

Seu lado
digital encontra
a agência mais
pessoal



Marketing e Publicidade para micro e pequenos empresários na internet

Internet uma vantagem real	03
Dicas de marketing	04
Como utilizar estratégias de marketing	05
13 dicas rápidas e práticas	08
Bônus	09
Suporte extra	10

A internet pode ser uma vantagem real para o seu negócio.

Marketing para micro e pequenas empresas é chave para o seu sucesso. E você não precisa de nenhum investimento para entender o mercado, aprender marketing digital e começar a aplicar técnicas simples e efetivas. Basta você dispor algum tempo e esforço. Acredite, cada minuto valerá a pena. Todo dia surgem novas oportunidades para o seu negócio na internet.

E se fosse possível
vender mais com uma boa
estratégia de marketing digital?
E o melhor: com custo zero.
Veja como o seu negócio
pode ser impulsionado
essas dicas de marketing!

A tecnologia mudou o mundo. Antes, pequenas empresas concorriam com as grandes. Agora o jogo virou. As grandes concorrem com milhares de pequenas empresas com voz pela internet. Isso mudou tudo. No entanto, é vital que você também não tente bater de frente com gigantes pela internet. Elas possuem grandes times e espaços em sites e outros meios digitais muito populares.

A Internet deve se tornar um aliado do seu negócio hoje, amanhã e sempre. Mas para isso, é preciso sempre se atualizar, tentar entender como funcionam essas tecnologias e buscar as melhores práticas.

Dicas de marketing para micro e pequenas empresas

Como utilizar estratégias de marketing online para a sua pequena empresa? É possível atuando sozinho? Esta é uma dúvida para muitos empreendedores, afinal, são milhares de ferramentas disponíveis. E dominar o marketing para micro e pequenas empresas não é fácil.

Os recursos são mais limitados e a margem para erros é bem menor. Esse é o fator que torna a internet a solução econômica e eficiente para micro e pequenas empresas que querem aumentar a visibilidade do seu negócio.

Se quiser aprender todas as estratégias de marketing além do digital, solicite o nosso Guia Completo de Marketing.

Você já usa a internet para vender mais

A internet já não é mais novidade. Diariamente, fazemos uso de e-mail para negócios, acessamos sites, conversamos com clientes por chats, compramos em lojas virtuais, utilizamos as redes sociais.

Porém, por tê-la incorporado às nossas vidas tão rapidamente, esquecemos às vezes que esses usuários presentes na internet, também são nossos clientes e consumidores. Mais do que navegar na internet, os usuários estão ditando regras e tendências, moldando a relação dos consumidores com as marcas.

O grande barato da web é que ela proporciona a chance de o pequeno competir saudavelmente com o grande, com as mesmas ferramentas e estratégias.

Por isso, você deve aproveitar a Internet para o seu negócio, sem desperdiçar dinheiro ou recursos e estabelecer vantagens competitivas mais permanentes por meio de uma estratégia coerente, eficiente e eficaz.

Dica 1: Pesquise as oportunidades

Descubra quem é seu cliente, o que ele busca, quais são suas expectativas com relação à marca, onde ele está e porque ele precisa do seu produto.

A internet oferece milhares de ferramentas que podem auxiliar a coletar e compilar essas informações com agilidade e precisão. Essas ferramentas podem inclusive ajudá-lo a criar novos produtos.

Sabendo disso, não perderá tempo e dinheiro tentando vender algo pra alguém que não precisa e terá um embasamento seguro para a tomada de decisão.

Dica 2: Construa sua presença online

Se sua empresa ainda não tem uma página na internet ou perfis nas principais redes sociais é hora de tomar uma atitude. Considere criar um site urgente!

Cada vez mais as pessoas compram e discutem marcas e produtos pela rede e as empresas que ficarem de fora desse movimento vão perder novos consumidores.

Além disso, através das redes sociais é possível ouvir os clientes, encontrar pontos a melhorar e fazer mudanças no negócio seguindo a demanda de quem compra.

Dica 3: Faça um plano de marketing prático

O planejamento de marketing é tão importante quanto o plano de negócios e o tributário.

O primeiro passo é analisar os fatores externos e internos que podem influenciar o desempenho da empresa. Entenda como funciona o comportamento de compra do cliente e conheça bem os outros players (competidores) no mercado.

Isso ajuda a definir o posicionamento da empresa e traçar as estratégias, os objetivos e as metas de marketing. Todo plano de marketing deve ter um cronograma que indique um responsável para cada ação.

Dica 4: Consolide a sua marca no mercado potencial

Mesmo que o seu negócio não se torne conhecido em alta escala, é importante que você se consolide no mercado potencial, seja na cidade ou região.

Para isso, depois que você tiver criado a sua página, busque parcerias estratégicas e divulgação em outras páginas que não só através da sua própria, para que seu público chegue mais facilmente até ela.

Ter o seu perfil linkado a outros nomes reconhecidos, por exemplo, passa confiança e credibilidade à sua marca.

Dica 5: Venda benefícios, não apenas produtos

Depois que o potencial cliente tomar conhecimento da sua marca, é essencial que ele tenha um bom atendimento durante e após a venda.

A impressão que um cliente leva é tão importante quanto quanto à satisfação dele com produto em si.

Com um atendimento bem definido, fica mais fácil receber sugestões de mudanças e melhorias.

Assim, é possível criar uma vantagem competitiva para ser explorada nas suas campanhas e gerar engajamento positivo da sua comunidade online.

