

# MARKETING DIGITAL PARA INICIANTE

O guia definitivo para você alcançar  
seu sucesso no ambiente digital!



# Seja bem-vindo!

Olá, seja muito bem-vindo ao nosso guia de Marketing Digital para iniciantes!

Se você baixou este material, muito provavelmente você ainda está adquirindo conhecimentos iniciais sobre o fantástico mundo do Marketing Digital e, possivelmente, já se deparou com algumas dúvidas. Mas saiba que isso é perfeitamente normal, pois o universo do marketing digital é muito vasto.

Para te ajudar a entender mais, juntamos nosso time de especialistas aqui da Consultoria Digital e elaboramos este guia que tem como principal objetivo te explicar mais sobre o marketing digital e ajudar você a iniciar suas ações no online.

E aí, pronto para começar?

# Sobre a Consultoria Digital



A Consultoria Digital é uma agência com foco em soluções 100% digitais. Criamos soluções que geram resultados, nascemos para encontrar oportunidades no meio digital, e fazemos com que a internet seja um trampolim para geração de novos negócios para nossos clientes.

Atendemos desde pequenos empreendedores, que estão iniciando sua jornada no meio digital, até grandes empresas que buscam maximizar seus resultados através da internet.

Enquanto você se concentra no seu negócio, nós cuidamos da parte digital da sua empresa.

# Sumário

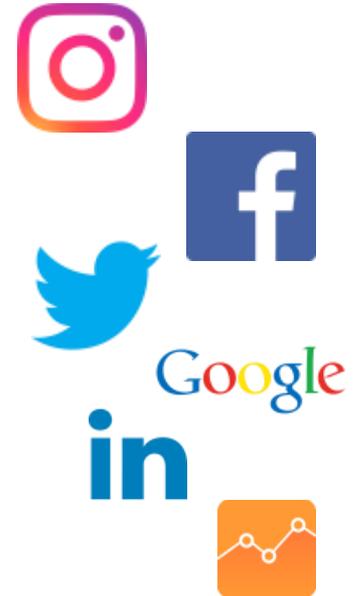
1. O que é Marketing Digital .....	05
2. Os pilares do Marketing Digital .....	09
a. SEO .....	11
b. Mídia Paga .....	15
c. Marketing de Conteúdo .....	21
d. Redes Sociais .....	28
e. Inbound Marketing .....	30
3. A análise de resultados .....	35
a. Google Analytics .....	37
4. Estruturando a sua primeira campanha .....	38
a. Marketing de Conteúdo .....	40
b. Links Patrocinados .....	42
c. SEO .....	44
d. Redes Sociais .....	46
e. Inbound Marketing .....	48
5. Recapitulando os passos .....	50

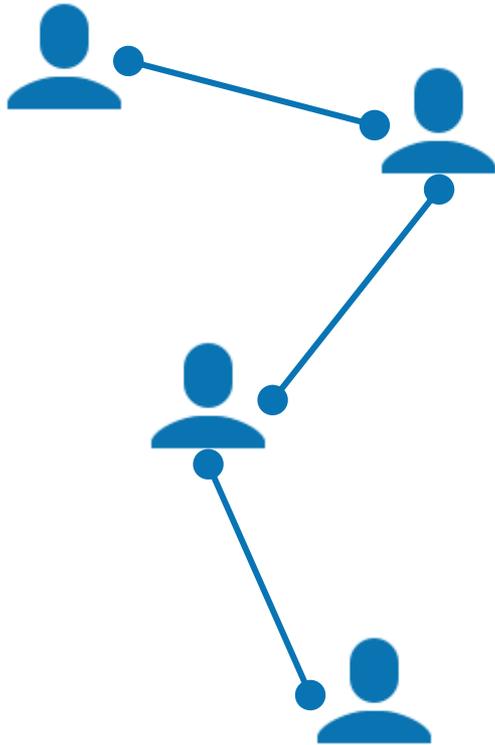
# O que é Marketing Digital?

E por que todos estão falando dele agora?

De modo geral, podemos falar que o Marketing Digital é uma série de ações e estratégias focadas em promover uma empresa, um produto ou um serviço na internet.

A principal diferença entre o marketing digital e o marketing tradicional é que no digital, temos à disposição diversos canais online que podemos trabalhar, além de podermos analisar os resultados de nossas campanhas com muito mais rapidez e confiabilidade do que nos métodos tradicionais de marketing.





Todos sabemos que a internet revolucionou completamente o mundo como nós conhecemos. Hoje, é muito difícil encontrar alguém que não tenha conta em uma rede social, ou acesso à internet no dia a dia, seja no trabalho, em casa ou na rua, através de redes móveis.

