

Estrutura para um negócio online de sucesso: 9 Pilares essenciais para seu negócio digital

Nos dias de hoje enfrentando uma pandemia, com uma economia fraca e com um alto nível de desemprego nas pesquisas, muitos veem na internet como uma chance de tirar a sua conta bancária do zero através do home office ou do trabalho remoto.

É pensando nisso que estou fazendo esse artigo. Para pessoas que querem começar a trabalhar em casa (remotamente) com o intuito de ensiná-las a fazer sua estrutura online de negócios.

Em todo negócio online temos que trabalhar nosso marketing digital, e a forma mais eficaz de se fazer isso é com marketing de conteúdo.

Mas o que é marketing digital?

Não se pode negar que a internet é o presente e o futuro dos negócios.

De acordo com a ONU (Organização das Nações Unidas) [3,9 Bilhões de pessoas](#) no mundo já possuem acesso a internet isso é o equivalente a 51,2% da população do planeta.

E pensando nesses números você me pergunta “Ok mas o que é marketing digital?”

De forma resumida marketing digital são as estratégias usadas por uma pessoa ou empresa para vender um produto ou serviço no ambiente online.

“E qual a melhor forma de trabalhar com marketing digital?” Essa deve ser a sua pergunta agora. E eu respondo, na verdade é uma resposta até simples, através do **marketing de conteúdo**.

Mas o que diabos é marketing de conteúdo?

Marketing de conteúdo é quando uma pessoa ou empresa atrai clientes para o seu negócio através de conteúdos informativos que tiram dúvidas do seu nicho.

Esses conteúdos podem ser entregues em vários formatos diferentes como stories de Instagram, vídeos no Youtube, posts no Facebook, grupos no Whatsapp, artigos em blogs dentre muitos outros meios e ferramentas.

E já sabendo esses conceitos, eu vou passar para você os 9 pilares essenciais para o seu negócio digital funcionar a todo vapor.

Então vamos a eles?

1º pilar para o seu negócio online de sucesso: Site Profissional

Ter um site profissional é importante para que seus clientes tenham uma segurança ao adquirir seu produto ou serviço.

Um site profissional gera confiança, respeito e lhe posiciona como autoridade na internet para o seu nicho, fazendo com que as pessoas tenham mais tranquilidade em comprar de você.

2º pilar para o seu negócio online de sucesso: Blog de Conteúdo

É um site onde você fará posts de artigos relacionados as dúvidas e dores que seu nicho tem em comum.

Nesse seu pilar você vai criar uma autoridade ainda maior com seu nicho criando conteúdos frequentes que sanam as dúvidas mais frequentes que o seu público possui.

Além disso o blog será uma das ferramentas mais importantes do seu negócio online.

“Mais porque?” Você me Pergunta.

Quando uma pessoa está com uma dúvida ou quer saber sobre algo sobre qualquer assunto onde ela pesquisa?

No **Google** e é lá que as pessoas iram encontrar seu blog.

3º pilar para o seu negócio online de sucesso: Youtube

Uma coisa que não podemos negar é que o Youtube é uma poderosa ferramenta para engajar o público do seu nicho.

E o que prova essa afirmativa são os números [95% das pessoas com acesso a internet no Brasil](#) assistem vídeos no youtube, são cerca de 133 milhões de pessoas.

Canal no Youtube

Criar um canal no Youtube é uma grande estratégia para o seu negócio.

Nele você sobe os seus vídeos nos quais você pode aparecer ou não, criando assim mais autoridade, tráfego qualificado, posicionamento e prova social através dos números de visualizações e inscritos do seu canal.

Stories no Youtube

É uma forma de conteúdo mais pessoal e informal para disponibilizar para a sua audiência. E que estreita mais o relacionamento entre você e eles.

Ele ainda é pouco utilizado mas cada dias os criadores de conteúdo estão a utilizando mais e mais. E você já vai ter um canal no youtube então não custa nada dar uma atenção para essa ferramenta.

Além do que você pode usar os stories do Youtube nos dias em que você não irá postar vídeos em seu canal.

Lives no Youtube

Essa é a forma online de maior aproximação entre você ou sua marca com o público.

É com as lives que você terá contato direto com a sua audiência gerando conexão e relacionamento e poderá tirar dúvidas deles através do chat da Live.

É recomendado ter, assim como nos vídeos do canal, uma constância nas postagens das lives. Uma vez por mês, por semana ou por dia. Mas isso fica ao seu critério.

4º pilar para o seu negócio online de sucesso: Facebook

Uma das redes sociais mais acessadas no mundo é o Facebook, com milhões de usuários pelo mundo todo, essa é uma ferramenta muito importante para fortalecer os pilares do seu negócio online.

Apesar de muitas pessoas estarem migrando para outras plataformas, muitos nichos ainda se beneficiam dessa rede social.

Perfil No Facebook

Mais uma forma de um contato mais pessoal com seu público alvo.

Apesar de um número limitados de adição de amigo (5000 no máximo), o número de seguidores é ilimitado.

Página no Facebook

As páginas no Facebook são indispensáveis para um negócio de sucesso na internet.

É nela onde você fará stories, lives, anunciar seus produtos, fazer postagens de conteúdos sobre o seu nicho, fazer remarketing, dentre muitas outras possibilidades.

Além disso uma página no Facebook gera público qualificado e prova social para o seu negócio online.

Seu Grupo no Facebook

Outra forma de gerar um contato com o sua audiência muito efetiva é criar um grupo no Facebook.

Nele você poderá além de fazer coisas já ditas em tópicos anteriores poderá também fazer pesquisas, vendas e publicações.

