

Veja 4 erros para evitar no marketing digital

Conhecer perfis e focar sua estratégia no cliente são primordiais para o sucesso das ações de marketing digital.



O marketing digital é um universo de possibilidades. Saber a estratégia a ser seguida para obter sucesso é fundamental para o seu negócio. Por isso, faça um planejamento e organize suas ações.

Alguns pontos são fundamentais, e você não pode deixar passar. Separamos quatro erros que o empreendedor deve evitar.

- **Não definir as suas personas**

A persona é um personagem fictício que representa o ideal de seu cliente. Ela tem nome, sobrenome, profissão, idade, interesses e necessidades. A persona é diferente do público-alvo, que é geral.

Por exemplo, uma loja de roupas esportivas femininas pode ter como persona: Maria Silva, personal trainer, 25 anos, gosta de correr e participar de maratonas. Ela sente falta de conforto nas roupas que veste para praticar suas corridas.

- **Não focar as ações no seu cliente**

O seu cliente deve estar no foco da sua estratégia para que a ação e as mensagens sejam assertivas. O marketing digital atua nas ferramentas projetadas e oferece uma série de instrumentos aos empreendedores para conhecer o cliente e definir as atividades.

Por exemplo, se o empreendedor decidir produzir conteúdo como estratégia de marketing digital, ele precisa entender o que o seu cliente quer receber como conteúdo e em que ponto da jornada do consumidor ele está. Ainda é um cliente em potencial que você quer atrair com o seu conteúdo? Então, ainda não é hora de falar especificamente do seu produto, mas de colocar-se como fonte de informação.

- **Não estabelecer um objetivo**

A definição de objetivos está entre as primeiras ações de um planejamento de marketing digital. Onde você quer chegar? Você deseja mais clientes ou aumentar suas vendas? Sua intenção é criadora ou intensificadora de sua presença digital?

Sem objetivos, não tem como estabelecer estratégias e ações. Para se alcançar resultados positivos, é preciso trilhar um caminho que começa, necessariamente, pelo seu negócio.

- **Não reconhecer a importância do Google**

O Google é o buscador mais utilizado no mundo. Estudos mostram que a maioria dos consumidores faz pesquisa no Google antes de fechar um negócio, seja para descobrir o serviço ou mesmo ver estimativas de estimativas.

Além disso, o Google possui uma das maiores plataformas de anúncios, o [Google Ads](#). As campanhas de anúncios aparecem nos resultados da pesquisa e no Maps. O pagamento dos anúncios é realizado quando clique para o seu site ou chamadas autorizadas. Com isso, é possível aumentar o alcance do seu negócio.

O Google também oferece o [Perfil de Empresa](#), o antigo Google Meu Negócio. Outra possibilidade de intensificador sua presença on-line. Quando um usuário realiza, por exemplo, uma busca pela academia de ginástica mais próxima da residência, o seu estabelecimento pode aparecer para ele no Maps com direcionamento de rota.

Lembre-se de que o cadastro deve estar completo, com nome, endereço, contatos, dados importantes de funcionamento e descrição do negócio. Você também pode colocar fotos e vídeos. Outros clientes podem deixar estimativas, deixar, assim, uma prova social para o seu estabelecimento.

O marketing digital oferece muitas possibilidades e ferramentas. Faça o seu planejamento e fique atento para não cair nesses erros. Com conhecimento e sua dedicação a estratégia de marketing digital pode trazer bons resultados para sua empresa.

Aproveite os cursos do Sebrae: [Marketing digital para sua empresa: primeiros passos](#)

[Marketing digital para sua empresa: reforçando sua presença](#)