

The background features a soft-focus image of hands clapping over a desk with a laptop and a smartphone. The entire scene is overlaid with a semi-transparent red-to-purple gradient. The text is centered in a bold, white, sans-serif font.

# PRIMEIROS PASSOS PARA PMES NO MARKETING DIGITAL

TWO MARKETING

# SUMÁRIO

TWO MARKETING

03 – Introdução

04 – Primeiros Passos

07 – Planejamento de marketing

08 – Identidade Visual

09 – Como montar seu site

11 – Marketing de conteúdo

12 – Campanhas digitais

14 – Automação



# INTRODUÇÃO



A rapidez da informação e os canais cada mais vez mais diretos tornaram possível ter acesso ao que de fato desejamos de forma muito prática e acessível.

A tecnologia tornou possível não apenas se comunicar, mas também conquistar o público alvo e aumentar o número de vendas.

O Marketing Digital trouxe inúmeras vantagens para quem deseja expor os seus produtos ou serviços e ter respostas rápidas e eficazes. Bem como, receber feedbacks e melhorar a gestão da marca.

E foi pensando nisso, que desenvolvemos este eBook. Confira a seguir os primeiros passos primordiais de desenvolver Marketing Digital e expandir o seu negócio.

# PRIMEIROS PASSOS

O eBook segue a ordem que consideramos natural para construir uma estratégia de marketing e aplicar boas práticas.

Com toda certeza, é preciso começar por um planejamento claro e objetivo, considerando de forma realista os desafios presentes no negócio. Este planejamento dará um norte para iniciar e acompanhar o trabalho. Afinal, controle é fundamental para a prática do Marketing Digital.

Com o planejamento em mãos, tenha em mente que antes de qualquer ação de marketing é preciso definir uma identidade visual para seu negócio. Uma comunicação clara e unificada oferece maior credibilidade ao negócio e aumenta a chance de impacto e conversão em vendas.

Com a identidade pronta, está na hora de colocar um site no ar para servir de canal oficial. Muitos negócios pulam esta etapa



# PRIMEIROS PASSOS

por causa da complexidade e valores envolvidos, utilizando as redes sociais como Facebook ou Instagram como seus canais oficiais. Mas um site é fundamental para trazer credibilidade e tem o poder de amplificar o tamanho e tangibilidade de um negócio online e/ou offline.

Note que a palavra **CREDIBILIDADE** começou a aparecer bastante neste eBook e passará a estar presente cada vez mais, pois é um conceito fundamental para a realização de Marketing Digital.

O próximo passo é organizar seus canais de comunicação, como as redes sociais. Eles servirão como canais de entrada dos leads e devem estar devidamente alinhados com seu comercial. Quanto mais dinâmico este processo for, melhor e mais eficaz será para converter os leads em vendas.

Agora, está na hora de iniciar as campanhas digitais. Defina um orçamento mínimo e siga as boas práticas.

Para finalizar, você ou sua equipe podem ainda implementar sistemas de CRM e automação de marketing. Assim, o processo se tornará cada vez mais prático e assertivo.

No conteúdo a seguir, você poderá conferir em detalhes como fazer cada passo da melhor forma possível.

**E lembre-se, estabeleça metas e faça o controle de cada ação para corrigir o que está dando errado e ampliar o que está dando certo.**

**“Se você não consegue medir,  
não consegue administrar.”**

**Peter Drucker**

**Considerado por muitos como  
pai do Marketing**

# PLANEJAMENTO DE MARKETING



É geralmente na Administração que aprendemos como realizar um planejamento. É inegável o fato de que o planejamento é essencial em diferentes esferas da vida, não sendo diferente com o Marketing Digital. E não é diferente com Marketing Digital.

Quanto mais pessoas fizerem parte do processo, mais o planejamento se torna necessário para existir um trabalho coeso e possível de ser mensurado.

Considere o fluxo do funil de vendas e utilize o passo a passo deste eBook como espinha dorsal do planejamento.

Para estimar um orçamento, que poderá ser revisto futuramente, escolha o foco de trabalho em seus canais e como será a forma de atuar em cada um deles.

# IDENTIDADE VISUAL

Se você não tiver um nome e logo para seu negócio, defina o quanto antes. Sem concluir este passo, será impossível prosseguir para os próximos.

