

Confira 5 tendências de marketing digital para ter sucesso

Adapte suas estratégias e mantenha-se atualizado com as tendências de marketing digital.



Em um mundo corporativo cada vez mais concorrido, para ter sucesso, é fundamental estar por dentro das principais tendências de marketing digital. Se manter atualizado é uma exigência para quem quer se destacar e ser competitivo.

Por isso, ainda dá tempo de correr atrás do prejuízo e planejar ações mais assertivas para o seu negócio.

O marketing digital está em constante mudança. Novas tecnologias, ferramentas e canais vão surgindo com uma velocidade muito alta. Conteúdos e estratégias precisam ser adaptados com frequência, de acordo com os novos

comportamentos do consumidor, que também mudam cada vez mais rápido.

Por isso, é tão importante estar atento às tendências do marketing digital e manter-se atualizado. O que é uma inovação hoje, pode ficar obsoleto em questão de dias. As redes sociais com frequência se adaptam ao perfil dos usuários.

O Twitter, por exemplo, nasceu com foco no texto, mas hoje em dia, também permite a publicação de vídeos e imagens. O Instagram é outro exemplo de plataforma que foi se moldando com o tempo. Antes, priorizava apenas imagens, mas, atualmente, tem os vídeos do reels em seu radar.

Existem cinco tendências do marketing digital que ainda estão valendo e dá tempo de fazer as adaptações necessárias na sua estratégia de marketing digital. Vamos conferir cada uma delas!

1. Vendas pelas redes sociais

As compras on-line aumentaram substancialmente nos últimos anos. A pandemia de covid-19 acelerou essa tendência e fez muitos negócios migrarem para o digital. O segredo para destacar-se da concorrência, que é alta no meio on-line, é criar conteúdo relevante e de qualidade para o seu público.

Significa compreender o comportamento do seu potencial cliente, suas dores e interesses. Somente assim, você pode produzir um conteúdo que traga soluções e agreguem valor à sua audiência.]

2. Bots inteligentes

Os recursos de inteligência artificial, constantemente, são atualizados para gerar humanização da marca. Acompanhe essa tendência e invista num atendimento mais humanizado e personalizado. As pessoas querem interagir com humanos e não com máquinas.

3. Experiência por voz

O recurso de voz está ganhando espaço. As pessoas trocam mensagens, fazem pesquisas e até compras com a voz. Aproveite essa onda e atualize seu site com mecanismos de voz. É mais um detalhe que pode melhorar a experiência do seu cliente e fidelizá-lo.

4. Ascensão do vídeo

Os vídeos atraem a atenção e geram engajamento. Redes sociais, como TikTok e Instagram, perceberam e investiram pesado nos vídeos curtos e divertidos. Utilize essa estratégia no seu negócio para criar conexão com o seu cliente e ter um alcance maior.

Não se esqueça das lives, que ainda estão em alta. Com elas, você pode interagir com o seu público e gerar identidade e confiança.

5. Diversidade e inclusão no marketing

O marketing digital precisa assumir o compromisso com a diversidade e a inclusão. O consumidor passou a exigir posicionamentos das marcas para poder comprar. Então, é preciso gerar impacto positivo para a sociedade e não, apenas, focar nas vendas.

É bom ressaltar que não basta publicar fotos ou imagens comprometidas com a diversidade e a inclusão. É preciso ir além e mostrar os bastidores e como a sua empresa aceita e inclui pessoas de diferentes origens, religiões, cores, etnias, gêneros, orientações sexuais, entre outros.

Aproveite as datas comemorativas do calendário do comércio para fazer as adaptações necessárias no seu marketing digital. Manter-se atualizado e fazer testes com frequência também devem ser prioridades no seu planejamento. Assim, você pode verificar o que agrada o seu cliente e o que gera mais engajamento.

Para saber mais, leia o texto a seguir:

[Anúncios, SEO e Marketing de Influência são tendências do Digital](#)

E aproveite o curso do Sebrae:

[Up Digital: Marketing](#)