



Foto de Katerina Holmes no Pexels



Durante o ano de 2020, a realidade das pessoas foi completamente transformada. Os métodos de trabalho para quem tem negócios de forma física e online foram completamente modificados para se adaptarem à transformação digital que foi acelerada devido à pandemia.

Para se ter uma ideia, a pesquisa Perfil do E-commerce Brasileiro, realizada pelo Paypal Brasil em parceria com a Big Data Corp, aponta que o e-commerce bateu um recorde em 2020, totalizando mais de 1,3 milhão de lojas online, e alcançando um ritmo de crescimento de 40,7% ao ano.

Para ter sucesso em meio à esta nova realidade digital, as pessoas buscaram começar a entender mais sobre o marketing digital. Para Alex Vargas, empreendedor digital com 800 mil inscritos em seu canal no YouTube, junto com isso vieram os termos de marketing que muitas pessoas falam, mas nem todas entendem.

“Para entender os termos que são falados neste meio é importante começar entendendo o que realmente é o marketing digital. Acredito que o principal ponto que deve ser enfatizado é que este marketing é uma forma de usar estratégias para divulgar seus produtos e desenvolver a sua marca que pode criar uma conexão maior com os seus consumidores”, explica.

Para além disso, não basta somente entender o que é marketing digital, mas também saber como fazê-lo para conseguir alcançar os resultados desejados. “Em meio a esse cenário de pandemia, o marketing digital está salvando os negócios. Mas é necessário tomar alguns cuidados para mirar em estratégias certas: o maior erro que muitos negócios vêm cometendo é não entender como as estratégias devem ser aplicadas e não ter uma estrutura robusta - simplesmente criam a loja e não seguem um posicionamento.

Hoje, é visível que qualquer negócio, seja físico ou online, deve ter um posicionamento de marketing digital”, complementa. Pensando nisso, o especialista listou alguns termos importantes que envolvem o marketing digital. Confira:

**1 Público-alvo:** se o e-commerce já existe é preciso partir do pressuposto que ele precisa ter um público-alvo para determinar as ofertas dele e o nicho que está inserido. “A determinação do nicho é fundamental para criar um passo a passo do e-commerce. É preciso definir se vai vender produtos relacionados à saúde, moda, decoração ou outros. Além disso, é fundamental saber com quem você fala. O e-commerce pequeno deve focar em um nicho específico, porque fica mais difícil concorrer com os grandes que oferecem diversos produtos e fazem grandes investimentos em ações de marketing e publicidade”, explica.

**2 Marketing de relacionamento:** um dos principais pontos para conseguir mais engajamento é criar uma relação de confiança com o consumidor para que ele compre da marca e seja fiel a ela. “Hoje em dia, é ainda mais essencial para quem busca impulsionar



Pexels

suas vendas, direcionar as ações para os clientes, fazendo com que eles se sintam valorizados. Isso pode ser feito informando o cliente de ofertas e descontos, criando programas de fidelidade, realizando pesquisa de satisfação e até mesmo investindo em um serviço de atendimento ao cliente. Essa é a base do marketing de relacionamento e também uma forma de manter seus clientes satisfeitos e encontrar novos públicos”, entende o especialista.

**3 Marketing de conteúdo:** o principal objetivo dessa estratégia é criar e divulgar conteúdos para o público-alvo da empresa, fazendo com que os clientes criem uma identificação com a marca. “Acredito que o principal ponto é montar um conteúdo que tenha consistência, seja qual for a plataforma utilizada. Essa também é uma maneira de mostrar ao Google que o site tem um conteúdo bom e que atrai o cliente. Além disso, essa estratégia gera valor e aumenta o engajamento da audiência, e também facilita a segmentação da audiência, já que é justamente quando pode se referir ao seu público-alvo de forma personalizada”, complementa.

**4 Remarketing:** essa é uma outra poderosa estratégia de anúncios que, em alguns momentos, não recebe o crédito merecido. “O remarketing basicamente se baseia em criar anúncios para quem já teve contato com alguma oferta da loja. Se alguém visita a página de um produto, os anúncios de remarketing “vão seguir” a pessoa, onde quer que ela vá na internet. Unindo todos esses pontos é possível ter uma estratégia de marketing digital e de conteúdo que ajude a alavancar seu negócio. Essa é uma forma de ajudar a alavancar as suas vendas e alcançar aquele público que já demonstrou interesse em seu produto ou serviço”, diz o especialista.