Escolha um nome fácil e verifique a disponibilidade do endereço digital. Um endereço compatível com o nome facilita muito o trabalho posterior que será executado.

Vale considerar uma pequena descrição para unir ao nome, principalmente se o nome não descreve o produto ou serviço que será oferecido.

Quanto mais simples for o logo, mais fácil e amplo será para aplicar nas diferentes opções online e offline.

Após a compra do endereço, contrate um serviço de e-mail, e gere uma opção contato@ para ser utilizado como e-mail oficial. Cadastre serviços de fornecedores com este e-mail e centralize os contatos para maior praticidade.



# COMO MONTAR SEU SITE



A forma mais rápida e prática é utilizar uma plataforma online para gerar um site de forma rápida e prática. Além de conseguir desenvolver o site, sistemas assim oferecem serviço de e-mails profissionais e e-mail marketing aliados dentro de uma única plataforma online.

Pense em um site preparado para o ambiente mobile. Atualmente, a grande maioria dos acessos será por smartphones e seu site deve estar preparado para isso ou perderá boa parte dos contatos.

E configure o SEO (Search Engine Optimization) corretamente se deseja estar nos primeiros lugares nas buscas do Google.

Além disso, apresente de forma clara e objetiva sobre o negócio, produtos e serviços. O site deve representar um diálogo com o visitante, com argumentos para leva-lo a contar seu negócio pelo formulário de contato.

**"Marketing não é mais sobre as coisas que você faz, mas sobre as histórias que você conta."**

**Seth Godin**

**Autor Bestselling e Blogger**

# MARKETING DE CONTEÚDO

Ao começar a publicar nas redes sociais ou blog, tenha uma estratégia de conteúdo bem definida e que os conteúdos sejam realmente relevantes ou não irão gerar engajamento.

Conteúdos relevantes possibilitam interações como curtidas e compartilhamentos, assim como aumentam a credibilidade de seu negócio. Torne-se uma referência e seu negócio será lembrado de forma ainda mais natural e orgânica.

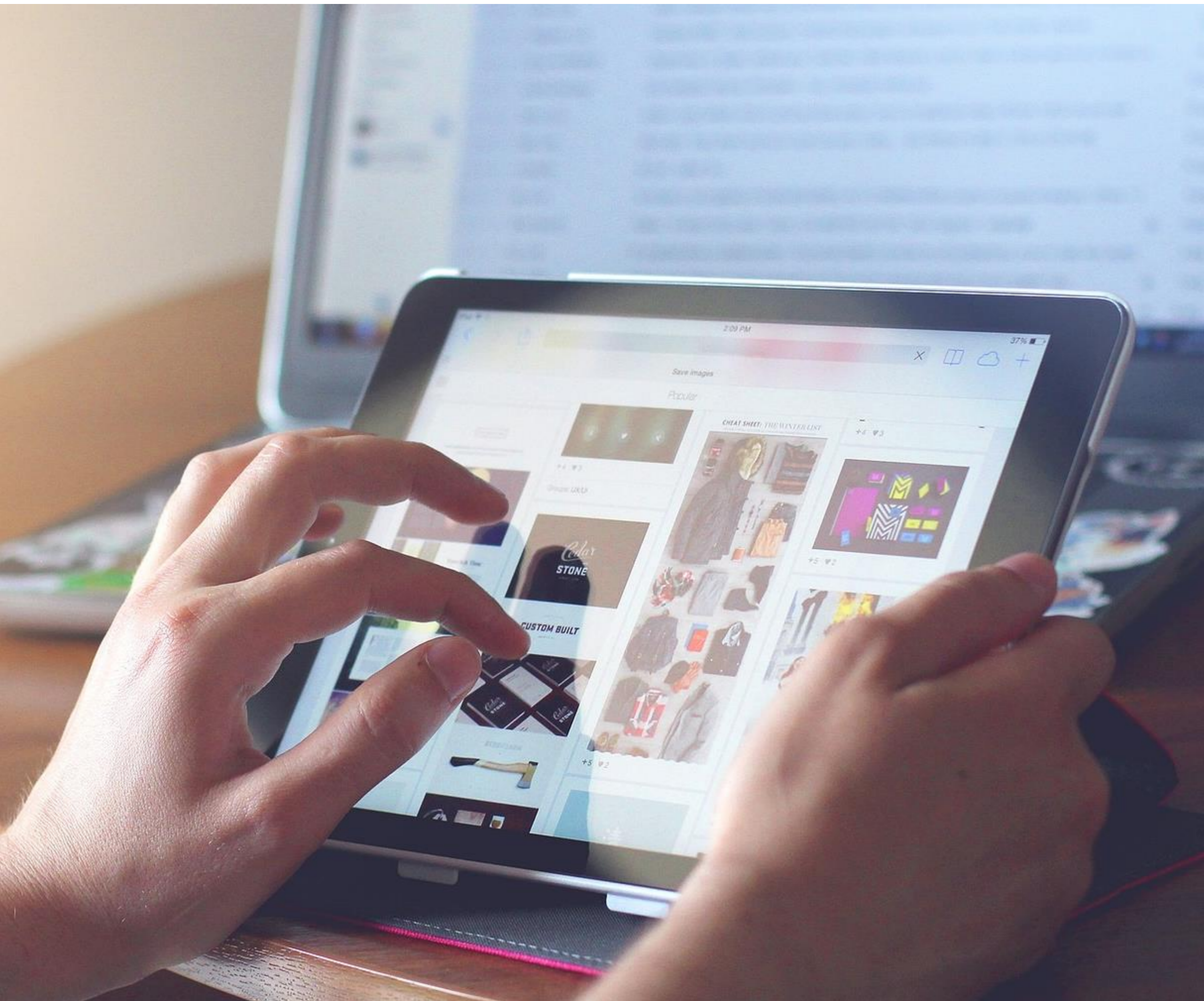
Confira sempre o que as grandes empresas e concorrentes estão fazendo. Esta é uma ótima forma de ter ideias.

