



# COMO PREPARAR SEU NEGÓCIO PARA ESTRATÉGIAS DIGITAIS



# AUTORES

**Mariana Pinto**

Content Analyst - Avellar Media



**Letícia Costa**

Content Analyst - Avellar Media



# SUMÁRIO

## 1 INTRODUÇÃO

## 2 O QUE SÃO ESTRATÉGIAS DIGITAIS

## 3 ENTENDENDO O COMPORTAMENTO DO CONSUMIDOR

-  O digital agora é incorporado ao comportamento de compras do consumidor
-  6 razões para adotar uma estratégia digital hoje

## 4 OS DESAFIOS DA CRIAÇÃO DE UMA ESTRATÉGIA DE MARKETING DIGITAL?

-  Conceitos chave

# **SUMÁRIO**

## **5** **COMO ESTRATÉGIAS DIGITAIS PODEM TRANSFORMAR A SUA EMPRESA**

-  Entendendo o comportamento do consumidor
-  Prever tendências
-  Atrair mais pessoas e atendê-los melhor
-  Reduzir custo com eficiência

## **6** **CONCLUSÃO**

## **7** **SOBRE A AVELLAR MEDIA**

# INTRODUÇÃO

*“se consumidores e empresas passam a maior parte do tempo online, você precisa estar próximo deles para garantir resultados reais”*

