



# MARKETING DIGITAL

E COMO ESSA FERRAMENTA PODE AJUDAR  
SUA EMPRESA A GANHAR VISIBILIDADE



primus  
*Consultoria Empresarial*

# SUMÁRIO

1

O QUE É

2

COMO SURTIU

3

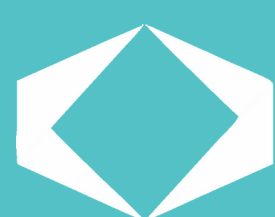
AS VANTAGENS

4

COMO USAR

5

DICAS



# 1 O QUE É MARKETING DIGITAL

O MARKETING DIGITAL É O CONJUNTO DE ATIVIDADES QUE UMA EMPRESA EXECUTA ONLINE COM O OBJETIVO DE ATRAIR NOVOS NEGÓCIOS, DESENVOLVER UMA IDENTIDADE DE MARCA E CRIAR RELACIONAMENTOS.

DENTRE AS SUAS PRINCIPAIS ESTRATÉGIAS ESTÃO O SEO, INBOUND MARKETING E O MARKETING DE CONTEÚDO.

---

▶ ELE POSSUI VÁRIAS VANTAGENS EM RELAÇÃO AO MARKETING TRADICIONAL, E PERMITE UM MAIOR RETORNO SOBRE INVESTIMENTO.

▶ O MARKETING DIGITAL É MAIS FÁCIL DE MENSURAR, TEM MÉTRICAS CLARAS E HOJE EM DIA É ESSENCIAL PARA TODAS EMPRESAS.



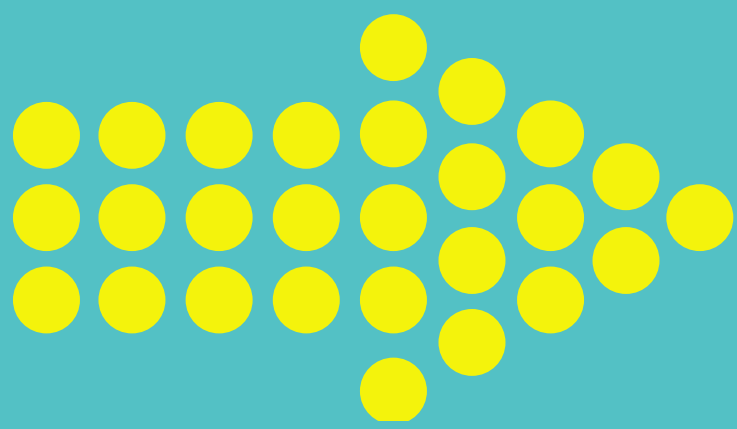
# 2 COMO SURTIU O MARKETING DIGITAL

COM A CHEGADA DA WEB 2.0, A COMUNICAÇÃO PASSOU A SER MAIS DEMOCRÁTICA E TODO MUNDO PASSOU A PODER SER UM PRODUTOR DE CONTEÚDO.

COM ELA AS PESSOAS PODEM INTERAGIR, SEJA ENTRE ELAS OU SEJA COM OS CONTEÚDOS DISPONIBILIZADOS NA REDE.

O AUMENTO DO NÚMERO DE USUÁRIOS DA INTERNET CONTINUA CRESCENTE ATÉ OS DIAS DE HOJE E

EXISTEM ESTUDIOSOS APONTANDO MAIS MUDANÇAS NA REDE DEPOIS DESSA REVOLUÇÃO DOS ANOS 2000, E CHAMANDO DE SURGIMENTO DA WEB 3.0 E ATÉ 4.0.



O MARKETING DIGITAL JÁ  
EVOLUIU MUITO DESDE  
SUA CRIAÇÃO.



---

HOJE O MARKETING DIGITAL CAMINHA  
CADA VEZ MAIS NA DIREÇÃO DA  
PERSONALIZAÇÃO, OU SEJA, ENTREGAR  
A MENSAGEM CERTA, PARA A PESSOA  
CERTA, NA HORA CERTA.

