

Marketing Digital – você utiliza em seu negócio?

Tenho conversado com muitos empreendedores, donos de pequenos negócios, profissionais que trabalham sozinhos e mesmo executivos de médias e grandes empresas, que ainda não se deram conta da importância e do potencial que a Internet oferece para divulgar uma marca, vender produtos e gerar prospects e clientes.

Enquanto ainda encontramos empresas utilizando-se dos recursos de marketing tradicionais, caros e cada vez mais ineficazes para o pequeno negócio, outras estão mergulhadas no marketing digital e multimídia, compreendendo o comportamento de seus e clientes e oferecendo os produtos e as soluções que eles procuram. *Isso significa aumentar as chances de fazer a oferta certa, utilizando o veículo de marketing adequado, no tempo correto e, principalmente, dirigido à pessoa certa.*

“A tecnologia do **Marketing Digital** ajuda você a entender quem são seus prospects e o que eles querem. Fornece a visibilidade necessária para que sua empresa seja alcançada por seus futuros clientes e possibilita que seu negócio obtenha melhores resultados e gere mais lucro”

No mundo físico, grandes empresas costumam não deixar muito espaço para os pequenos, mas no mundo digital isso muda. Se uma pequena empresa trabalha bem seu posicionamento nas ferramentas de busca, por exemplo, poderá não só competir, mas vencer a batalha frente a uma grande empresa pela conquista do cliente ou ainda valorizando a sua marca.

Conheça mais sobre o assunto em www.e-negociodigital.com.br

O mundo está mais conectado que nunca, e isso abre novas oportunidades para que os negócios encontrem mais inspiração, novos recursos e mais clientes, tudo o que é preciso para alcançar o sucesso.

O mercado está diante de um novo comprador, que sabe o que deseja, é exigente e tem cada vez mais opções, podendo tomar decisões rápidas e sem intermediários.



10% podem influenciar a compra de outros 90%

Estamos conhecendo o marketing colaborativo, onde o consumidor compra o produto e depois participa da sua divulgação no mercado. Como? Se gostar, fala muito bem e indica a outras pessoas. Se não gostar, coloca a boca no trombone em Blogs e Foruns. As empresas precisam estar atentas e acompanhar de perto este movimento.

Vejo que ainda existem muitas dúvidas entre os empresários e também desculpas para ainda não estar aproveitando a internet em seus negócios. Vamos ver algumas:

Tudo isso é muito novo. Temos ainda algum tempo certo?

Sim, é tudo muito novo, e não, você não tem muito tempo. Seus concorrentes já estão lá e tem gente fazendo coisas que você nem imagina. Mexa-se!

Meu negócio é diferente, ele não depende tanto da internet ainda!

Bobinho!

Tudo isso me parece complicado demais. Prefiro nem entender.

Tá bom, e por isso vai perder o trem e deixar sua empresa pra trás? Se você tem um negócio e entende o seu negócio, certamente vai conseguir entender como aproveitar os recursos da Internet. Se achar que precisa, procure algum livro auto ajuda tipo: *O Monge e a Internet*

Se quiser uma sugestão melhor, [veja este site](#)

Tem um garoto, amigo do meu sobrinho que está cuidando do meu site e...

Ouh! Acorda! Estamos falando da sua empresa, do seu negócio. Procure conhecer mais sobre o assunto e só depois decida de que, e de quem vai realmente precisar.

Não tenho tempo pra ver isso agora

Organize-se! Veja o curso [Organização Pessoal no Trabalho](#). Encontre um tempo enquanto é tempo. Afinal estamos falando do seu negócio, da sua vida. Vale a pena!

Não tenho dinheiro pra investir nisso agora.

Você vai se surpreender com as coisas que poderá fazer para alavancar o seu negócio através da internet, e melhor, gastando muito pouco.

Minha empresa já está na Internet. Nosso tráfego vem crescendo!

Até que enfim um conectado! Ótimo, mas será que você está fazendo tudo que poderia? Está aproveitando o tráfego que recebe e convertendo em resultados?

Veja o teste [Quão Digital é o Seu Negócio](#) e descubra

José Luiz S.Cunha é empresário do setor de tecnologia, criador do portal www.organizesuavida.com.br e do www.e-negociodigital.com.br, tornou-se um especialista em prospecção através da web, desenvolveu o método MDMR – Marketing Digital de Máximo Resultado.

TESTE

Quão digital é o seu negócio?

Um teste rápido e esclarecedor sobre quais dos principais recursos digitais e de internet estão sendo utilizados em seu negócio. Você terá uma noção mais clara da sua situação atual e também o que pode ainda ser feito. Aproveite!

Marque zero, caso não utilize o recurso ainda, ou notas de 1 a 5 conforme a intensidade de uso. Ao final some seus pontos e veja o resultado.

