

Dez dicas para expandir a presença digital da sua empresa

Melhore o desempenho da sua empresa e se posicionando corretamente na internet, através da presença de sua marca nas redes sociais, anúncios em links patrocinados e um site bem otimizado. E não deixe de monitorar e analisar os resultados de suas ações online, para que possa saber se o retorno está como desejado.

13/10/2016 11:00:51

O propósito de qualquer campanha de marketing digital é sempre expandir da melhor forma possível e com os melhores resultados a presença digital de uma empresa ou marca. Conheça agora 10 dicas básicas para expandir a sua presença digital e ter ótimos resultados em pouco tempo.

1) Aposte em redes sociais

As redes sociais são recursos muito importantes para garantir a presença digital de uma marca e para o bom relacionamento com o público. Escolha as redes sociais mais interessantes e invista em conteúdo contínuo e de qualidade. Interaja sempre que possível com os seguidores. As redes sociais mais interessantes são Pinterest, Facebook, Google Plus, Twitter e Instagram. É uma forma de ter divulgação gratuita (e até mesmo paga, se preferir investir em anúncios patrocinados) para o seu negócio.

2) Tenha um conteúdo excelente

Não basta escrever qualquer coisa ou tentar as ações de marketing dos meios de comunicação mais tradicionais. O conteúdo do seu blog ou site deve ser muito bem escrito e ilustrado, com o uso de diferentes mídias, com ótima otimização, com assuntos relevantes ao leitor – que lhe traga uma solução para os seus problemas ou o faça formar uma opinião. O conteúdo deve ser muito bem integrado – com links internos e externos – e deve seguir uma estratégia. Desta forma, invista em conteúdo profissional.

3) Invista em anúncios patrocinados

Eles são ideais em diferentes fases das suas ações de marketing digital. É uma forma do público

geral podem conhecer o seu blog ou site. No início, mesmo quando você tem um ótimo conteúdo, é preciso impulsioná-lo para que ele se torne visível. Você pode fazer uso de anúncios patrocinados no Google AdWords, pelas redes sociais (como é o caso do Facebook Ads) e em programas de afiliados, por exemplo.

4) Utilize as melhores ferramentas de métrica de resultados

De nada adianta ter uma excelente campanha de marketing digital se não utiliza as ferramentas certas de métrica de resultados. É através desta análise que você poderá investir melhor o seu orçamento nos recursos certos e fazer escolhas mais assertivas para expandir a sua presença digital.

5) Analise a concorrência

É importante em qualquer estratégia de mercado e expansão da presença digital saber o que a concorrência faz de certo e de errado. Há recursos que analisam a concorrência, bem como as tendências do mercado. Utilize-os!

6) Trabalhe com SEO

A otimização é a chave da ótima presença digital de uma marca ou empresa. O SEO - Search Engine Optimization, ou otimização para motores de pesquisa ou otimização para mecanismos de busca, é uma série de estratégias que atuam para que os mecanismos dos sites de busca considerem o seu conteúdo como relevante e o faça aparecer nas buscas com destaque, levando ainda o seu projeto além, com ampla presença digital. É imprescindível que o seu conteúdo, desde o seu início, bem como o seu blog ou site inteiro e a sua atuação em redes sociais e outros recursos digitais, estejam integrados com uma boa estratégia de otimização.

7) Contrate uma agência especializada

Todas estas dicas que você está lendo neste artigo parecem simples, mas dão trabalho e requerem conhecimentos especializados. Desta forma, é importante trabalhar com uma equipe capacitada – ainda mais se você não tem colaboradores dedicados a este processo. A Agência A Carioca (<http://www.acarioca.com.br>) oferece todos os recursos e mão de obra especializada para garantir a presença digital de sua empresa.

8) Invista em assessoria de imprensa digital

Muitas marcas investem em assessoria de imprensa digital, cujo objetivo é dar visibilidade às suas ações na imprensa, utilizando diferentes meios digitais – como portais de notícia, matérias, etc. É

uma ótima forma para quem investe ainda em ações presenciais ou físicas e gostaria de integrar estas ações.

9) Mantenha as suas atualizações integradas e contínuas

Para ter resultados com presença digital, é importante ter um planejamento com ações contínuas e objetivos bem definidos. Estas ações podem ser diárias, semanais ou até mensais, mas devem ser frequentes. Não é lançando um post de vez em quando que você terá bons resultados e isso fará diferença na sua presença digital.

10) Faça diferente

Crie estratégias inovadoras, conteúdo diferenciado, interaja com o público. Ofereça vantagens e brindes digitais. Alcance o seu público com diferentes meios – e-mail marketing, redes sociais, blog, iscas digitais, etc. Torne a sua presença digital sempre uma boa experiência para os seus usuários, e assim, terá resultados significativos.