# INTRODUÇÃO

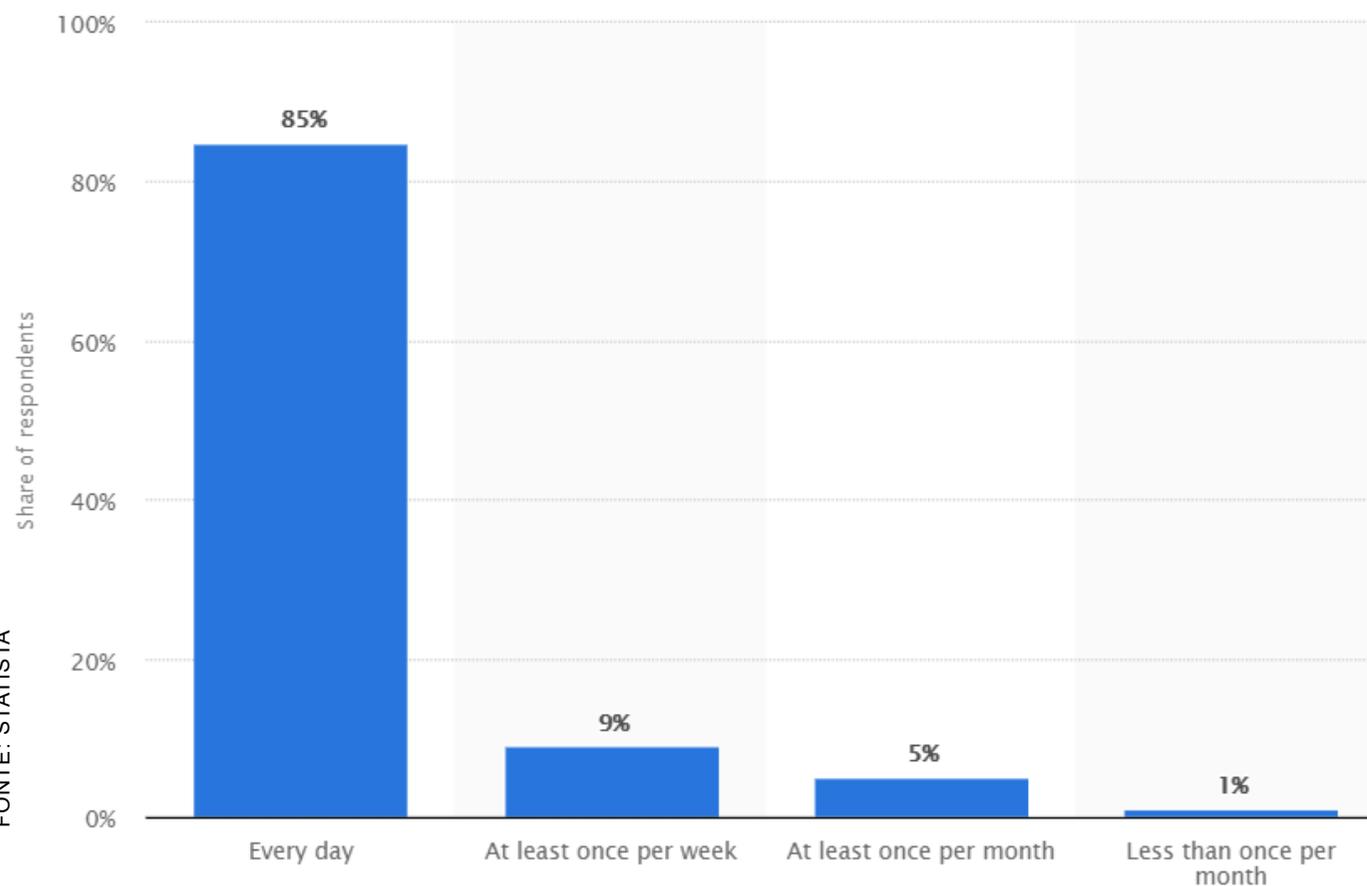


Com a internet na palma das nossas mãos a qualquer momento, o número de pessoas utilizando canais digitais cresce todos os dias.

Para você ter uma ideia do poder da internet atualmente, uma pesquisa feita pelo Statista, mostra que 85% da população brasileira usa a internet todos os dias.

Essa mudança de comportamento, alterou a forma como os consumidores pesquisam e compram. Por isso, o marketing offline não é mais tão eficaz como costumava ser.

Como o objetivo principal do marketing é se conectar com o consumidor no lugar certo e no momento certo, você precisa estar onde eles estão na maior parte do tempo: na internet.



FONTE: STATISTA

Por isso não devem haver dúvidas sobre investir em estratégias digitais.

Afinal, se consumidores e empresas passam a maior parte do tempo online, você precisa estar próximo deles para garantir resultados reais.

Mas como começar? Que fazer para desenvolver uma estratégia digital que realmente traz resultados?

Sabemos que esse é um desafio muito comum, e estamos aqui para ajudá-lo!



# ▲ O QUE SÃO ESTRATÉGIAS DIGITAL?

*“Simplificando, estratégia é apenas um plano de ação para alcançar uma meta desejada, ou diversas metas.”*

# ▲ O QUE SÃO ESTRATÉGIAS DIGITAIS



Estratégias digitais são uma série de ações que ajudam a atingir os objetivos da sua empresa e que são implementadas através de canais de marketing online.

Esses canais podem incluir mídia paga, mídias sociais, canais de comunicação em geral e website. E, todos podem estar suportando uma campanha comum em torno de uma determinada linha de negócios.

Simplificando, estratégia é apenas um plano de ação para alcançar uma meta desejada, ou diversas metas.

Enquanto as estratégias tradicionais de tecnologia da informação tendem a se concentrar em mapas de longo prazo e previsões orçamentárias que se estendem por anos, as estratégias digitais tendem a depender de roteiros de curto prazo, mês a mês, vinculados a itens acionáveis e negócios mensuráveis.

Por exemplo, como um objetivo geral sua meta pode ser gerar 30% mais leads através de seus website, se comparado com o ano anterior.

Dependendo da proporção do seu negócio atualmente, sua estratégia digital pode englobar vários canais, cada uma com objetivos específicos.



# ▲ ENTENDENDO O COMPORTAMENTO DO CONSUMIDOR

*“O ponto de partida para qualquer estratégia que você venha a implementar no seu negócio é entender comportamento do consumidor.”*

# ENTENDENDO O COMPORTAMENTO DO CONSUMIDOR



O ponto de partida para qualquer estratégia que você venha a implementar no seu negócio é entender comportamento do consumidor.

E isso é super importante para entender onde, como e quando você deve criar conteúdo para a sua empresa.

## O digital agora é incorporado ao comportamento de compras do consumidor

Muitas empresas ainda não se adaptaram a esse comportamento online. E por isso, não sabem como agir com base no fato de que seus clientes desejam se comunicar por meio de plataformas digitais. Além disso, muitas estão negligenciando certos hábitos do consumidor como realizar a pesquisa online e comprar offline.

Para acompanhar todos esses novos comportamento digitais é necessário um esforço de equipe. Diversas áreas da empresa precisam estar alinhadas como os membros de liderança executiva, vendas, marketing, tecnologia da informação (TI) e operações financeiras.

Mas para onde você deve se voltar quando sabe que precisa evoluir, mas não sabe por onde começar? A resposta é: com uma estratégia digital.