Dica 6: Calcule o retorno do marketing

Uma das maiores vantagens do marketing digital é a possibilidade de mensurar com clareza e precisão o retorno dos seus investimentos, podendo ser percebidas rapidamente no andamento do negócio. Antes de uma ação, defina com exatidão quem é o seu público e qual o efeito esperado.

Tenha uma planilha organizada que compare o objetivo da nova estratégia com o resultado conseguido. Compare também os números do período anterior para calcular o impacto do esforço feito para divulgar a marca.

Dica 7: Tome cuidado com o desconhecimento!

O que afasta muitos micro e pequenos empresários da internet é a falta de informações sobre como funciona o marketing digital.

Caso você não tenha formação em administração ou um conhecimento aprofundado em marketing, a internet disponibiliza inúmeros conteúdos para você se informar sobre novidades, tendências e obter dicas.

Não deixe de dedicar algumas horas do seu tempo para isso. Certamente você verá os resultados no futuro!

Mais 13 dicas rápidas e práticas de marketing para micro e pequenas empresas:

- Continue estudando mais dicas de marketing para micro e pequenas empresas;
- Trace um planejamento de marketing digital;
- Posicione-se na internet diferente de todos os seus concorrentes;
- Invista pelo menos 1h por dia acompanhando e otimizando o seu marketing digital;
- Crie um site com blog e redes sociais voltado para vendas com uma rotina semanal de atualização;
- Trabalhe duro e goste de usar a internet para o seu negócio (trata-se de uma construção contínua e às vezes demorada);
- Não centralize seu marketing no escritório. Utilize o seu smartphone para gravar vídeos, fazer transmissões ao vivo, postar fotos e fomentar a sua comunicação;
- Conheça o seu público-alvo de verdade (o que ele pensa, sites que acessa, o que faz quando não está comprando algo da minha empresa);
- Defina objetivos práticos de marketing digital (quantos seguidores em quanto tempo, quantos acessos em cada página, quantas vendas precisa fazer para justificar o investimento);
- Organize e unifique a sua comunicação (é muito comum falar uma coisa em cada mídia online);
- Dê voz ao seu público com pesquisas e leve em consideração cada opinião;
- Preze pela qualidade máxima e transparência (mentir na internet nunca é uma boa ideia para empresas de todos os tamanhos);
- Transforme desafios em oportunidades sendo criativo.

“Conheça o seu público-alvo de verdade (o que ele pensa, sites que acessa, o que faz quando não está comprando algo da minha empresa)”



Dica Bônus: Inbound marketing para micro e pequenas empresas

O inbound é o marketing de atração. Nele, em vez de empurrar anúncios que muitas vezes não obtém sucesso, sua empresa cria conteúdos como vídeos, posts de blog e outras mídias com grande capacidade de atração. Assim, os seus clientes vêm até você de forma espontânea.

Conteúdos certamente são uma ótima forma de criar e fortalecer a presença on-line. O chamado Marketing de Conteúdo pode ser utilizado para a marca prestar uma informação útil ao seu público-alvo, como já fazem diversos players. Outra prática comum é ajudar os internautas em problemas específicos, que a empresa pode resolver. É uma forma de criar autoridade em determinado segmento.

Para uma empresa com orçamento de marketing reduzido, o bom posicionamento e presença on-line pode ser a forma de competir com os grandes. E já existem diversos serviços especializados em criar conteúdo corporativo, como a Redaweb, Rock Content, Gummy e outras. Esse tipo de serviço ajuda os empreendedores que não têm braço para a produção de conteúdo.

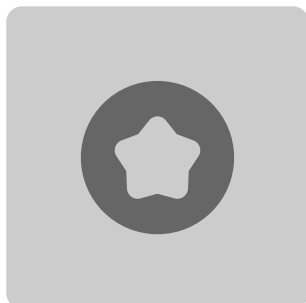
Conheça mais sobre inbound marketing e como ele pode ajudar sua empresa a crescer mais utilizando automação de marketing.

SUPOORTE EXTRA

AMG Marketing dispõe de mais de 15mil produtos de Marketing, Design e Publicidade para sua empresa.



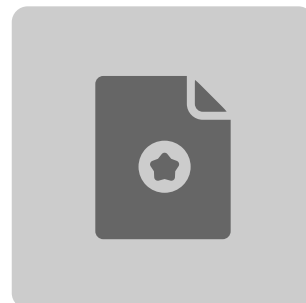
amg Design Gráfico



amg Marcas



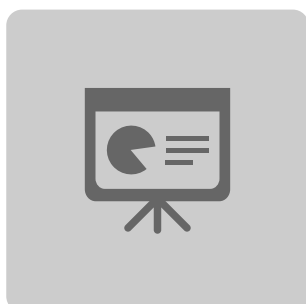
amg Identidade Visual PIV



amg Papelaria/ Brindes



amg Publicidade



amg Apresentação



amg Comunicação Visual



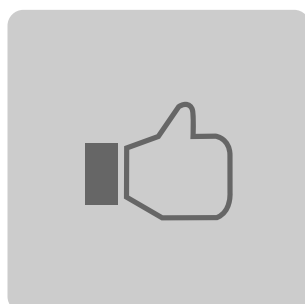
amg Material de Pdv



amg E-mail Marketing



amg Google AdWords



amg Mídias e Rede Sociais



amg Site Criação



amg Mail Profissional 2.0



amg Mobile Marketing



amg Service Web



amg News e Conteúdo



www.amgmarketing.com.br

© 2014 - 2018 AMG MARKETING - TODOS OS DIREITOS RESERVADOS.



Business
Sell more with AMG Marketing