

A importância do Marketing Digital para pequenas empresas

Se você tem um pequeno negócio ou planeja abrir um, provavelmente já ouviu falar em Marketing Digital. Neste artigo você entenderá a importância do Marketing Digital para pequenas empresas, e como começar a utilizá-lo.

Através do Marketing Digital, é possível alavancar o seu empreendimento de diversas formas, aumentando seu alcance e rendimento. Isso inclui conseguir mais visitantes, ter sua marca mais divulgada e fidelizar sua clientela. Parece ótimo, não é?

Mas, por ser um assunto amplo, podem surgir muitas dúvidas, como: o que é o marketing digital? Como funciona? Como ele pode ajudar minha empresa? Vai ser muito caro? Vale a pena gastar meu tempo com isso?

Essas dúvidas podem até te desencorajar de investir em Marketing Digital, mas não se preocupe! Preparamos este artigo para que você entenda melhor o assunto e comece a utilizá-lo a seu favor. Por isso, continue lendo e descubra a importância do marketing digital para pequenas empresas.

Do que se trata o Marketing Digital

O Marketing Digital é aplicado exclusivamente nos meios virtuais, como sites, blogs e redes sociais. Assim como o marketing tradicional, sua função é atingir um certo público e fazê-lo interagir com o seu negócio de alguma forma. Pode servir, por exemplo, para atrair novos clientes, entender melhor o que você já tem ou criar conexões com outras empresas.

São diversas as técnicas e estratégias, cada uma aplicada de uma forma diferente e com um propósito diferente. E como o custo é relativamente baixo, é fácil ver a importância do Marketing Digital para pequenas empresas: é uma forma barata de conseguir muito mais alcance e destaque para sua marca.

O marketing e a Internet

É inegável que a internet conquistou um lugar fixo em nossas vidas, e que a cada dia mais e mais aspectos da sociedade estão entrando no meio virtual. Ela possibilita a interação com pessoas de praticamente qualquer lugar do mundo e fornece acesso a uma infinidade de conteúdo, com velocidade e simplicidade.

Basta olhar para as redes sociais: praticamente todas as pessoas que você conhece têm (pelo menos) um perfil no Facebook ou em outra rede social. Boa parte do dia-a-dia acontece ali, no ambiente virtual, seja na criação, consumo ou compartilhamento de informações.

E isso, é claro, não poderia deixar de influenciar o mercado: milhares de marcas têm uma identidade online, seja com um site, um blog, ou um perfil de rede social. Estando no ambiente virtual, é muito mais fácil ser “compartilhado”, o que apenas evidencia a importância do Marketing Digital para pequenas empresas.

É claro que, por ser aplicado em um ambiente virtual, o Marketing Digital não pode ser utilizado da mesma forma que o Marketing Tradicional. Como será explicado mais adiante, é preciso levar em conta o modo que o cliente utiliza a internet, e como essa relação muda com o passar do tempo.

Pense, novamente, nas redes sociais. Antes delas, a conexão entre as pessoas dentro da internet era dada basicamente por acesso a sites e e-mails. Com a vinda dos fóruns e posteriormente das redes sociais como conhecemos hoje, a relação da sociedade com a Internet mudou, e isso deve ser considerado para melhores estratégias.

Principais conceitos do Marketing Digital

O Marketing Digital, como já foi dito, é um conjunto de diversos elementos, cada um com sua função. Para entender a importância do Marketing Digital para pequenas empresas, conheça alguns dos conceitos mais importantes:

Inbound Marketing

É o marketing que serve para **atrair** clientes e ser encontrado por eles. A ideia é principalmente entender quem é o seu público-alvo e quais suas necessidades. Depois disso, você pode criar conteúdo mostrando que sua empresa oferece boas soluções a essas necessidades.

No caso do Inbound Marketing, o cliente tem um problema e procura ativamente por uma solução. Sua empresa deve então ser visível e atraente o bastante para que ele se interesse e comece um relacionamento. Ou seja, **o cliente vem até você**, e não o contrário.

Marketing de Conteúdo

Um dos principais componentes do Inbound Marketing, e, como o nome já diz, está relacionado a um conteúdo. Esse conteúdo pode ter a forma de posts em blogs, redes sociais, vídeos, newsletters etc. As principais funções são atrair clientes e mantê-los através de informação e/ou entretenimento.

SEO

A sigla SEO significa “Search Engine Optimization”, que quer dizer “otimização para motores de busca”. Como você já deve ter percebido, alguns sites estão sempre no topo das pesquisas sobre um determinado assunto, o que torna sua visibilidade garantida. A função do SEO é justamente essa: tornar seu conteúdo cada vez mais visível para determinada busca.

Lead

Lead é o nome dado a um visitante que confia em você o suficiente para fornecer informações relevantes. Por exemplo, alguém que fornece um e-mail para receber promoções ou notificações de novas publicações. Quando 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 do seu público-alvo, baseada nos seus consumidores reais. Ela é utilizada tanto para entender melhor sua audiência como para criar um conteúdo que a agrade. Você pode ter mais de uma persona, trabalhando de forma diferenciada com cada uma.

Funil de Vendas

O funil de vendas representa o “caminho” do cliente desde o conhecimento da sua empresa até a concretização da compra. Em cada etapa deste caminho o cliente procura por algo diferente, e é preciso trabalhar em cima disso. Saber identificar a etapa atual de um cliente no funil de vendas é essencial para incentivá-lo a continuar em contato com sua empresa.