O marketing digital surge como uma oportunidade de explorar todos esses canais de conectividade para exibir a sua empresa ou o seu negócio para o mundo, permitindo que milhares de pessoas e de novos clientes possam te conhecer.

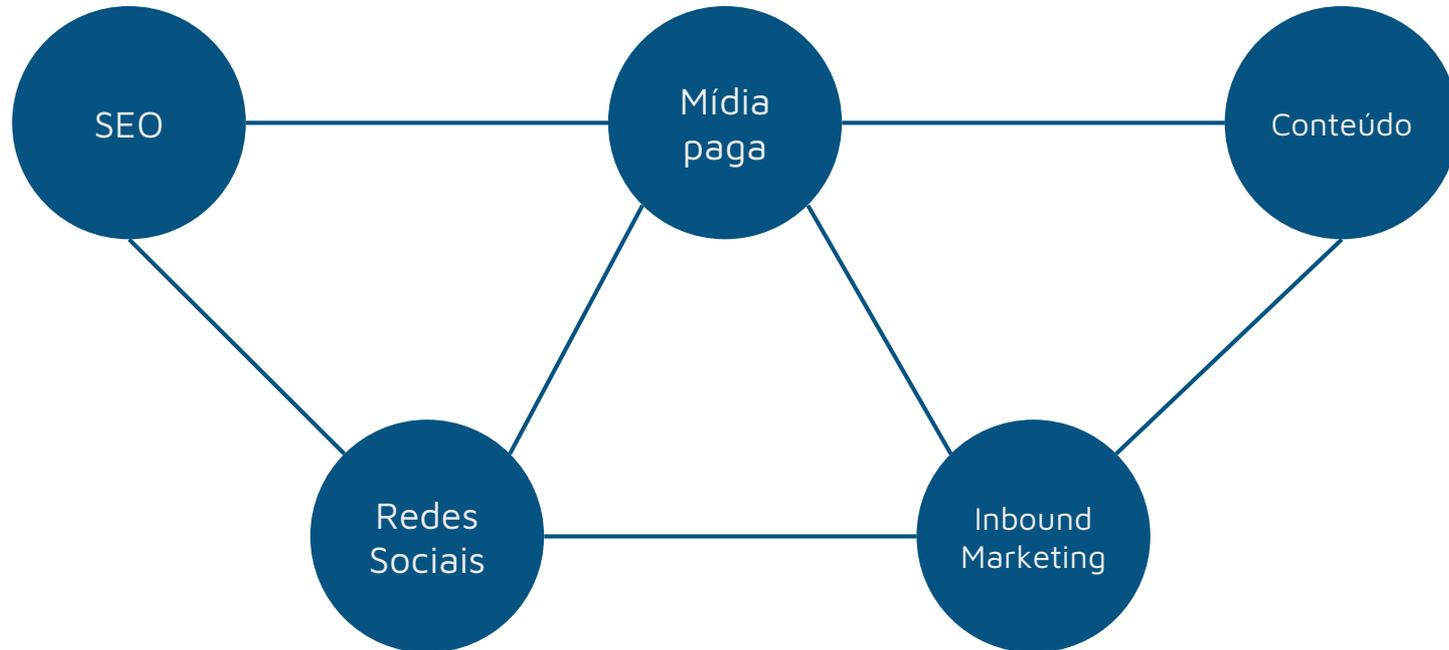
## Mas será que o marketing digital realmente gera resultados?

Existem diversos dados que comprovam que o Marketing Digital pode ser uma das estratégias de divulgação mais eficientes para o seu negócio. Alguns deles:

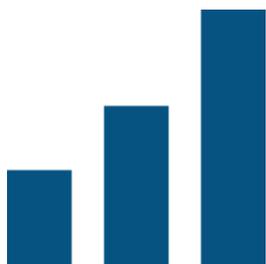
- 3.000.000 de empresas anunciam no Facebook (AdWeek)
- 91,2% das empresas estão presentes nas redes sociais (Social Media Trends 2017)
- 87% dos usuários online têm smartphone (Global Web Index)
- 93% das compras são influenciadas pelas redes sociais (Ironpaper)
- 63% das empresas investem em mídias pagas nas redes sociais (Social Media Trends 2017)

# Os pilares do Marketing Digital

Entendendo onde o marketing digital pode atuar para a sua empresa.

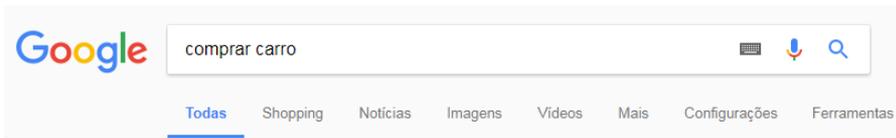


# SEO



SEO é a sigla para Search Engine Optimization que, traduzindo, significa Otimização para Motores de Busca. Por motores (ou mecanismos) de buscas, podemos entender sites de pesquisa, como o Google, o Bing, o Yahoo e outros.

