Mercado de Casamento: entenda por que a presença digital é fundamental para o seu negócio

Não é mais possível viver no mercado de casamento sem pensar na sua presença digital. Nesse texto vamos mostrar os motivos. Mas você sabe o que é isso?

08/09/2016 14:18:12

Não é mais possível viver no mercado de casamento sem pensar na sua presença digital. Nesse texto vamos mostrar os motivos (fonte completa: <http://www.casareumbarato.com.br/presenca-digital>)

> Presença digital: o que é preciso saber sobre isso

Sua empresa pode estar no Facebook e ter uma conta no Instagram. Ou até mesmo ter um Blog ou um Web Site. Mas existe uma diferença crucial entre existir na internet ou ter efetivamente uma presença digital forte.

Sua presença digital deve gerar credibilidade. Deve fazer com que noivas e noivos tenham sua empresa em mente no momento da contratação. E é sobre isso que trataremos neste texto.

> Mídia Digital x Mídia Impressa

Há uma década atrás planejava-se casamentos de forma totalmente distinta. Noivas tinham fichários e cadernos com colagens e recortes de suas inspirações. Coleccionava-se revistas. Noivos viam-se ansiosos nas bancas de jornal esperando pelo lançamento do próximo número das revistas de casamento. Essa era praticamente a única maneira de ver o que estava sendo feito no mercado.

Investir pesado na divulgação de sua empresa numa revista especializada fazia muito sentido. Na maioria das vezes, apenas grandes empresas possuíam verba de marketing para isso. Pequenas e médias empresas ou faziam grandes esforços para estarem nessas páginas também, ou contavam com a divulgação boca a boca.

> O cenário atual

As revistas de casamento seguem sendo sinal de prestígio e status. Elas não perderam seu lugar no

mercado, mas tiveram que se atualizar, incorporando novas possibilidades. Hoje, noivos se deparam com uma grande variedade de informações. Eles não têm apenas as revistas à disposição. Diante disso, seu comportamento é totalmente diferente do que era antigamente. Antes de contratarem qualquer serviço, buscam pesquisar bastante sobre ele na internet.

Os casais procuram seus fornecedores em blogs e fan pages especializadas. Dificilmente fecharão um contrato simplesmente porque viram o seu trabalho numa revista e gostaram. Eles estão realizando um sonho. Às vezes com orçamento apertado, outras vezes com maior flexibilidade financeira. Mas os noivos sempre têm um leque grande de opções. E isso sempre deve ser levado em conta.

Diante desse cenário a estratégia da ampliação da presença digital pode e deve ser adotada para que empresas não percam possíveis oportunidades.

O primeiro passo para compreender o retorno que essa mídia pode trazer é perceber que a noiva tem todo o tempo um smartphone nas mãos. Então se o seu negócio tiver uma presença bem definida no mundo digital ela pode facilmente encontrá-lo.

> Frequência, constância e coerência

Entretanto não basta ter um perfil em uma rede social para se fazer visto. É preciso ter periodicidade, ou seja, conteúdo deve ser postado continuamente.

E além disso, alguns outros pontos devem ser observados e levados em conta: coerência com seu público é o primeiro deles. Se sua empresa trabalha com casamento, não poste cachorrinhos fofinhos.

Postagens que costumam engajar o público de forma correta são:

- posts que geram identificação
- posts que geram sentimentos bons
- posts que dão vontade de compartilhar com quem gostamos
- posts de conteúdo interessante sobre seu segmento

> Amplie sua presença digital

Investir em parcerias com um blog deste universo ou algum influenciador digital é um ponto positivo. Isso porque ao falar de sua empresa, esse veículo ou pessoa, te trará credibilidade perante milhares de fãs. Sendo um veículo especializado, estes fãs e seguidores serão em sua maioria noivos que acreditam no trabalho realizado pela equipe. No caso específico do mercado de casamento, muitas

vezes blogs como o Casar é um Barato são para casais como verdadeiros conselheiros nesta jornada de fazer o grande sonho acontecer. O resultado, então, serão muitos clientes em potencial atingidos e com fácil acesso ao seu conteúdo.

> Mensure seu investimento

Quando você decide investir em marketing, seja em qualquer tipo de mídia, você se pergunta: será que terei retorno?

Revista

Anunciando numa revista dificilmente você consegue medir qualquer coisa. Você mal consegue saber (na base da pergunta direta) se uma noiva chegou a você porque viu seu anúncio lá. Saber quantas pessoas viram o nome e a marca da sua empresa é completamente impossível.

A parte boa continua sendo o status que algumas revistas proporcionam: ao anunciar ali sua empresa “ganha” uma chancela que é bem compreendida pelos noivos.

Mídia Digital

Investir em uma forte presença digital com bons conteúdos e algumas parcerias também darão uma visão maior sobre onde você está colocando seu dinheiro. Diferente da mídia impressa, a digital consegue mostrar resultados precisos de quantas pessoas foram atingidas pelo conteúdo veiculado pela sua empresa ou por algum parceiro.

Há diversas métricas possíveis de se analisar com cuidado. Dessa forma você pode entender melhor como o dinheiro que você investiu nessas mídias está colaborando para construir e solidificar a sua presença digital.

Conteúdo

Sobre conteúdo, uma necessidade é buscar entender o que se passa na cabeça do cliente neste momento de decisão, em que tudo o que chegar até ela poderá ser considerado. Por isso é importante compartilhar não o que você deseja falar sobre a sua empresa ou produto, mas sim o que o cliente deseja saber. O foco está na necessidade do cliente, e não no seu negócio.

> A beleza da presença digital

O desafio, na verdade, é basicamente conseguir trazer uma experiência completa, conectada e com conteúdo relevante para a decisão de compra. Sim, é necessário bastante planejamento, mas neste meio digital fazendo tudo com foco e paciência, com certeza você terá resultados completos.

É claro que toda empresa deseja fechar mais contratos com noivos, mas além disso há algo a ser construído. Você tem o poder de permear e participar de toda a jornada de compra do seu cliente se sua divulgação e presença em meios digitais estiver bem consolidada. Além de ver contratos se concretizarem, ainda entenderá quem foi tocado pelas suas ações e assim ficará mais fácil definir os próximos passos para alcançar ainda mais sucesso!