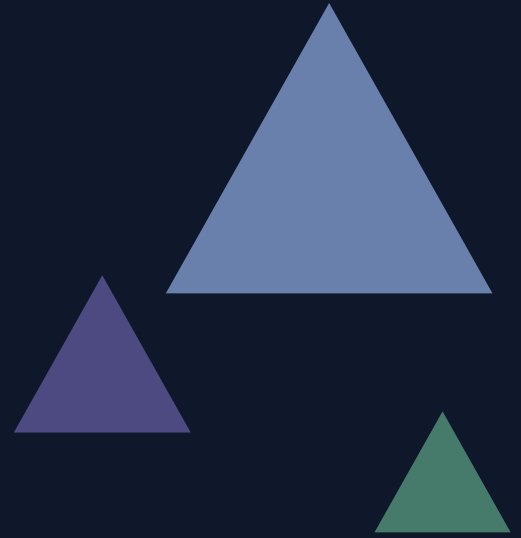




EBOOK AYÓ · AÇÕES PRÁTICAS

8 Ações de Marketing Digital que Fazem Diferença

Um passo a passo para pequenas empresas que querem sair do óbvio e construir uma operação digital que gera venda.

▲ 8 Ações de Marketing Digital que Fazem Diferença

A maioria das pequenas empresas erra no marketing digital não por falta de ferramentas, mas por falta de sequência. Este eBook apresenta 8 ações organizadas em ordem de maturidade. Se você fizer todas, e nessa ordem, o seu marketing sai do modo apagar-incêndio e entra em modo previsibilidade.

▲ Ação 1: Planeje suas interações

Sem planejamento não há execução, só improviso. Um plano de marketing digital mínimo cabe em uma página: quem é o público, qual é a oferta central, quais são os canais principais, qual é o calendário e qual é a meta trimestral.

- ▶ Defina 1 objetivo trimestral em número (não em adjetivo).
- ▶ Escolha até 3 canais para operar de verdade.
- ▶ Monte um calendário editorial simples com temas e formatos.

▲ Ação 2: Encontre seu canal de aquisição ideal

Em muitos negócios, 80% da receita vem de um único canal. Descobrir qual é o seu vale mais do que estar em todos. Rode testes controlados por 60 a 90 dias antes de tirar conclusão.

Produtos são desenvolvidos para se adequarem aos canais. Não o contrário.

- ▶ Teste tráfego pago, orgânico e indicação em paralelo.
- ▶ Meça custo por lead e custo por cliente, não só custo por clique.

▲ Ação 3: Otimize conteúdos com foco em SEO

Estar no topo do Google para as buscas certas é como ter um vendedor 24 horas por dia sem pagar por clique. Um bom conteúdo otimizado continua trazendo tráfego meses depois

de publicado.

- ▶ Pesquise palavras-chave com Google Trends e Answer The Public.
- ▶ Estructure o texto com título, subtítulos e parágrafos curtos.
- ▶ Otimize título, descrição e URL de cada página.
- ▶ Ganhe autoridade com links internos e externos de qualidade.

▲ **Ação 4: Trate o e-mail marketing com respeito**

E-mail marketing é o canal com maior ROI entre todos os digitais quando bem executado. É onde a maior parte das empresas comete os piores erros: comprar lista, enviar tudo para todo mundo, escrever assunto sensacionalista.

- ▶ Segmente sua base por interesse e estágio na jornada.
- ▶ Escreva assuntos honestos que gerem curiosidade real.
- ▶ Automatize sequências de boas-vindas e de reativação.
- ▶ Teste horários, remetentes e formatos.

▲ **Ação 5: Automatize o essencial**

Automação não substitui relacionamento, ela libera tempo para você se dedicar ao relacionamento que importa. Comece pelo básico: qualificar leads automaticamente, responder mensagens fora do horário e recuperar carrinhos abandonados.

- ▶ Fluxo de boas-vindas para novos leads.
- ▶ Fluxo de nutrição para leads que ainda não estão prontos.
- ▶ Fluxo de reativação para clientes inativos.

▲ **Ação 6: Alinhe marketing e vendas**

Quando marketing e vendas jogam times diferentes, o cliente sente. Uma reunião semanal de 30 minutos, com dados na mesa, resolve 80% dos ruídos.

- ▶ Combine o que é um lead qualificado antes de passar para vendas.
- ▶ Documente objeções recuperadas por vendas e devolva para marketing.
- ▶ Meça a taxa de conversão por origem, não só o total.

▲ **Ação 7: Analise o retorno do investimento**

ROI é o único juiz honesto do seu marketing. A fórmula é simples: (Receita menos Custo) dividido por Custo. O difícil é ter dados confiáveis para calcular. Comece agora, mesmo que de forma imperfeita.

- ▶ Meça CAC (custo de aquisição de cliente) por canal.
- ▶ Meça LTV (valor no tempo de vida do cliente).
- ▶ Corte o que não performa após 90 dias. Insista no que funciona.

▲ **Ação 8: Mantenha mentalidade de crescimento**

Growth não é uma metodologia, é um jeito de operar. Testar hipóteses, medir resultados, dobrar aposta no que funciona, matar o que não funciona. Sem drama, sem apego.

- ▶ Documente hipóteses antes de rodar campanhas.
- ▶ Rode ciclos curtos de teste (2 a 4 semanas).
- ▶ Celebre o aprendizado, não só o sucesso.



Pronto para ir além?

Este material é só o começo. Se você quer aplicar essas estratégias no seu negócio com apoio especializado, agende um diagnóstico gratuito com a AYÓ Consultoria.

ayoconsultoria.com.br

luana@ayoconsultoria.com.br
@ayoconsultoria