Se possível, utilize textos com fotos bonitas para prender a atenção do leitor.

E muito cuidado com o uso do português. Sem problemas com coloquialidades, mas erros de português geram desconfiança por parte do leitor e denigrem a imagem da marca.



# CAMPANHAS DIGITAIS



Aqui está o ponto chave do negócio: as campanhas. Com elas, é possível aumentar e muito suas vendas.

Primeiramente, tenha em mente que você vai errar. Então, tenha isso como premissa para ir melhorando o resultado ao longo do tempo. Olhe diariamente os números e esteja preparado para agir se o resultado não for o esperado.

Não existe segredo. Quanto maior o investimento, maior o resultado. Porém, as boas práticas ajudam a diminuir custos, como o custo por clique/impressão e do lead.

Amplie as opções de formatos utilizados. Explore vídeos, Stories, eBooks e até outros canais como Blog. Crie variações de uma mesma ação para testar o que funciona e gera maior engajamento por parte de seu público.

# CAMPANHAS DIGITAIS

1

## CONFIGURAÇÃO

A configuração correta das redes sociais permite rapidez nas publicações e campanhas mais eficazes.

2

## IDENTIDADE

Tenha consistência nas comunicações em uma comunicação unificada que gera credibilidade.

3

## ENGAJAMENTO

O conteúdo certo gera engajamento e reação positiva dos visitantes para transformá-los em clientes.

4

## RELACIONAMENTO

O processo de vendas ganha agilidade e novos canais surgem para dar vez às vendas diretas.

# AUTOMAÇÃO

Atualmente, criar uma campanha digital vai muito além de uma publicação nas redes sociais ou disparo de e-mail marketing.

Você pode construir uma campanha muito bem estruturada, com fluxos de nutrição para aquecer os leads e trabalhá-los a médio e longo prazo.

Desta forma, entregará ao comercial leads cada vez mais qualificados e conseguirá converter leads que ainda não estavam maduros ou não foram abordados da forma correta.

Outro benefício é a economia de tempo, consecutivamente do investimento, que você e sua equipe podem voltar ao negócio e melhorar os resultados conquistados até o momento.





# AGÊNCIA FULL SERVICE

TUDO EM UM SÓ LUGAR, DE FORMA  
PRÁTICA E ACESSÍVEL.



**Transforme a  
comunicação em uma  
ferramenta poderosa  
para seu negócio.**

[www.twomarketing.com.br](http://www.twomarketing.com.br)  
[contato@twomarketing.com.br](mailto:contato@twomarketing.com.br)  
(11) 98341-7958 

# TWO MARKETING

Siga nossas redes sociais

*@two2marketing*