# 3 AS VANTAGENS DO MARKETING DIGITAL

HOJE TEMOS CADA VEZ  
MAIS PESSOAS  
CONECTADAS À  
INTERNET, DEIXANDO A  
TV E O RADIO COMO  
SEGUNDA OPÇÃO.

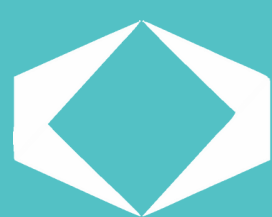


## ➤ COMUNICAÇÃO

O MARKETING DIGITAL POSSIBILITA A  
COMUNICAÇÃO ENTRE EMPRESAS E  
CONSUMIDORES DE FORMA FÁCIL, 24 HORAS  
POR DIA E MUITAS VEZES EM TEMPO REAL.

## ➤ ALCANCE GLOBAL

NO MUNDO VIRTUAL QUALQUER EMPRESA  
PODE TER ALCANCE GLOBAL, JÁ QUE NÃO  
EXISTEM DISTÂNCIAS A SEREM  
PERCORRIDAS E NEM LIMITES GEOGRÁFICOS.



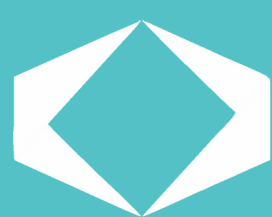
primus  
Consultoria Empresarial

# VANTAGEM COMPETITIVA

EMPRESAS QUE UTILIZAM MARKETING DIGITAL JÁ ESTÃO UM PASSO A FRENTE DOS SEUS COMPETIDORES QUE AINDA UTILIZAM APENAS MARKETING TRADICIONAL, POR SE BENEFICIAREM COM ALCANCE GLOBAL, INTERATIVIDADE, MÉTRICAS E COMUNICAÇÃO NAS SUAS CAMPANHAS. ISTO OCORRE POIS O MARKETING DIGITAL É COMPOSTO POR DIVERSOS ELEMENTOS, E QUEM SABE UTILIZÁ-LOS CORRETAMENTE CONSEGUE REDUZIR SEUS INVESTIMENTOS EM PUBLICIDADE E AUMENTAR SUA RECEITA.

# TEMPO REAL

COMO NA INTERNET TUDO PODE SER MENSURADO EM TEMPO REAL, OS PROFISSIONAIS DE MARKETING PODEM SE ADAPTAR RAPIDAMENTE DE ACORDO COM A PERFORMANCE DE UMA CAMPANHA, EVITANDO ASSIM DESPERDIÇAR DINHEIRO EM ALGO QUE NÃO ESTÁ FUNCIONANDO.



**primus**  
Consultoria Empresarial





## INTERATIVIDADE

UMA DAS GRANDES VANTAGENS É QUE O MARKETING DEIXA DE SER UMA VIA DE MÃO ÚNICA E COM ISSO VÁRIAS POSSIBILIDADES SE ABREM E ASSIM AS EMPRESAS PODEM CRIAR INTERAÇÕES RICAS COM SEU PÚBLICO.



## DADOS

O REAL BENEFÍCIO DE UTILIZAR DADOS NO MARKETING DIGITAL É ECONOMIA DE TEMPO E DINHEIRO.

INFORMAÇÕES SOBRE O COMPORTAMENTO DOS USUÁRIOS EM SITES, BLOGS, REDES SOCIAIS E MOTORES DE BUSCA SÃO ESSENCIAIS PARA QUE OS PROFISSIONAIS DE MARKETING POSSAM CRIAR CAMPANHAS EFICIENTES E EMBASADAS EM DADOS. E ASSIM, EVITA-SE QUE UMA CAMPANHA SEJA CRIADA COM BASE EM SUPOSIÇÕES, E ASSEGURA-SE DE QUE A MENSAGEM COMUNICADA ESTARÁ DE ACORDO COM O PÚBLICO, E QUE OS CANAIS UTILIZADOS SÃO ACESSADOS PELO MESMO.