Atualmente, as estratégias digitais são essenciais para o sucesso do seu negócio.

Esteja você preparado ou não, a comunicação digital já se tornou central em nossas vidas. A implementação de uma estratégia digital em seu negócio gera uma comunicação significativa com os clientes.

Atualmente, as estratégias digitais são essenciais para o sucesso do seu negócio.

Esteja você preparado ou não, a comunicação digital já se tornou central em nossas vidas. A implementação de uma estratégia digital em seu negócio gera uma comunicação significativa com os clientes.

# 6 razões para adotar uma estratégia digital hoje

## 1. Toda empresa precisa ser uma empresa digital

Que as tecnologias digitais nos permitem estar permanentemente conectados, a qualquer hora e em qualquer lugar, não é mais segredo. E, por isso, que o número de pessoas conectadas continua a crescer rapidamente.

Agora o que você precisa entender é que integração de tecnologias digitais em organizações tem um impacto profundo na produtividade, crescimento e lucratividade. E, apesar disso, muitas empresas, de todas as formas e tamanhos, ainda não adotaram as plataformas digitais na escala necessária.

Não seja uma dessas.

## 2. O consumidor de hoje espera uma experiência de perfeita

O cenário digital de hoje fornece acesso sem precedentes a informações, produtos e serviços em diversos canais.

O universo digital permite que o público escolha que tipo de serviço deseja, quando deseja e como será

entregue. Isso modificou todo o modelo tradicional de negócios.

As empresas precisam criar uma experiência de marca otimizada, projetando sua marca claramente nos muitos pontos de contato, canais e dispositivos que seus clientes usam.

## 3. A abordagem holística (fusão de tecnologia digital e práticas operacionais) promove a eficiência, a produtividade e melhora da experiência do cliente

Para competir e conquistar o cenário digital, as empresas precisam inserir o digital em todos os elementos da organização.

Atualmente, muitas empresas ainda insistem em processos e táticas autônomas que foram implementadas quando o digital não existia. E, algumas até mesmo prejudicam as metas de negócios.

Essa prática não pode continuar. As empresas precisam reagir de acordo com as necessidades do cliente e, às mudanças sempre presentes no cenário digital.

#### ▶ 4. Fornece um antídoto para a interrupção do setor.

A digitalização está possibilitando novos modelos de negócios que competem agressivamente com os modelos tradicionais.

Uma estratégia digital sólida se concentrará no uso da tecnologia para melhorar o desempenho dos negócios, quer isso signifique criar novos produtos ou atualizar os processos atuais.

Ou seja, estratégias digitais audaciosas permitem que uma empresa se transforme em um modelo de negócio de maior sucesso, e preparado para enfrentar desafios.

#### Alguns exemplos de tipos de estratégias são:

- ▶ 'Estratégias ofensivas' - como direcionar novas demandas, novos suprimentos ou novos modelos de negócios.
- ▶ 'Estratégias defensivas' - como agrupar, reagrupar e personalizar produtos e serviços atuais para atender melhor os clientes existentes (exemplo: assinaturas e associações).

#### ▶ 5. A estratégia digital fornece processos atualizados com resultados transformadores

Com a implementação da estratégia digital, todas as facetas do negócio são examinadas e modernizadas.

Dessa forma, a experiência perfeita do cliente e o aumento de receita são apenas consequências, e não foco. Assim, alguns processos que precisam ser atualizados são:

- ▶ Cyber segurança
- ▶ Privacidade
- ▶ Conformidade
- ▶ Protegendo ativos
- ▶ Relatório financeiro
- ▶ Políticas e procedimentos

#### ▶ 6. Num futuro próximo, toda a estratégia será apenas digital

Dean Evans, CMO da Hyundai, foi entrevistado recentemente e disse: "Os clientes estão escolhendo experiências hoje, muitas vezes sobre a marca e o modelo de negócio".

Conseguir atender e superar as expectativas do cliente sempre foi o diferencial dos negócios de sucesso.

Portanto, entenda que a tecnologia digital e as mídias sociais estão interconectadas com o comportamento de compra do consumidor. Você precisa estar e se mostrar nesses canais.