A importância do Marketing Digital para pequenas empresas

Com o básico já explicado, vamos ao ponto principal: como o Marketing Digital pode ajudar sua pequena empresa? Como você pode conferir a seguir, os benefícios são vários:

Aumento de clientes

Conseguindo posições melhores nos motores de busca, o número de visitantes do seu site aumenta consideravelmente. E, com mais visitantes, as chances de que alguém adquira seu produto também aumentam.

Construção de uma presença relevante na internet

A busca na internet é o modo mais simples de se encontrar algo de que se precisa. Isso é válido também para empresas, grandes ou pequenas, incluindo a sua. Tendo um local de fácil acesso na rede mundial de computadores você garante que será encontrado, esteja o visitante procurando por você ou não.

Custo baixo de divulgação

A importância do Marketing Digital para pequenas empresas vai além da publicidade. A divulgação pela internet, quando comparada a outras formas de expor sua marca, é **muito barata**. Esse é um fator muito importante quando se trata de pequenas empresas, já que o orçamento pode ser bem limitado.

Conhecimento do público-alvo

Como você já deve ter ouvido falar, é praticamente impossível agradar a todos. Quando se sabe quem são as pessoas que mais procuram pelo seu produto, fica muito mais fácil criar conteúdo que chame a atenção delas. Além disso, se você quer alcançar um público que atualmente não está muito conectado à sua marca, você tem ferramentas para fazer isso.

Criação de uma boa relação com o cliente

Não apenas atrair a audiência é importante, mas também mantê-la interessada. Se você cria conteúdo que faz a pessoa querer voltar ao seu site, você está no caminho certo para manter esse relacionamento. Nem é preciso dizer como isso evidencia a importância do Marketing Digital para pequenas empresas.

Destaque em relação a outras empresas

Pode parecer óbvio, mas nem todas as empresas estão na internet. Isso quer dizer que, ainda que sua campanha de marketing não seja das melhores, você estará na frente de outras empresas simplesmente por ter uma presença virtual.

Facilidade de análise

O Marketing Digital tem um conceito chamado de **métrica**, que é basicamente um parâmetro do seu site que se pode ser medido. Uma métrica pode ser o número de visitas ao seu site, o tempo que o visitante passa lendo um texto ou a taxa de conversão, que mede quantos dos seus visitantes adquirirem o seu produto.

Cada métrica tem um valor ideal para a sua estratégia, que pode influenciar um ou mais aspectos das suas vendas. Com as ferramentas de Marketing Digital, é muito simples medir cada uma e saber onde se deve mexer para conseguir os melhores resultados.

Como investir em Marketing Digital

Agora você já entendeu a importância do Marketing Digital para pequenas empresas, mas como começar a utilizá-lo?

Defina sua plataforma

A primeira coisa que você deve decidir é onde você quer aparecer na Internet. Você quer que sua empresa tenha um site institucional? Ou você acha que talvez um blog seja mais interessante? Ou, quem sabe, você prefere que a sua empresa tenha uma página no Facebook, ou um canal no Youtube?

Cada plataforma tem seus prós e contras, e seu sucesso depende de vários fatores. O que funciona para uma nem sempre funciona para outra, e isso deve ser levado muito a sério. Por exemplo, se este texto fosse uma publicação no Facebook, você pararia para ler? É quase certo que não.

Você pode utilizar mais de uma plataforma, desde que seu conteúdo esteja de acordo com cada uma. A multiplicidade de formatos revela a importância do Marketing Digital para pequenas empresas, já que utilizar um bom conteúdo no lugar errado pode ser tão ineficiente quanto não escrever nada.

Estude o assunto

Tudo que envolve Marketing Digital também envolve estudo, já que o assunto é muito vasto. Você através deles aprende sobre assuntos como Inbound Marketing, Outbound Marketing, SEO, ranques de buscas, personas, leads e muitos outros conceitos essenciais para seu negócio decolar.

Além disso, existem cursos específicos para trabalhar com diferentes plataformas, como Wordpress ou Facebook. Como já foi dito, cada plataforma tem formatos de conteúdo que são mais eficientes e que dão maior alcance e visibilidade à sua marca.

Existem diversos cursos na internet, sejam gratuitos ou pagos. Geralmente os cursos gratuitos trabalham com aspectos mais básicos e superficiais, enquanto os pagos têm um maior aprofundamento. Não tenha medo de investir, pois é enorme a importância do Marketing Digital para pequenas empresas.

Contrate um profissional

Talvez por dificuldades com o tempo ou outras razões, você não consiga aprender rapidamente sobre Marketing Digital. Ou, ainda, você talvez esteja tendo dificuldades para entender um determinado assunto.

Nesses casos, não tenha medo de pedir a ajuda de um especialista, seja para criar um texto para você ou para lhe ensinar sobre determinado conceito. Para conseguir bons resultados online, é imprescindível que seu conteúdo seja de qualidade, e vale a pena gastar um pouco a mais por isso.

Venha para o mundo digital!

Você agora já sabe qual é a importância do Marketing Digital para pequenas empresas. Você conhece melhor o seu público-alvo, constrói uma presença online, aumenta seu alcance e fideliza sua audiência. Tudo isso por um custo muito menor do que o marketing tradicional, e que pode trazer resultados mais rapidamente.

Você também conheceu os conceitos básicos do Marketing Digital e sabe como começar a trabalhar com eles para alavancar seus negócios. E se você tem interesse no assunto, não deixe de acompanhar nosso blog! Temos sempre ótimas dicas esperando por você.

Até a próxima!