OBS: Grupos de outras pessoas, também são ótimos lugares para divulgar seu negócio principalmente para quem está começando.

5º pilar para o seu negócio online de sucesso: Instagram

O Instagram é uma rede social que trabalha mais com o visual. Fotos, imagens e vídeos.

E como essa rede social cresce cada dia mais, com uma alta retenção de público e com alto alcance. Toda pessoa que tem um negócio online não pode deixar o Instagram de fora dos pilares de seu negócio online.

Feed do Instagram

No seu negócio ter um feed no Instagram com postagens organizadas, carrossel, fotos de provas sociais comprovando suas conquistas, sempre com conteúdos relevantes que demonstre valor é indispensável para o seu negócio online.

Stories e Lives no Instagram

Aqui não temos mais segredo assim como no em outros pilares já vistos antes.

A diferença é uma interação maior da própria plataforma, a tornando ideal para fazer vendas, aproximação com a sua audiência, criar autoridade.

Você também pode adicionar links e ter o foco 100% no seu negócio pois as pessoas vão prestar atenção.

IG TV

O IGTV é o seu canal no Instagram ele ainda está crescendo e por isso tem uma atenção grande da plataforma entorno dela.

Mas não se preocupe aqui vai uma dica pra facilitar sua vida.

Se você já produz vídeos para o Youtube é só colocar o mesmo vídeo no IG TV.

Mais caso você ainda não tenha sua estrutura no Youtube, poxa o que você está esperando? São dois coelhos com uma cajadada só.

6º pilar para o seu negócio online de sucesso: Pinterest

Outra rede social em ascensão com mais de [260 milhões de usuários recorrentes mensais](#).

Não podemos negligenciar essa plataforma onde podemos fazer posts de infográficos relacionados aos conteúdos colocados em outros pilares do seu negócio online.

7º pilar para o seu negócio online de sucesso: Whatsapp

Queridinho dos brasileiros, uma opção para contato onde geralmente você tem 100% de resposta.

Você pode começar divulgando para amigos e familiares e já começar a fazer vendas.

Listas de WhatsApp

São ótimas para divulgar promoções que estão por vir e criar expectativa em seus clientes para futuras ofertas, facilitando assim o fechamento da compra.

Uma desvantagem é que ainda grande parte da ferramenta é manual sem automatização para a entrega de conteúdos.

Status no WhatsApp

E quem usa o WhatsApp como um dos pilares para seu negócio online, não pode deixar de usar essa ferramenta.

Todos que tiverem seu contato salvo vão receber seus status sempre que eles forem atualizados e essa funcionalidade é bem parecido com os stories do Instagram so que ela possui suas próprias peculiaridades.

Grupos no WhatsApp

Ótimo para fazer vendas e campanhas de lançamento.

Um dos melhores locais para reunir pessoas que tenham um mesmo interesse.

E você tem o controle total sobre as postagens, conteúdos e interação completa com os integrantes.

8º pilar para o seu negócio online de sucesso: Canal no Telegram

Semelhante ao WhatsApp, mais só que sem limites de membros, sem bloqueio e sem banimentos.

É muito querido por quem trabalha com marketing digital pois é ótimo para fazer vendas e lançamentos de produtos.

Além disso se você posta um conteúdo e uma pessoa entra depois que você postou ela vai conseguir ver esse conteúdo sem que você tenha que postá-lo novamente.

9º pilar para o seu negócio online de sucesso: Anúncios

Agora vou entregar para você a cereja do bolo. Os anúncios.

Em quase todos os pilares você tem a oportunidade de dar uma turbinada no seu negócio através dos anúncios pagos e você pode começar com investimentos acessíveis.

Todos os citados abaixo são indicados a todos que trabalham sério com marketing digital.

Google Ads

É uma estratégia para vendas rápidas, perfeita para qualquer nicho.

Ajuda a lhe ranquear nas pesquisas feitas no Google e tem um grande potencial de remarketing em cerca de 90% dos sites online.

Youtube Ads

Grande potencial de remarketing e aumento de audiência por se tratar de videos.

Facebook e Instagram Ads

Rede de anúncios mais famosa existente na web. Com grande potencial de rentabilidade e gerar um bom público.

No Facebook você tem várias opções de locais para colocar seu anúncios e também de remarketing.

Já no Instagram você tem a opção de colocar seus anúncios nos stories o que gera ótimos resultados e também remarketing.

Esses são os principais pilares de um negócio online de sucesso.

Com um site profissional, um blog de conteúdo, sendo ativo nas redes sociais como Youtube, Facebook, Instagram, Pinterest, listas no WhatsApp e canal no Telegram e fazendo anúncios você estará com a faca e o queijo na mão para fazer seu negócio decolar.

Lembrando que você não é obrigado a ter todos esses pilares.

Você pode escolher os que julga serem mais úteis para o seu negócio online.

E Também você não precisa estruturar todos os pilares ao mesmo tempo.

Faça um de cada vez.

Por exemplo: comece com um blog de conteúdo, quando ele estiver bem estruturado comece a fazer o seu canal no Youtube.

Lembrando que sempre que você começar um novo pilar novo, nunca abandonar o pilar anterior, e também é importante ter uma frequência na sua presença em cada pilar que possuir.

E montando assim pilar por pilar os fundamentos de um negócio online de sucesso vão surgindo.

E se esse conteúdo foi útil para você ou se tem alguma dúvida ou sugestão comenta aqui embaixo que estarei lendo todos eles e respondendo.

Até o próximo artigo.