

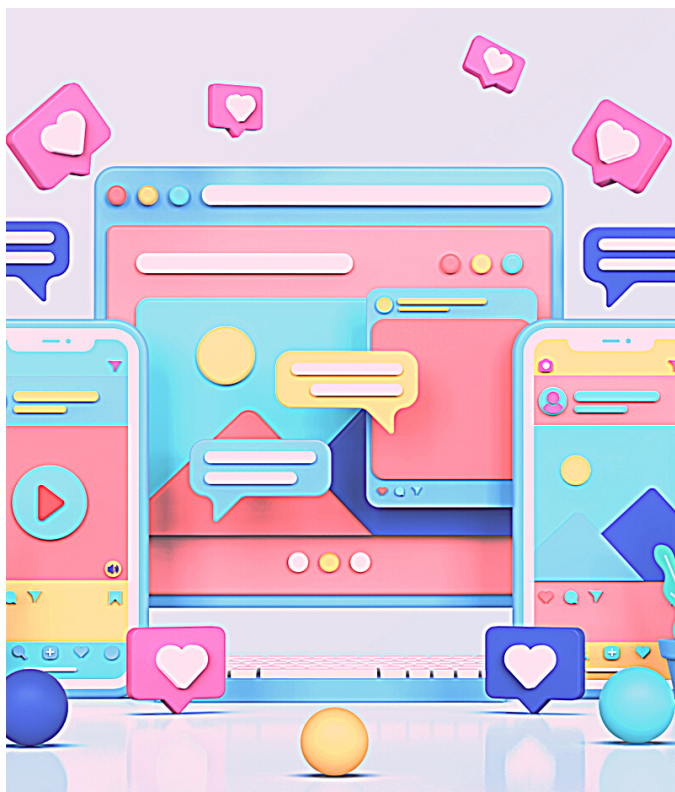
# pontos da virada

cada ponto uma inspiração para empreendedores.



EDIÇÃO 9 - JUNHO/2021  
VIRADA - ESTRATÉGIAS CRIATIVAS  
POR GIZELLE REIS

**virada**  
estratégias criativas



## ESTAMOS ON!

Na 1ª Edição do Pontos da Virada a capa foi uma foto do dia do lançamento do Iphone, em 2007. Aquele foi um ponto de virada para que um novo mundo, uma nova era, especialmente na comunicação, começasse.

O Steve Jobs sabia que ele estava mudando o mundo ali, ele não sabia (eu acho 😊) que seria uma mudança tão radical. O mundo foi parar, literalmente, no nosso bolso e depois disso não teve limite para a comunicação.

Estamos on-line 100% do tempo. No nosso smartphone, computador, tablet, relógio... Estamos conectados a centenas, milhares, milhões de pessoas por e-mail, rede social, app de mensagem, bluetooth, chamadas de voz e de vídeo... ilimitado.

**vr**d.



SEMPRE SUPERESTIMAMOS A MUDANÇA QUE OCORRERÁ NOS PRÓXIMOS DOIS ANOS E SUBESTIMAMOS AQUELA QUE OCORRERÁ NOS PRÓXIMOS DEZ. NÃO SE DEIXE LEVAR PELA INÉRCIA.



Bill Gates

E é claro que o marketing foi uma das primeiras áreas a se apropriar das novas possibilidades. Desde sempre a intenção sempre foi a mesma: conectar. A forma, o canal, a linguagem, a velocidade... tudo foi mudando e se adaptando às novas realidades e possibilidades, mas ainda é marketing, só que agora (ou melhor, há mais ou menos 15 anos) também passou a ser digital.

Como ainda é marketing, precisa ter estratégia e aí está um dos grandes erros cometidos atualmente no digital pelas empresas: achar que posts, e-mails e/ou mensagens são ações soltas. Que fazer a dancinha trend, usar uma hashtag que subiu, fazer uma foto bonita ou simplesmente abrir um conta numa rede social é fazer marketing digital.

Nas últimas semanas tivemos algumas grandes polêmicas no digital como a suspensão da MLabs, uma das maiores empresas de gerenciamento de redes sociais no Brasil, e o Instagram que, finalmente, foi a público dizer como eles trabalham. Achei, então, que era uma boa oportunidade de trazer essa pauta e conversarmos um pouco sobre a estratégia de digital para pequenas e médias empresas.

Ah! Esse **NÃO** É UM GUIA DEFINITIVO! 🤔🤔🤔  
Até mais!  
Gizelle.



Vou insistir nisso pois quase todos os empreendedores que chegam a nós dizem que estão precisando de ajuda com marketing, mas, na verdade, o que eles querem dizer é que precisam de alguém para fazer as redes sociais da empresa. **Marketing é estratégia** e vem muito antes do post no Instagram. Enquanto você não entender isso suas ações serão desconexas e de resultado pouco consistente.

## E O QUE É MARKETING?

Costumamos definir como a alma da empresa. O Marketing vai traduzir em conexão e, claro, em vendas, os valores e os diferenciais competitivos do negócio.

Marketing é o conceito que se traduz em milhares de ações. Pode ser embalagem, propaganda, evento, produtos, parcerias e, até, posts no Instagram.

Hoje vemos algumas empresas dividindo (e aqui sempre mora um perigo) o marketing em duas bases:

### 1. Branding

Aqui está tudo o que se refere ao institucional da marca. A criação e propagação dos valores. Relacionamento pré e pós-venda, criação de conteúdo, posicionamento estratégico etc.

