

Como iniciar corretamente no marketing digital e alavancar vendas?

Ter leads qualificados é o combustível para qualquer departamento comercial, onde faz toda engrenagem da empresa girar. Saiba como o Marketing Digital pode ajudar a aumentar as vendas para as empresas.

15/08/2016 14:28:38

O poder do consumidor moderno

O primeiro passo é o conhecimento da mudança do poder do consumidor. Com o advento da Internet e sua popularização, o acesso a informação ficou mais fácil e rápido.

Segundo estudo da FGV o Brasil atingiu 168 milhões de smartphone em 2016, consumidores pesquisando produtos e interagindo com a marca. De olho nisso várias empresas entraram no marketing digital para interagir com este público.

Antes o consumidor para comprar um novo produto, iria até o local para aprender um pouco mais sobre o que desejaria comprar. Exemplo uma televisão. Hoje ele consegue ler avaliações, verificar preços, ler especificações e satisfação dos clientes, tudo em pouco tempo e escolhendo a marca e configuração que deseja.

Assim é muito comum um cliente, conhecer mais sobre o produto do que um vendedor.

A estratégia de várias empresas para atrair este público é o marketing de conteúdo. Gerar conteúdo relevante para os visitantes, orientando e informando sobre os temas desejados ou mais procurados.

Como chegar aos clientes certos

O seu cliente certo é chamado no mercado por alguns nomes, buyer Persona, cliente ideal, avatar ou persona.

Persona são atributos do cliente, estes atributos podem ser: geográfico, hábitos, necessidades, etc. O propósito para definir uma persona ou várias para uma empresa é saber qual público deseja alcançar para vender o produto ou serviço.

O conhecimento do cliente ideal para uma empresa melhora a comunicação do marketing do posicionamento do produto no mercado, reduz o custo em publicidade e conseqüentemente aumenta as vendas.

Empresas que falam que todo mundo é um possível cliente para meu produto ou serviço, provavelmente terá campanhas genéricas e com baixo retorno.

Existe um mar de oportunidades na Internet, ter uma persona definida encurta o caminho para vender. Como criar uma persona para sua empresa? <http://www.legions.biz/blog/persona-como-criar/>

Como iniciar a venda

Para um empresário e empreendedor, o funil de marketing é o mapa de oportunidades, ele se divide em etapas estratégicas desde a quantidade de visitantes, leads (contatos) e por fim oportunidades de negócios.

Um Funil de Marketing Digital, se divide em 4 principais etapas (Atrair, Converter, Relacionar e Vender), onde cada etapa compõe um conjunto de ferramentas e técnicas, que trabalham todas em conjunto. Para conhecer mais profundamente visite este artigo da Legions, agência especializada em Marketing Digital e vendas. <http://www.legions.biz/blog/conhecendo-funil-marketing-digital/>

As 4 etapas do funil de marketing digital

- A etapa de Atração é bem conhecida no mercado, são empresas que investem em anúncios em mídias digitais, como Google Adwords, Facebook Ads, Bing Ads entre outros.
- Atrair mais visitantes para o site não significa que irá gerar mais contatos. A etapa de converter é responsável em transformar estes visitantes em contatos.
- A etapa de relacionamento é uma “peneira” para saber se os contatos recebidos têm interesse e perfil para o seu produto, se eles são ou não o seu cliente ideal.
- A última etapa, vendas é onde a área comercial recebe um lead gerado pelo marketing, um contato qualificado, um contato que preenche os atributos especificados como cliente ideal, a persona.

Conclusão

Os 3 passos para iniciar um bom marketing digital para uma empresa, resume em saber quem é o cliente ideal, atrair estes visitantes, converter em contatos, relacionar ou qualificar quem é o cliente ideal e depois vender. O marketing digital se destaca como uma plataforma com baixo custo de aquisição de um cliente qualificado gerando novas oportunidades ao departamento comercial.