	0	1	2	3	4	5
Utilizo campanhas de e-mail marketing para relacionamento com o cliente						
Utilizo campanhas de e-mail marketing para venda de produto ou serviço	0	1	2	3	4	5
Utilizo ferramenta profissional para envio de e-mail marketing	0	1	2	3	4	5
Utilizo listas opt-in em minhas campanhas de email marketing	0	1	2	3	4	5
Utilizo campanhas de links patrocinados para divulgar meu negócio (Google, Yahoo, UOL etc)	0	1	2	3	4	5
Tenho um Blog pessoal ou corporativo	0	1	2	3	4	5
Faço parte de redes sociais (Orkut, Linkedim, Facebook etc) e as utilizo para divulgar o meu negócio	0	1	2	3	4	5
Meu website é dinâmico e utilizo um gerenciador de conteúdo	0	1	2	3	4	5
Meu website oferece conteúdo qualificado aos usuários e contém ofertas e formulários para captação de prospects	0	1	2	3	4	5
Meu website é monitorado pelo google analytics ou outra ferramenta semelhante	0	1	2	3	4	5
Minha empresa é encontrada pelo nome, no Google Maps .	0	1	2	3	4	5
Analiso sempre as métricas das minhas campanhas e do tráfego em meu website e tenho relatórios próprios para isso.	0	1	2	3	4	5
Eu sei quais são as palavras chave para o meu negócio	0	1	2	3	4	5
Meu website é otimizado e meu negócio aparece na primeira página de busca do google para algumas palavra chave	0	1	2	3	4	5
Tenho uma e-newsletter e formulário de assinatura na home do meu website	0	1	2	3	4	5
Tenho vídeos ou animações demonstrando meus produtos ou serviços, em meu website ou no youtube	0	1	2	3	4	5
Tenho um Podcast	0	1	2	3	4	5
Meu website possui um e-commerce ou loja virtual	0	1	2	3	4	5
O cliente tem espaço para dar notas e fazer comentários sobre os produtos que compra em minha Loja Virtual	0	1	2	3	4	5
Meu website possui fórum ou canal para comentários e opiniões	0	1	2	3	4	5
Utilizo recursos avançados de divulgação digital, em ferramentas de Mensagens Instantâneas ou equipamentos móveis	0	1	2	3	4	5
Tenho um Plano de Marketing Digital	0	1	2	3	4	5
Participo de cursos e eventos na área de tecnologia e Internet	0	1	2	3	4	5
Sou uma pessoa atualizada . Possuo Banda larga, Notebook, e navego pelo menos 1 horas por dia, pesquisando.	0	1	2	3	4	5
Sou uma pessoa conectada . Utilizo um Smartphone para auxiliar minha organização pessoal e melhorar minha produtividade	0	1	2	3	4	5
Some as colunas e coloque o Total	0	25	50	75	100	125

Sua Pontuação _____

106 – 125 **Uau!!** Bem, pra falar a verdade, até hoje não conheci alguém que tenha conseguido aplicar todos os recursos e ferramentas digitais em seu negócio, de forma tão plena. Tudo é muito novo nesta área e muita coisa ainda precisa ser testada e validada. Ou você não teve cuidado na hora de definir sua pontuação, neste caso deve refazer o teste, ou PARABÉNS, pois é um mestre na área do Marketing Digital. Boa Sorte!

76 – 105 **Muito Bom!** Tenha certeza que você está bem acima da média. Mais de 90% dos pequenos negócios não chegam a esta pontuação. Muito bem, mas não vá ficando "convencido" não. Como você sabe, a internet é dinâmica. O que hoje é uma evolução, daqui a pouco está todo mundo fazendo. Não baixe a guarda e continue buscando entender seus números, o perfil do seu cliente e como se relacionar melhor com ele. Conheça novas ferramentas e teste-as em seu negócio. Boa Sorte!

51 - 75 **Atenção!** Existem boas chances de você estar perdendo muito tempo procurando por arquivos, revendo ou retrabalhando sobre antigos documentos, e sofrendo constantes distrações. Sua produtividade está afetando seus resultados. **Veja alguns recursos extras abaixo.**

26 – 50 **Alerta Vermelho!** Ok, alguma coisa você está fazendo, mas é muito pouco ainda. Muitas oportunidades devem estar sendo perdidas. Seu negócio pode obter melhores resultados se você dedicar-se a utilizar melhor os recursos da internet. Pesquise, procure entender as possibilidades. Vamos lá, você está perto! **Veja alguns recursos extras abaixo.**

0 - 25 **Hei! Acorde!** Estamos numa nova Era! Você é provavelmente uma pessoa que pensa de forma um tanto "analógica". Não há em princípio nada de errado nisso, mas, se você possui um negócio, aí a coisa é diferente. Leia mais sobre o assunto, faça um curso (veja abaixo) e procure estar mais atualizado. Quer uma boa notícia? Você não é único nesta situação. Muita gente e muitas empresas pequenas, médias e grandes, encontram-se exatamente neste mesmo nível. A má notícia? A fila está andando, mexa-se!