# ▲ OS DESAFIOS DA CRIAÇÃO DE UMA ESTRATÉGIA DE MARKETING DIGITAL

*“Comece com um plano para o digital  
que defina a transformação necessária e  
defenda o investimento e as alterações no  
seu marketing digital”*

# ▲ OS DESAFIOS DA CRIAÇÃO DE UMA ESTRATÉGIA DE MARKETING DIGITAL



Um desafio muito comum para qualquer pessoa que tenha um negócio é como começar a elaborar um plano estratégico para o digital.

Vejo muitas pessoas criando relatórios massivos, acreditando que volume é um fator relevante. Mas não. Eu acredito que planejamentos enxutos funcionam muito melhor.

Entenda que, após decidir por aplicar estratégias digitais no seu negócio, você não precisa de um relatório gigante e cheio de coisas sem contexto.

Uma estratégia resumida em algumas folhas de A4 e uma tabela que liga estratégias de marketing digital a objetivos SMART já é um excelente começo.

Desde que contenha os pontos realmente importantes para fazê-la dar certo.

Mas e se você for uma das empresas que ainda não tem uma estratégia digital? Bem, duas alternativas simples para criar um plano podem sugerir um caminho a seguir:

Comece com um plano para o digital que defina a transformação necessária e defenda o investimento e as alterações no seu marketing digital;

Então, seguindo a aprovação, crie um plano digital integrado que faça parte do plano geral de marketing - o digital está totalmente alinhado e se torna parte do negócio como de costume.

## Conceitos-chave

Novas formas de comunicação exigem novas estratégias para se relacionar com a sua audiência de forma eficiente, sem que haja ruídos.

Como você pode perceber ao longo desse e-book, o marketing digital é uma teia onde um fator vai puxando o outro. E, que se bem administrados podem tornar sua empresa uma potência nos canais digitais.

Por isso, as estratégias digitais são uma extensão do próprio negócio. Onde toda e qualquer ação pode ser adaptada ao meio digital.

Para ficar ainda mais claro para você, abaixo estão os conceitos-chaves de toda estratégia digital.

### ▲ **Persona**

Personas são perfis semi fictícios, baseados nos seus consumidores reais, que te ajudam a entender com quem você está falando. Elas te ajudam a entender em quais canais você deve investir, qual linguagem adotar, e como você pode ajudar sua audiência a resolver um problema.

### ▲ **Lead**

Leads são visitantes que compartilharam alguma informação com você.

Esses contatos são conquistados através de diversas estratégias e permitem que você consiga identificar os seus compradores em potencial e nutrí-los com informações relevantes até que eles estejam prontos para realizar uma compra.

### ▲ **Funil de Vendas**

O Funil de Vendas determina as etapas pelas quais uma pessoa passa, desde quando é um visitante desconhecido, até se tornar uma oportunidade clara de venda.

Ele funciona em paralelo à jornada de compra, que mapeia os comportamentos dos usuários até se tornarem clientes fiéis do seu negócio.

### ▲ **Landing Page**

Landing pages são as páginas destinadas para capturar leads, totalmente focadas em conversão.

A ideia é que, nessas páginas, você ofereça um material de valor e em troca os visitantes mais interessados deixem suas informações de contato, como email e telefone.

### ▲ **SEO**

SEO significa Search Engine Optimization ou otimização para mecanismos de busca.

É um conjunto de ações que contribuem para melhorar o potencial de ranqueamento de suas páginas e conteúdos, em buscadores (como o Google).

Ajudando você a entender e cumprir os principais requisitos exigidos pelas plataformas de pesquisa.

### ▲ **CTA**

Os Calls-to-Action são os botões ou – chamadas de ação – que levam os usuários que estão lendo o seu conteúdo a realizar uma nova ação.

Assim, eles continuam no fluxo do seu funil de vendas e chegam ao momento de compra preparados para se tornarem clientes.

# COMO ESTRATÉGIAS DIGITAIS PODEM TRANSFORMAR A SUA EMPRESA

*“o caminho para criar estratégias digitais de sucesso envolve não só dominar as ferramentas disponíveis, mas também entender onde você está e onde quer chegar.”*

# COMO ESTRATÉGIAS DIGITAIS PODEM TRANSFORMAR A SUA EMPRESA

Existem muitos benefícios em trabalhar com estratégias digitais e você pôde perceber isso ao longo desse e-book.

O digital é indicado para todos os negócios. Mesmo que não exista uma fórmula perfeita de, praticar estratégias digitais para alavancar sua marca e fazer toda a diferença no sucesso da sua empresa.