### 2. Performance

Aqui está tudo o que está relacionado a resultados. Vendas, claro, mas também publicidade, investimentos, novos mercados, produtos etc.

Em pequenos e médios negócios isso tudo costuma ficar misturado, o que é bom, mas nem sempre sobre uma supervisão mais estratégica, o que é ruim. Branding e performance precisam andar entrelaçados, um afeta diretamente o resultado do outro e ambos afetam diretamente o desempenho do negócio.

Em resumo, antes de sair fazendo post em qualquer rede social, mandar mensagens aleatórias de whatsapp ou investir em publicidade on-line saiba quais são os objetivos do seu negócio e como cada uma dessas ações deve contribuir para alcançar os resultados esperados.



## ponto 2

## POSSIBILIDADES

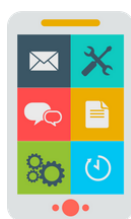
Em tratando-se de internet as possibilidades são realmente infinitas. Rede social, e-mail, txt, taboola, publicidade, produção de conteúdo... até QR Code no céu!



DRONES FORMAM UM QR CODE GIGANTE NO CÉU PARA DOWNLOAD DE APP NA CHINA

Trazendo para realidade dos pequenos e médios negócios não é muito diferente. Já vimos empresa fazer loja ao vivo, desfile on-line, usar QR Code para conectar clientes, além dos formatos mais tradicionais. O importante é saber que existem muitas possibilidades e não ficar preso "ao que todo mundo está fazendo".

Apps



Dados



Conteúdo



Vendas



**QUAL O SEU  
OBJETIVO?**

**QUAL A SUA  
ESTRATÉGIA?**

Publicidade



Redes Sociais



Site



E-mail marketing



E aí, por onde começar? **Sempre pelo objetivo!** O que o seu negócio está precisando? A quem ele serve? Quando você quer alcançar esses objetivos? Preparamos essa estrutura simples para você montar sua estratégia no digital e potencializar os seus esforços de tempo e dinheiro.

### 1. DEFINA OBJETIVOS E METAS

- O quê? Quando? Como?
- Defina indicadores fáceis de serem medidos e que sejam relevantes para avaliação dos resultados. Ex: faturamento, novos clientes, número de peças vendidas, quantidade de contatos realizados etc.

### 2. DEFINA O SEU PÚBLICO

- Você conhece realmente seu público? Quais as dores que o seu negócio resolve para ele? Aonde o seu cliente busca informações sobre o seu tipo de negócio? Qual o potencial de compra dele?

### 3. PESQUISE SOBRE AS CARACTERÍSTICAS DE CADA CANAL

- Instagram é uma ótima plataforma, mas será mesmo que é o melhor canal para atingir o seu objetivo?
- Cada canal (e-mail, site, rede social etc) tem possibilidades diferentes de resultados. Identifique qual(ais) tem mais potencial para você atingir suas metas.

### 4. DESENVOLVA

- Mão na massa! Desenvolva a estratégia de acordo com os seus conhecimentos do público e dos canais. Lembre-se que não existe momento perfeito, crie o melhor material que você puder e "coloque na rua". É preciso testar.

### 5. AVALIE, APRENDA E MELHORE

- Esse é um processo contínuo. Deu resultado? Entenda qual foi o motivo do sucesso e melhore ainda mais na próxima vez. Não deu certo? Entenda o que deu errado para não cometer o mesmo erro na próxima vez.

**NÃO EXISTE BALA DE PRATA. DIGITAL É CONSTRUÇÃO. FREQUÊNCIA + RELEVÂNCIA.**

# ponto 4

DICAS DA VIRADA

## DICAS E FERRAMENTAS



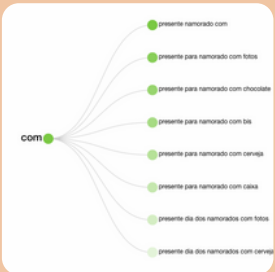
### BIBLIOTECA DE ANÚNCIO DO FACEBOOK

É possível você ver que tipo de anúncios estão sendo veiculados pelos seus concorrentes e aprender com eles. **Aprenda!**



### Persona

Esta é uma ferramenta para você criar comunicação e produtos mais adequados e com maior potencial de resultados a partir do melhor conhecimento do seu cliente. **Crie as suas.**



### O QUE AS PESSOAS BUSCAM NA INTERNET

Através do seu produto, serviço ou segmento você conseguirá descobrir quais perguntas e respostas relacionadas são feitas no Google. Isso vai ajudar você melhorar o seu conteúdo. **Saiba mais.**



### #trends

Saiba quais as hashtags estão em alta e use a favor do seu negócio. **Pesquise!**



### MONTE O SEU SITE

Com as ferramentas de hoje, você mesmo pode montar seu site a um custo muito baixo. O Wix é uma dessas possibilidades. **Saiba mais.**



### Neil Patel

Um dos maiores nomes do marketing digital no mundo, ele agrega no site muito conteúdo simples e relevante sobre o assunto. **Aprenda!**

**NÓS PODEMOS TE AJUDAR  
COM A SUA ESTRATÉGIA DE  
MARKETING, INCLUSIVE  
DIGITAL!**

**VAMOS  
CONVERSAR?!**