**5 Facebook Ads e Google Ads:** essa é uma forma de fazer publicidade online direcionada aos visitantes do seu site. É normal que os visitantes não comprem produtos na primeira visita ao site, então essa é uma ótima opção para exibir produtos visualizados recentemente em forma de patrocínio dentro da rede social. “Quando as pessoas optam por criar campanhas de remarketing, é importante levar em consideração os produtos que têm mais destaque no site. Dessa forma, é mais fácil saber os principais interesses dos usuários, além de aumentar as chances de obter boas taxas de conversão. Também é uma maneira de atingir de forma específica não somente quem já visitou o site, mas também pessoas que procuram por produtos relacionados ao que a pessoa vende”, explica Vargas.

**6 Afiliado de plataformas:** outra alternativa para quem não quer precisar de produtos para vender e nem de qualquer tipo de investimento, é preciso apenas entrar em plataformas como Hotmart e Eduzz e se afiliar aos itens que estão disponíveis gratuitamente. “Com isso, é preciso iniciar a divulgação dos produtos e ganhar uma comissão por cada venda. As comissões variam entre 40% até 70% de cada produto, então são valores bem altos. Na Hotmart, por exemplo, se a pessoa se afilia e começa a vender um produto de R\$500 reais, há chances dela ganhar até R\$300 reais em cima dele. Ser um afiliado é uma das melhores formas de começar do zero para ter uma renda extra”, acredita.

**7 Produtor digital:** nas mesmas plataformas para ser um afiliado, também existe a opção de ser um produtor. “Neste caso, se o interessado tem algum conhecimento e gostaria de compartilhar, poderá criar produtos digitais como e-books, palestras, cursos e vender na plataforma, podendo assim ganhar uma renda extra em cima. Nessas plataformas, há produtos de todos os tipos. Com base nos seus conhecimentos, você pode criar um produto digital e vender para quem tiver interesse. Ser um produtor é uma forma legal de se trabalhar, já que torna-se possível falar sobre algo que gosta, gerando grandes retornos financeiros”, complementa.

**8 Dropshipping:** essa também é uma ótima estratégia para quem deseja trabalhar com vendas, mas não quer precisar de estoque. “Quando um consumidor for comprar algum produto oferecido na loja virtual, o trabalho será apenas avisar o seu fornecedor do pedido que recebeu e ele mesmo irá enviar direto para quem comprou. Existem pessoas que não acreditam muito nessa forma de ganhar dinheiro, mas funciona bastante. Se o fornecedor vende o produto por certo preço, você irá vender por um valor um pouco maior e irá ganhar dinheiro somente por essa intermediação. Existem pessoas que ganham muito dinheiro trabalhando dessa forma, é realmente válido tentar”, defende Vargas.

**9 Técnicas de SEO:** para atrair consumidores de forma orgânica, a melhor estratégia é o tráfego orgânico gerado pelo Google que pode ser conquistado implementando boas estratégias de SEO (Search Engine Optimization). “Uma das melhores formas de trabalhar é com o chamado “SEO On Page”, em que são trabalhadas técnicas dentro do próprio site para melhorá-lo e atrair mais buscas. As técnicas devem ser aplicadas nos sites ou conteúdos para ajudá-los a ficar melhor posicionados, e assim, os sites começam a receber mais tráfego e, consequentemente, têm mais chances de aparecer na primeira página de buscas do Google”, explica.

**10 Linkagem externa:** uma das principais técnicas de SEO, a estratégia de linkagem externa funciona de forma que outros sites apontam para o seu site e conteúdo por meio de links. “Para que isso aconteça, o mais necessário é criar um bom conteúdo para que outras pessoas referenciem o seu texto ou site quando falarem sobre determinado assunto. Parcerias com outros sites também podem ser uma boa opção. Essa linkagem externa ajuda a mostrar ao Google que o site é bom e a receber mais cliques, aumentando o ranqueamento nas buscas”, conclui o especialista.



Freepik