

7 estratégias vencedoras de marketing de conteúdo colocarão a sua marca nas primeiras páginas dos buscadores

Orientações passadas pela jornalista, assessora de imprensa, professora, a curitibana, Jaqueline Pereira.

28/09/2016 17:56:20

O posicionamento no Google e a atração de clientes para o seu site ou perfis nas mídias sociais estão relacionados a sete variáveis de marketing de conteúdo e aos anúncios patrocinados. Nesse artigo, vamos abordar exclusivamente sete questões sobre marketing de conteúdo.

1- Tenha um site bem construído e com programação específica para ser localizado pelos buscadores, invista em um blog também. Você pode contratar uma agência ou construir você mesmo em plataformas gratuitas como o Wix.

2- Atualize o site e blog com frequência e bom senso, coloque-se no lugar do consumidor. Publique material útil.

3-Tenha site ou blog e não dependa totalmente das mídias sociais gratuitas. Se elas por um lado oferecem a facilidade de colocação de vitrine 24h, sem custo, por outro lado, o seu negócio fica refém das políticas dos proprietários – WhatsApp e Facebook.

4- Monitore cuidadosamente os perfis empresariais e profissionais nas redes sociais. Muitos empresários estão lidando com a dor de cabeça de perder temporariamente perfis por conta de "denúncias" de usuários de Facebook. Outro risco comum que precisa ser prontamente gerenciado são as falsas e maldosas avaliações no Facebook. Muitas pessoas avaliam negativamente páginas de negócios/serviços que nunca contrataram, nem mesmo tiveram contato por email, chat ou telefone e inserem a terrível "1 estrela" na lista de avaliações.

5- Mantenha a rede social com bom engajamento, mostrando quais problemas você ajuda a resolver. Mostrar como resolver problemas na sua área de atuação é uma forma rápida de criar engajamento (comentários, seguidores, compartilhamentos, recomendações). A quantidade e qualidade das interações nos perfis nas mídias sociais melhoram o posicionamento do seu negócio nas buscas orgânicas. Ah, e capriche nas hashtags, elas fazem seu post ser localizado rapidamente. No meu caso, trabalho com assessoria de imprensa, então as minhas hashtags mágicas são:

#assessoria de imprensa #comunicação empresarial #mídia espontânea #jaqueline pereira comunicação
#assessoria de imprensa curitiba #marketing digital #jornalista jaqueline pereira

6- O bom e ágil atendimento ao cliente (cumprir o que foi contratado ou superar às expectativas) somado a boa presença nas mídias sociais ajudará na conquista de boas avaliações na página no Facebook e Instagram. Lembre-se que tão importante quanto às boas recomendações é evitar ser citado no “impiedoso site Reclame Aqui”.

7- Invista em relacionamento com a imprensa. Citações na imprensa pelo menos três a quatro vezes ao ano faz toda diferença na hora do consumidor decidir entre comprar com você ou com o concorrente. No pior dos cenários programe-se para investir em uma menção na imprensa ao ano, contratando serviço profissional pontualmente de uma assessoria de imprensa. Existem excelentes fornecedores que desenvolvem essa estratégia a valores cabíveis no orçamento de pequenos negócios e profissionais liberais.

Estar bem posicionado, bem apresentável e bem atualizado na internet deixou de ser uma escolha é uma questão sobrevivência para o seu negócio.

Autora, Jaqueline Pereira, jornalista, assessora de imprensa, professora, consultora em marketing com ênfase em empreendedorismo, fundadora do escritório Jaqueline Pereira Comunicação, localizado em Curitiba.

Links relacionados:

<http://www.jaquelinepereira.com.br/fb>

<http://www.jaquelinepereira.com.br>