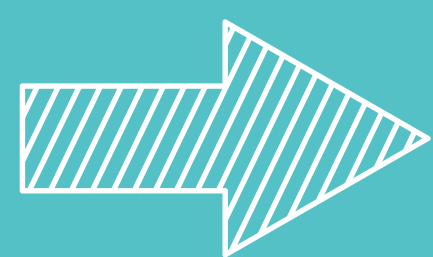




# 4 COMO USAR O MARKETING DIGITAL

EXISTEM INÚMERAS FORMAS DE APLICAR MARKETING DIGITAL, MAS EXISTEM ALGUMAS ESTRATÉGIAS E TÉCNICAS QUE SE DESTACAM POR SEREM USADAS PELA GRANDE MAIORIA E POR TRAZEREM NORMALMENTE RESULTADOS POSITIVOS.

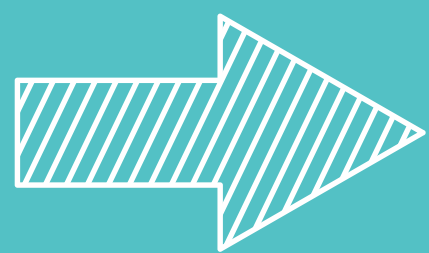
- MARKETING DE CONTEÚDO;
- EMAIL MARKETING;
- REDES SOCIAIS;
- OTIMIZAÇÃO DE CONVERSÃO – CRO;
- MARKETING DE BUSCA – SEM.



## MKT DE CONTEÚDO

CONTEÚDO FEITO PARA EDUCAR, INFORMAR OU ENTRETER UM FUTURO CLIENTE;

A IDEIA CONSISTE EM INFORMAR AS PESSOAS PARA FAZER COM QUE FUTURAMENTE ELAS NÃO SOMENTE TENHAM SUA MARCA COMO REFERÊNCIA, MAS TAMBÉM SE TORNEM CLIENTES DE SUA EMPRESA; ELE DEVE FALAR SOBRE QUESTÕES RELACIONADAS AO SEU MERCADO E SOBRE AS POSSÍVEIS DORES E DÚVIDAS DAS SUAS PERSONAS.



# EMAIL MARKETING

ENVIO DIRETO DE UMA MENSAGEM COMERCIAL, TIPICAMENTE À UM GRUPO DE PESSOAS, ATRAVÉS DE EMAIL;

GERALMENTE, EM SEU CONTEÚDO, É UTILIZADO PARA ENVIAR PROMOÇÕES, ADQUIRIR NEGÓCIOS, SOLICITAR VENDAS OU DOAÇÕES E SEU PROPÓSITO É CONSTRUIR LEALDADE, CONFIANÇA OU BRANDING; EMAIL MARKETING, EM COMPARAÇÃO COM OUTRAS FORMAS DE MARKETING DIGITAL, É CONSIDERADO BARATO; ALÉM DISSO, É UM CAMINHO PARA RAPIDAMENTE ESTABELECEER E COMUNICAR O PROPÓSITO DA EMPRESA COM EXISTENTES OU POTENCIAIS CLIENTES.



# REDES SOCIAIS

COM O TEMPO, AS MÍDIAS SOCIAIS SE TRANSFORMARAM EM UM ESPAÇO MUITO INTERESSANTE PARA QUEM PROCURA NOVOS CANAIS PARA APLICAR MARKETING DIGITAL;

A PRINCIPAL VANTAGEM DO USO DE REDES SOCIAIS É O NÚMERO ALTÍSSIMO DE USUÁRIOS PRESENTES; É UM CANAL QUE PERMITE UMA GRANDE PROMOÇÃO, E PODE SER UTILIZADO PARA PROMOVER A MARCA, OS PRODUTOS, CONTEÚDOS E DIVULGAR O PROPÓSITO E A MISSÃO DA EMPRESA.



OTIMIZAÇÃO DE CONVERSÃO;  
CHAMAMOS DESSA FORMA TODO ESFORÇO PARA AUMENTAR AS TAXAS DE CONVERSÃO PARA DETERMINADO OBJETIVO. OU SEJA, DIMINUIR O ATRITO E AUMENTAR A PROPORÇÃO DE PESSOAS QUE FAZEM A AÇÃO NECESSÁRIA PARA IR DO CONTEXTO A AO CONTEXTO B;  
O CRO ATUA DE FORMA A MAXIMIZAR CADA UMA DAS TAXAS DE CONVERSÃO, A FIM DE FAZER COM QUE UMA MAIOR PROPORÇÃO DOS SEUS VISITANTES REALIZE AS AÇÕES QUE VOCÊ ESPERA QUE FAÇAM.

