, nossa última das dicas de marketing digital para pequenas empresas é: inove sempre que for necessário!

Tudo aquilo que é feito de maneira autoral é inovador. Processos pequenos, detalhes do serviço, método personalizado, e por aí vai.

**A importância das dicas de marketing digital para pequenas empresas**

A internet conquistou um lugar fixo na vida de todo mundo e que a cada dia mais e aspectos da sociedade estão entrando nesse meio virtual.

Ela possibilita a interação com pessoas do mundo inteiro, praticamente, fornecendo acesso a uma infinidade de conteúdo, com velocidade e simplicidade.

Todas as pessoas que você conhece deve ter um perfil no Facebook, pelo menos, ou em outra mídia social. A maior parte do cotidiano acontece ali, seja na criação, consumo ou compartilhamento de informações.

Como é aplicado em um ambiente virtual, o Marketing Digital não pode ser utilizado da mesma forma que o Marketing Tradicional. Visto que, é preciso levar em conta o modo que o cliente utiliza a internet, e de que modo pode fazer essa relação muda com o passar do tempo. A relação da sociedade com a Internet mudou, e isso deve ser considerado a fim de melhores estratégias.

Com essas dicas de marketing digital para pequenas empresas, espero que sua empresa aumente as vendas e que consiga alcançar seus objetivos!