



É claro que falar em crescimento no Brasil, atualmente, é um verdadeiro desafio. No entanto, mesmo no cenário vivido pelo nosso país é possível crescer.

A função do marketing digital é trazer crescimento para a sua empresa e hoje não há como estar no mercado sem ele, pois cada dia que passa, o número de pessoas comprando pela internet está aumentando consideravelmente.

Contudo, não basta apostar nesse recurso apenas por apostar, é preciso: crescer de maneira organizada e para isso, é imprescindível mensurar todas as ações realizadas, conhecer os seus leads e planejar as próximas atividades que te ajudarão a crescer mais e mais.

Alguns empreendedores acham que todo e qualquer tipo de crescimento é bom, porém ele pode ser classificado como saudável ou não e ele só trará resultados positivos para a sua empresa se você já esperar por ele, acontecer de forma uniforme e, é claro, trazer mais lucro.

Crescimento por meio do marketing digital só será positivo se você esperar por ele.



Para que sua empresa cresça de maneira previsível, seu gestor deve saber onde e quando os investimentos devem ser feitos e mais do que isso, é preciso saber prever o resultado desse investimento e que tipo de crescimento ele trará com o passar do tempo.

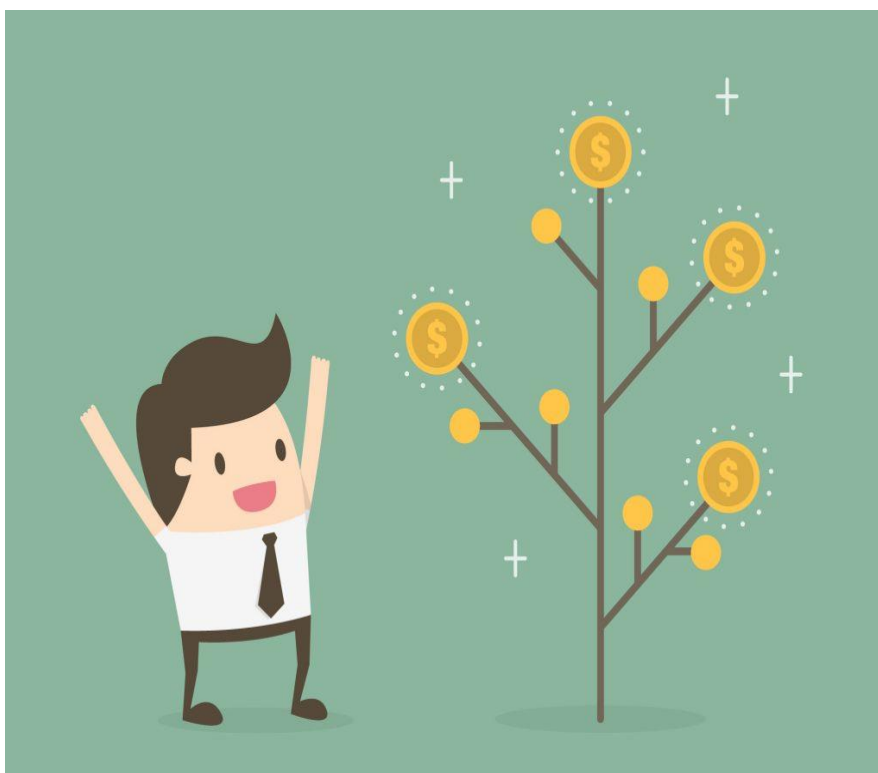
Com a ajuda do marketing digital, ao contar com o funil de vendas, fica fácil definir quantos são os leads a serem alcançados, quantos devem ser qualificados e quantas vendas devem ser convertidas.

Também fica simples analisar quais são os pontos do funil que exigem melhorias e onde é preciso dar maior ênfase a fim de obter o resultado que se espera. No



Marketing Digital, mensurar resultados é fácil, assim após traçar o plano, fica fácil ter uma previsão do quanto sua empresa crescerá.

Marketing digital promove o crescimento da sua empresa de maneira uniforme



Contar com diversos canais para o desenvolvimento da sua estratégia de marketing digital é fundamental para que sua empresa se destaque, porém não basta ficar preso a compra de palavras-chaves.

Hoje é preciso ir além, e esse investimento passa pela criação de marketing de conteúdo, otimização de palavras-chaves, *link building* e parcerias.

Apostar na criação de marketing de conteúdo é fundamental, pois por meio dele sua empresa com o passar do tempo, passará a ser vista como referência e os leads e os internautas buscarão sempre os seus conteúdos.

Antes mesmo de fechar com outra empresa, eles buscarão saber o que sua empresa pensa a respeito e depois de ler, será inevitável que ele não feche com você ao invés do seu concorrente.

Mas, e o lucro? Como minha empresa pode dar lucro ao contar com a ajuda do marketing digital?



É claro que não será nada efetivo ter um crescimento uniforme e previsível se ele não for lucrativo. De forma geral e simples, o lucro nada mais é do que a receita obtida menos as despesas e os custos e isso inclui o gasto para adquirir os clientes vezes o valor total que é investido em marketing e vendas.

Fato é que existem outras formas de calcular o valor obtido, porém o que queremos deixar claro é que não basta fazer uma venda para que ela coloque dinheiro no caixa. Atualmente, o marketing digital trabalha para que haja um relacionamento empresa x cliente.

Há não muito tempo, o ideal era fechar uma venda, o dinheiro entrava e pronto, porém agora o mercado não funciona assim. Os empreendedores entenderam que o cliente precisa ser educado.

Para isso, dia após dia, a empresa nutre com informações e assuntos que são relevantes fazendo com que ele esteja pronto para comprar o seu produto e não será apenas uma única compra, pois ele perceberá que sua empresa tem agregado valor a sua vida e sempre que ele precisar fazer um negócio, ele preferirá e a sua marca.

AGENDE UM VISITA COM UM ESPECIALISTA DA M.K.T (31) 9 8433-2610