Recursos e informações sobre o mundo Digital

Cursos

www.e-negociodigital.com.br

Livros

A Cauda Longa – Chris Anderson
Google Marketing – Conrado Adolpho
Google Adwords- A arte da guerra – Ricardo Vaz Monteiro
Wikinomics – Don Tapscot e Anthony D. Williams

Links - Revistas On Line e Websites

www.info.abril.com.br (site da revista info)
www.meiodigital.com.br (revista digital)
www.blogblogs.com.br (informações sobre Blogs)
www.webmarketingtoday.com (excelente site, em inglês)
www.bites.com.br (site da revista Bites)

Teste Criado por José Luiz Cunha. Reprodução permitida mediante autorização do autor

Email Marketing – peça de comunicação, desenvolvida em formatos para internet e enviada através de email.

Listas opt-in – O mesmo que listas autorizadas. Opt-in é a ação em que uma pessoa dá a permissão para receber informações via email. Isso requer táticas e mecanismos que motivem uma pessoa a se tornar um receptor daquilo que você deseja comunicar ou vender.

Blog – Abreviação da palavra WEBLOG, originalmente, um Blog era um tipo de jornal pessoal digital. Com a evolução das ferramentas de internet, que permitiram adicionar imagens, hiperlinks, conteúdo dinâmico e multimídia, os Blogs tornaram-se também uma ferramenta de marketing.

Link Patrocinado – O Link Patrocinado é um formato de anúncio publicitário veiculado na internet. Pode ter formato de texto contendo um título, descrição do produto/serviço oferecido e a URL do site. Ao ser clicado leva o usuário para o site do anunciante, que paga apenas quando um usuário clica no anúncio. Anunciante determina o quanto quer investir por dia e pode fazer alterações em qualquer parte da campanha, a qualquer momento.

Google Analytics – é um serviço gratuito disponibilizado pelo Google onde ao ativar o serviço através de uma conta e cadastrar um site, recebe-se um código para ser inserido na página cadastrada e a cada exibição, estatísticas de visita são enviados ao sistema e disponibilizado ao dono do site, que poderá então acompanhar centenas de informações relativas à navegação de seus usuários.

Gerenciador de Conteúdo - é um sistema gerenciador de websites, que integra ferramentas necessárias para criar, gerenciar (editar e inserir) conteúdo em tempo real, sem a necessidade de programação de código, facilitando a administração, distribuição, publicação e disponibilidade da informação, pois tudo pode ser feito pelo próprio dono do site.

Google Maps- é um serviço gratuito de pesquisa do Google, para a visualização de mapas e imagens de satélite da Terra. Atualmente, o serviço disponibiliza mapas e rotas para qualquer ponto do Brasil. Juntamente com o lançamento da versão brasileira do Google Maps, a empresa introduziu o Local Business Center, ferramenta que permite com que qualquer empresa faça seu cadastro e seja então encontrada no Google Maps por qualquer usuário. No cadastro as empresas podem preencher seus dados cadastrais, horário de atendimento, formas de pagamento, logotipo, fotos etc.

Métricas – São parâmetros, informações e dados que ajudam na avaliação da performance e sucesso do seu negócio. Número de visitantes, visualizações de páginas, número de clicks, taxa de conversão por click são apenas algumas das centenas de informações que podemos obter de uma campanha de email marketing ou sobre nosso website.

Palavra Chave – São as palavras ou frases que os internautas digitam nas ferramentas de busca (Google, Yahoo, AltaVista etc) e que se encaixam no perfil

daquilo que procuram. Palavras chave são elementos fundamentais para que sua empresa possa desenvolver uma boa otimização em seu website.

Otimização –Otimizar seu website, é deixá-lo preparado para que fique melhor posicionado nas ferramentas de busca como o Google, facilitando as pessoas a encontrarem sua empresa quando digitam as palavras chave que procuram.

e-Newsletter - é uma Newsletter enviada por email. Pode ter como objetivo a divulgação de uma marca, de um produto ou serviço, o relacionamento com o cliente ou ainda a divulgação de suas idéias e pensamentos. Deve ser periódica e seguir alguns critérios técnicos e de qualidade.

Podcast – Podcasting é uma forma de publicação de arquivos de mídia digital (vídeo, foto e principalmente áudio) pela Internet. É sua rádio pessoal digital. A palavra "podcasting" é uma junção de [iPod](#) e broadcasting (transmissão de rádio ou tevê). A série de arquivos publicados por Podcasting é chamada de Podcast.

Plano de Marketing Digital –Um plano de marketing digital é como um quebra-cabeças, dinâmico e envolvente aonde o encaixe das peças só será conseguido através de tentativas e erros, ao longo do processo. Envolve desde a definição de metas e objetivos, estimativas de números, passando pela criação do website, definição do público a ser atingido, estratégias de comunicação, veículos digitais a serem utilizados e muito mais.

Smartphone – Um telefone celular sofisticado, com recursos multimídia e de gerenciamento pessoal. Com capacidade de processamento semelhante, porém bem inferior a um computador, os smartphones são ferramentas fundamentais para possibilitar mobilidade e produtividade ao trabalhador moderno.