• NA PRÁTICA, O QUE PRECISAMOS É QUE O LEAD FAÇA UMA SÉRIE DE AÇÕES, QUE CONJUNTAMENTE VÃO SER INDICADORES DE QUE DETERMINADA PESSOA ESTÁ PRÓXIMA DO MOMENTO DE ADQUIRIR O SEU PRODUTO •



## MARKETING DE BUSCA

COM O CRESCIMENTO RÁPIDO DO “MUNDO DAS BUSCAS ONLINE”, MUITAS EMPRESAS COMEÇARAM A SE PREOCUPAR COM A FORMA EM QUE ERAM VISTAS NESSES BUSCADORES: COMO ERAM VISTAS, QUANDO ERAM VISTAS, QUANTAS VEZES ERAM VISTAS, ETC. POR ESSE MOTIVO NASCEU O MARKETING DE BUSCA (SEM);

O MARKETING DE BUSCA TEM COMO OBJETIVO FAZER COM QUE DETERMINADO SITE SEJA PRIVILEGIADO E APAREÇA COM PRIORIDADE (E QUALIDADE) PARA AQUELES QUE BUSCAM POR ALGO RELACIONADO A ELE NA INTERNET;

A SUA APLICAÇÃO PODE SER FEITA ATRAVÉS DE APLICAÇÃO DE TÉCNICAS E ESTRATÉGIAS DE SEO E TAMBÉM POR MEIO DE INVESTIMENTOS (PPC).

# 5 DICAS

- **LINK PATROCINADO**

- FORMAS DE FAZER ANÚNCIOS NA INTERNET ATRAVÉS DE ESPAÇOS PUBLICITÁRIOS EM RESULTADOS DE UMA BUSCA OU EM SITES DE REDE DE CONTEÚDO QUE SÃO GERALMENTE PAGO POR CLIQUES

+ VISITAS

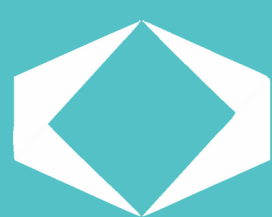
+ VENDAS



BAIXO

CUSTO

- ALTO ÍNDICE DE RETORNO



primus  
Consultoria Empresarial

# • ESTUDO DE PERSONAS

VOCÊ PRECISA CONHECER SEU PÚBLICO-ALVO COM PROFUNDIDADE. ISSO PODE PROPORCIONAR INSIGHTS QUE FARÃO TOTAL DIFERENÇA NOS SEUS RESULTADOS. ESSE ESTUDO SERVE JUSTAMENTE PARA, ALÉM DE ENCONTRAR NOVAS INFORMAÇÕES CRUCIAIS SOBRE SEU PÚBLICO-ALVO, CONFIRMAR AQUELAS QUE VOCÊ JÁ IMAGINA QUE POSSUI.

# • FUNIL DE VENDAS

ENTENDA O SEU FUNIL DE VENDAS, QUAL É O CAMINHO QUE SEU CLIENTE PERCORRE ATÉ SER CONQUISTADO. USE O MARKETING DE CONTEÚDO A SEU FAVOR E TORNE ESSE TRAJETO AINDA MAIS EFICIENTE.





# AGORA É COM VOCÊ!

A PRIMUS CONSULTORIA ESPERA QUE COM O  
NOSSO MATERIAL VOCÊ CONSIGA UTILIZAR DO  
MARKETING DIGITAL PARA ALAVANCAR OS  
RESULTADOS DA SUA EMPRESA!



primus  
*Consultoria Empresarial*

ATUANDO NO MERCADO DE CONSULTORIA HÁ  
25 ANOS, FORNECEMOS SOLUÇÕES PARA  
MICRO E PEQUENAS EMPRESAS NOS PILARES  
FINANCEIRO, GENTE E GESTÃO E MARKETING.