

# VEJA SE SUA EMPRESA PRECISA DO MARKETING DIGITAL

Entender se a sua empresa precisa de Marketing Digital pode ser mais fácil do que você pensa. Mesmo assim, ter a certeza das principais ferramentas e meios necessários para que haja, de fato, estratégias assertivas e eficazes, pode tornar sua decisão em contratar uma agência de Marketing Digital muito mais fácil. Por isso, criamos este checklist Marketing Digital completo para você imprimir, estudar e anotar o que sua empresa já adotou e o que ainda falta implementar.

Veja, abaixo, uma lista de todos os itens indispensáveis em estratégias de Marketing Digital. Você vai conhecer a importância de cada um, as vantagens em adotá-los e por que deve ser providenciado para ontem.

Caneta na mão? Prepare-se para o nosso checklist Marketing Digital e veja o quanto sua empresa está alinhada às mais modernas tendências.

## ( ) SITE OTIMIZADO

Você tem um site otimizado? Se não, este é um dos primeiros passos que você deve dar. É ele quem vai oferecer a visibilidade que o seu negócio precisa. Mas não pode ser qualquer site: você precisa de algo otimizado e com as melhores práticas de SEO (Search Engine Optimization), que podem garantir ao seu negócio uma boa presença no Google - esta é a melhor forma de você ser encontrado por seu público-alvo.

## ( ) BLOG

Dentro do seu site otimizado, outra ferramenta importante para o Marketing Digital é o blog. Por meio dele, você consegue publicar textos, artigos e outros materiais relevantes para sua persona, orientando-a por uma trajetória de compra. Os blogs possibilitam que você fale dos diferenciais da sua empresa, das vantagens em contar com seus serviços e como é possível solucionar o problema dos clientes. O blog também é otimizado para aparecer nos principais buscadores, ou seja, você será encontrado mais facilmente. E o melhor: será encontrado por quem precisa de você.

## ( ) REDES SOCIAIS

Você já deve ter percebido que toda empresa de sucesso está presente nas redes sociais, não é mesmo? Seja no Facebook, no Instagram ou no Twitter, garantir a presença contribui para que sua empresa fique em evidência. Com páginas profissionais, bem administradas e construídas por pessoas que entendem do assunto, é possível se relacionar com a sua audiência, fidelizar o cliente e ser um canal de atendimento personalizado e rápido. Importante dizer que, embora muitos empresários confiem suas redes sociais a pessoas sem preparo, esta é uma atividade que deve ser desempenhada por profissionais, que planejam e garantem a boa reputação da sua empresa.

## ( ) CONTEÚDO

De nada adianta você ter site, blog e página nas redes sociais se você não produzir conteúdo de qualidade e com frequência, certo? Por isso, é preciso que você tenha um calendário editorial como parte do seu planejamento. Assim, você consegue aproveitar datas sazonais para publicar artigos, aumentar a periodicidade de publicação e entender como está a interação com seu público. O conteúdo também é responsável por atrair e fidelizar clientes.

## ( ) LANDING PAGE

Ter o e-mail de pessoas que se interessam pelo seu negócio é uma boa estratégia. Como você pode utilizar o dado para qualificar e entender o perfil de cada cliente, fica mais fácil entender as estratégias que devem ser utilizadas e qual o momento certo para cada etapa. Essas páginas, também chamadas de página de captura, possuem um formulário de preenchimento e costumam oferecer materiais diferenciados, como vídeos exclusivos, e-books, infográficos, entre outros. Você pode analisar o comportamento do público-alvo, entender os gostos e tomar decisões assertivas para levá-lo sempre à próxima etapa da jornada do cliente. Lembre-se de utilizar os e-mails em campanhas de e-mail marketing e no disparo de newsletter.

## ( ) ANÚNCIOS PATROCINADOS

Outra forma de garantir ações de Marketing Digital de qualidade é criar anúncios pagos no Google e nas redes sociais. Também chamada de Ads, esta forma de divulgação torna a aproximação do cliente certo mais fácil e rápida. Com ela, é possível segmentar o público, fazer testes e criar campanhas de sucesso - e, o melhor: com preços muito mais baixos do que na publicidade comum. Investir em Ads é importante, ainda, para você aumentar sua relevância e autoridade na internet.

Anotou tudo certinho e viu o que falta para sua estratégia de Marketing Digital? É muito importante que proprietários e gestores tenham a consciência de que esse é um trabalho que deve ser desempenhado por profissionais. Somente equipes especializadas podem pensar em boas estratégias e formas de atrair mais clientes, além de melhorar a imagem da sua empresa e garantir presença online.

Agora que você terminou o checklist Marketing Digital, aproveite e converse com a gente. Aqui no Ninho Digital nós temos equipes especializadas em todas as áreas e garantimos estratégias assertivas. Fale com a gente e vamos encontrar, juntos, as soluções para a sua empresa.

[ENTRAR EM CONTATO](#)