

### SUCESSO NO MARKETING DIGITAL

COMO NÃO DEIXAR SUAS VENDAS CAÍREM NESTA CRISE





## Sucesso no Marketing Digital – Como não deixar suas vendas caírem nesta crise

O impacto da Covid-19 traz a convicção de que buscar uma nova forma de fazer negócios e crescer é uma questão de sobrevivência para as empresas.

Você quer entender como o Marketing Digital é o caminho para enfrentar este momento desafiador?

Já estávamos vivendo uma mudança em como as empresas operam seus negócios devido à digitalização, com a pandemia mundial do Covid-19, esses processos foram bruscamente acelerados e muitos paradigmas estão se transformando, mostrando que a reinvenção é necessária. Então, preste muita atenção nas **dicas** deste e-book, elas **são valiosas**.



#### Sucesso no Marketing Digital – Dicas para capturar leads qualificados para vender mais e da forma correta.

Antes de mais nada, você deve aceitar um único fato:

#### O mundo mudou!



A forma como nos comunicamos, como lidamos com os aparelhos eletrônicos, como tratamos o relacionamento social, mudou.

Entender o que se passa na cabeça de um determinado público é fundamental para qualquer negócio dar certo. As pessoas passam mais tempo online e são muito mais influenciadas por aquilo que os OUTROS e as MARCAS fazem.

Todo esse paradigma mudou completamente o mundo dos negócios nos últimos anos, aí vai alguns exemplos:

- a **Uber** é a maior empresa de táxis do mundo e não possui um único táxi;
- o o airbnb é a maior empresa hoteleira do mundo e não possui um único hotel;
- o facebook. é a maior plataforma de conteúdo do mundo e não produz uma única peça de conteúdo.
- a NETFLIX é a maior empresa de transmissões de filmes e séries no mundo e não possui uma única sala de cinema.

Ou seja, o modo como as marcas são vistas hoje em dia é diferente.



Segundo a pesquisa dos criadores da TEDxMatosihoje não acreditam nas propagandas pelas formas propagandas pelas formas tradicionais, são elas:



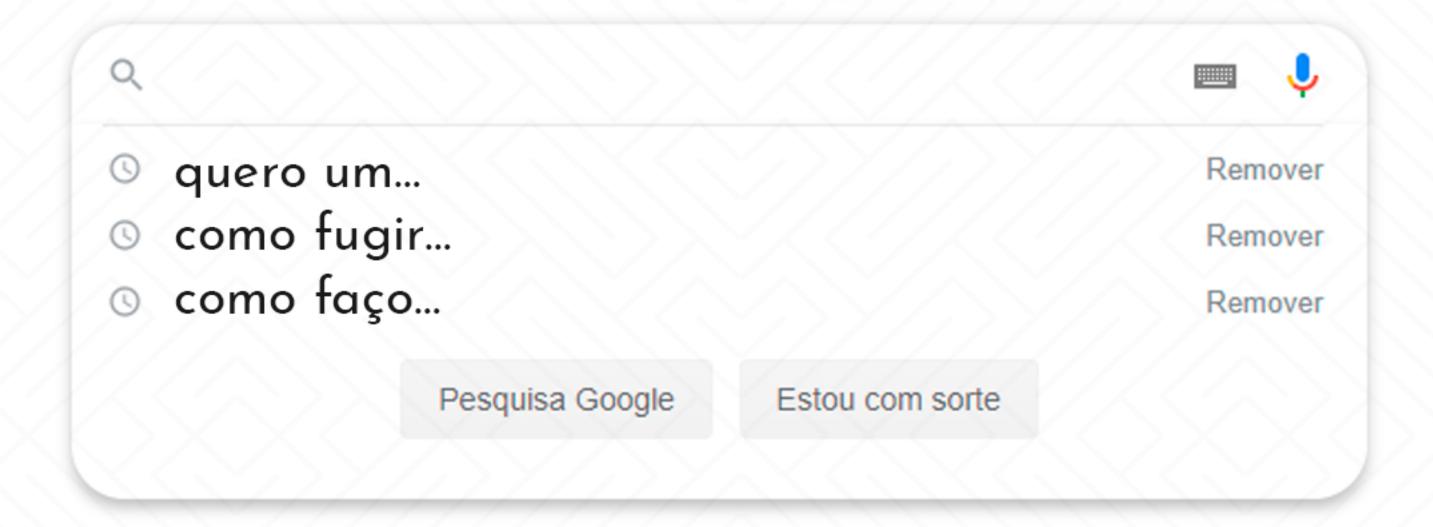
Por isso, se você ainda não utiliza o INBOUND MARKETING em sua empresa, muito provavelmente seus negócios não darão certo. E é exatamente isso que vamos mostrar a você neste material.

Você acabou de ver que usar a internet para seus negócios é inevitável. E que depois de várias etapas do marketing através de anos de estudos psicológicos, chegamos a conclusão de que as pessoas são PREVISÍVEIS, e quando digo "pessoas" não é em um modo geral, digo que TODAS AS PESSOAS SÃO PREVISÍVEIS. Aí vão dois exemplos:

- Quem nunca baixou um e-book que nunca leu? Provavelmente todos já fizeram!
- Quem já pesquisou sobre o Natal em época de Carnaval? Ninguém, certo?! Não é mágica. São coisas óbvias que devemos usar em prol do negócio.

O Google fez uma pesquisa recentemente das 3 coisas que as pessoas mais procuram no campo de pesquisas. E as mais pesquisadas são:

# Goode



O futuro do Marketing Digital, são os dados e para isso dar certo, você precisará de alguém especializado.

Então, a partir disso...

Como capturar leads qualificados para vender mais e da forma correta?



Não basta oferecer por exemplo um apartamento com varanda gourmet, em uma localização privilegiada, com design único e idealizado, fechadura digital de última geração, privacidade exclusiva, área de lazer projetada para toda a família, se você não é visto. E é aí que nos damos conta de que VALOR é diferente de PREÇO.

Para uma conversão excepcional, é necessário 3 etapas iniciais:

Site de captura com design extraordinário;

Jornada de e-mails impecável; Interação humanizada ao máximo.

Essas três etapas, fazem com que o lead, ao entrar em uma máquina, se sinta acolhido e veja que a venda não é em hipótese alguma, o essencial para a MARCA. Então, ofereça recompensas como e-books, cursos gratuitos e depois mantenha ele informado sobre tudo o que ele pode ganhar comprando um produto como o seu. Faça com que ele sinta emoção, e se ele chegar até o final dessa jornada, o lead estará pronto para um contato via telefone ou presencial.

Para isso, é necessário atrair as pessoas certas e ter a consciência de que um lançamento não acaba no primeiro dia.

Hoje o mercado é muito mais competitivo e tem um público limitado.

Você pode conseguir atenção com força bruta, investindo dinheiro em publicidade e esperar o cliente ideal chegar até você. Mas se sua verba não for estudada e trabalhada pelo profissional certo, seu dinheiro será jogado no lixo. É muito importante que o grau de especialização oferecido pela equipe de uma agência de marketing seja grande. Ela precisa ter os seguintes tópicos:

- Especialistas em análise de mercado;
- Estratégias de marketing;
- Análise de dados;
- Criadores de conteúdos supercriativos;
- Desenvolvedores de web;
- Designers;
- Redatores especializados

Dentre outros. O essencial é atuar com foco no melhor desempenho de sua empresa. É exatamente isso que você obtém quando contrata uma agência. Fique ligado nos próximos e-mails, você terá muito mais informações sobre o Marketing Digital.

## Sucesso no Marketing Digital – Como não deixar suas vendas caírem nesta crise