Mostrando conhecimento sobre a sua área de atuação, você mostra para a sua audiência que é especialista no seu nicho. E cria uma posição de autoridade no mercado.

Investir no digital é uma forma escalável, sustentável e previsível de relacionar-se com sua audiência. Isso porque o seu potencial na internet é gigante e, fica mais fácil e barato atingir novos nichos.

Além disso, é possível mensurar o resultado de suas estratégias, sabendo o que está funcionando e o que não está trazendo resultados.

## Entendendo o comportamento do consumidor

Hoje o mundo respira o digital e ignorar isso pode ser um tiro no pé do seu negócio.

A cada segundo do dia, milhares de usuários realizam pesquisas na internet. Essas buscas funcionam como um rastro de comportamento do usuário durante sua navegação, apontando as tendências, hábitos de consumo, costumes e etc.

Percebendo essa transformação, muitas empresas vêm moldando suas estratégias de negócios, comunicação e vendas, com base em análises de informações coletadas na internet por meio de algoritmos.

Esses algoritmos, inclusive, são os grandes responsáveis pela constante satisfação das pessoas com as marcas, coisa que não acontecia com a mesma frequência antes do digital.

Então, agora que você entende como usar estratégias digitais podem

ajudar seu negócio a crescer, vamos conhecer um pouco dos seus principais benefícios?

## Previendo tendências

As informações fornecidas através do algoritmo são muito importantes para identificar oportunidades para determinado produto, serviço e etc.

Dessa forma, sua visão fica mais clara a respeito de onde investir tempo e esforço na sua marca.

Ao identificar uma tendência de alta demanda de um produto, por exemplo, a empresa pode tomar uma decisão antecipada para se adequar ao novo cenário.

## Atrair mais pessoas e atendê-los melhor

O sucesso de uma marca está completamente atrelado a quanto ela pagou para conquistar aquele cliente. O nome dado a essa medição é CAC (Custo de Aquisição por Cliente) e você pode saber mais sobre ele acessando nosso blog.

Empresas que não usam estratégias digitais podem acabar gastando muito mais com a aquisição de usuários, já que suas ações são mais diversificadas e a mensuração de resultados é mais difícil.

Se você usa estratégias digitais, certamente seus relatórios vão mostrar que essa visita não está te gerando vendas.

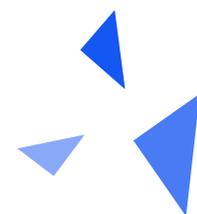
Daí, você pode criar uma outra estratégia capaz de atingir esse potencial cliente que já possui interesse pela sua marca, transformando-o em um cliente real.

## Reduzir custo com eficiência

Empresas que procuram por um crescimento rápido não podem perder tempo investindo em ações que não vão lhe trazer retorno.

Por isso, as estratégias digitais são fundamentais para sua eficiência no ambiente online. Com os dados fornecidos por elas, você é capaz de decidir qual caminho seguir levando em conta as informações trazidas por ele.

Em suma, você consegue evitar desperdícios, permitindo um melhor uso da verba disponível e, conseqüentemente, um retorno maior sobre o investimento.



# CONCLUSÃO

Sabemos que, para quem está iniciando suas estratégias digitais, há um leque aberto recheado de possibilidades, porém, não é tão simples saber em qual momento começar a implementá-las.

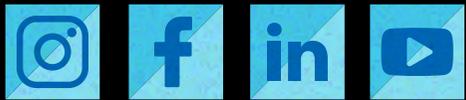
A verdade é que eu não estou aqui para te vender uma receita de bolo que te dará um resultado exato. Tudo varia do momento, comprometimento e esforço com que você levará esse processo.

Ações como essa demoram um pouco para acontecer, porém, os resultados são recompensadores.

A boa notícia é que existem razões poderosas para criar uma estratégia digital e transformar seu marketing e que você pode usar para conquistar clientes e aumentar a sua receita.

**E aí, pronto para começar?**

# SOBRE A AVELLAR MEDIA



A Avellar Media é uma agência digital full-service que alavanca objetivos de negócio utilizando as estratégias digitais mais modernas disponíveis no mercado, valorizando KPIs de resultado e criando conteúdos de forma estratégica.

Nós nos movemos rápido e quebramos padrões para entregar resultados acima da média.

Quer aprender mais sobre estratégias digitais? Confira o nosso **[Guia completo de geração de leads!](#)**