

O mercado digital chegou para ficar e, a cada dia, novas tecnologias e, oportunidades viram destaque.

É preciso acompanhar as tendências e se comunicar com os clientes.

MONTE SEU E-MAIL MARKETING

Avalie o perfil de grupos para personalizar os conteúdos e, assim, aumentar o nível de envolvimento e engajamento. Escolha temas e o "assunto" mais interessante, de forma que essas mensagens não "caiam" no spam.

INVISTA EM LINKS PATROCINADOS NOS BUSCADORES E ANÚNCIOS EM REDES SOCIAIS

Buscadores como o Google podem representar mais clicks de acessos ao site, caso esteja aparecendo nas pesquisas. Publicidade através do Google Adwords é uma ferramenta estratégica que funciona através de um leilão de palavras-chave e permite comunicar com o público direcionado ao perfil do seu negócio e que navega na internet. Quanto melhor seu posicionamento nesse ranking, maiores são as chances de destaque e venda. Nos anúncios em redes sociais, tipo Facebook, o foco deve ser aumentar base de fãs da página e levar a mensagem da empresa para o maior número de pessoas. Podem ser convertidas em curtidas, divulgação de eventos, envolvimento com a página, conversões no site, dentre outros.

JÁ PENSOU EM TER UMA LOJA VIRTUAL?

O comércio eletrônico vive um momento bastante otimista. O comportamento dos consumidores tem evoluído na medida que a credibilidade nas vendas online tem sido fortalecida com mais pessoas tendo acesso. Ter uma loja virtual pode significar ampliar sua abrangência de atuação ou reduzir custos fixos do varejo físico. É preciso ficar atento à logística de pagamento, entrega e estoque de produtos, segurança na compra, além dos carrinhos abandonados. Quanto mais fácil for a navegação, melhores resultados no tempo de permanência no site e conclusão das compras.

GESTÃO DE CONTEÚDO

Descubra a melhor maneira de tirar mais proveito das mídias sociais e o que ela pode oferecer. Preserve sua imagem, interaja com seus clientes, ofereça conteúdo criativo, interessante, fotos, vídeos e se for preciso, impulse os posts mais importantes, assim possibilita ampliar o número de pessoas.



08

01



ESTEJA PRESENTE NO MUNDO DIGITAL

Seja através de um site, e-commerce ou mídias sociais, é importante se fazer presente para o público que interessa atingir, mas fique atento à sua imagem e fortaleça a sua credibilidade com seus clientes. Ela é o seu bem precioso, tanto no aspecto visual (marca, material institucional, fotos), quanto no aspecto conceitual. O potencial de atuação no mercado digital é muito grande, qualquer deslize pode ser um indicador de fragilidade.

02



UTILIZE AS FERRAMENTAS CERTAS PARA SE DIVULGAR NO MERCADO DIGITAL

As empresas usam as mídias sociais para se apresentarem aos clientes potenciais. Identifique a mais adequada com o perfil do seu negócio e explore os recursos de estar mais próximo do seu cliente, estreitar o relacionamento, divulgar, promover e vender seus produtos ou serviços. E, ainda, viabilizar pesquisas de satisfação, promoções e tantas outras oportunidades de estratégia de marketing.

MARKETING DE RELACIONAMENTO

É preciso planejar as ações de forma sistemática para divulgar o seu negócio, como também gerar um conteúdo criativo e interessante que agregue valor ao seu tema. Compartilhar informações viabiliza aumentar sua rede de "seguidores" e aumentar suas chances de negócios.



03



04

CONHEÇA SEUS CLIENTES E AMPLIE SEU NETWORK

Analisar comportamento, opiniões e tendências de amigos, "seguidores" e seu estilo de vida, são indicadores do perfil dos consumidores no seu nicho de mercado. As redes sociais são excelentes meios para conhecer seus clientes e se relacionar com eles.

www.ba.sebrae.com.br 0800 570 0800



Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas Bahia