SEO nada mais é do que um conjunto de técnicas que objetiva deixar um site bem posicionado nos resultados orgânicos desses mecanismos de busca, isto é, sem ter que fazer compra de mídia. Os resultados orgânicos são todos os sites que aparecem logo abaixo dos anúncios em uma página de resultado.



Aproximadamente 18.600.000 resultados (0,49 segundos)

### Comprar Carro - Com Condições Especiais - ofertasford.com.br

[Anúncio](#) [www.ofertasford.com.br/Ford/EcoSport](http://www.ofertasford.com.br/Ford/EcoSport) ▼ 0800 703 3673  
Preço e Condição Imperdíveis, Garanta o Seu Agora Mesmo. Aproveite As Ofertas!  
Conectividade de Série · Ford Assistência 24 horas · Sua Melhor Escolha Aqui  
📍 Av. Tenente José Jerônimo De Mesquita, 155, São Paulo - SP  
Conheça os Veículos Ford Localize Um Distribuidor  
Confira as Ofertas Ford Monte o seu Carro

### Ofertas Especiais Fiat - Condições Especiais de Entrada

[Anúncio](#) [ofertas.fiat.com.br/Carros/Entrada](http://ofertas.fiat.com.br/Carros/Entrada) ▼  
Acesse Já e Conheça Ofertas Especiais Para a Sua Região - Solicite o Seu!  
Novos Modelos Fiat 2017 · Presente em 150 países · Faça Parte do Fiat Club · Desde 1976 No Brasil

### Carros Novos e Seminovos - MeuCarroNovo Online

[Anúncio](#) [www.meucarronovo.com.br/Carros/Meu\\_Carro\\_Novo](http://www.meucarronovo.com.br/Carros/Meu_Carro_Novo) ▼  
Vendemos Carros, Caminhões, Motos, Ônibus e Mais. Aproveite e Economize!  
Ótimas Opções para Você · Compre seu Carro em SP · Envie sua Proposta · Milhares de Veículos  
Fiat - Novos e Seminovos · Encontre Já seu Honda

### Compra carro - Melhor Avaliação Pago a Vista

[Anúncio](#) [www.marinhomultimarcassp.com.br/VendaSeuCarro](http://www.marinhomultimarcassp.com.br/VendaSeuCarro) ▼  
Compro todos modelos. Melhor avaliação. Consulte antes de vender. Ligue agora.

### Carros a venda em Carapicuíba - SP | iCarros

[www.icarros.com.br/comprar/carapicuiiba-sp](http://www.icarros.com.br/comprar/carapicuiiba-sp) ▼  
As melhores ofertas de carros usados, novos e seminovos você encontra aqui! ... Confira mais dicas e faça uma compra segura. Super Oferta: Ford Fiesta Hatch ...

### Carros usados e seminovos a venda em Carapicuíba - SP | iCarros

[www.icarros.com.br/comprar/usados/carapicuiiba-sp](http://www.icarros.com.br/comprar/usados/carapicuiiba-sp) ▼  
As melhores ofertas de carros usados, novos e seminovos você encontra aqui! ... Confira mais dicas e faça uma compra segura. Super Oferta: Honda New Civic ...

### Compre o seu Carro novo, usado ou semi novo - Comprar Carro ou ...

<https://www.webmotors.com.br/comprar> ▼  
Encontre na Webmotors todas as marcas de carros e motos, modelos novos e usado. Milhares de ofertas de veículos. Compre o seu agora.

Resultados orgânicos (SEO)

No geral, o SEO se divide em 2 frentes:



### SEO on-page

Consiste em otimizar o código fonte do site para que ele seja lido e interpretado da melhor maneira possível pelos buscadores.



### SEO off-page

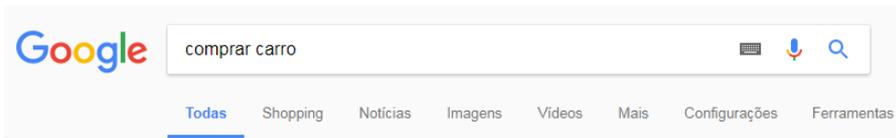
Se baseia no ganho de autoridade para o seu site, através da prospecção e ganho de links de outros sites do nicho, parcerias estratégicas e afins.

# Mídia Paga

Esse tipo de mídia também é chamado de Links Patrocinados. Ao contrário do SEO, que trabalha com o tráfego grátis (orgânico), com os links patrocinados você faz a compra da mídia que deseja anunciar, como por exemplo, o Google AdWords (anúncios do Google) e Facebook Ads (anúncios para Facebook e Instagram).

Nas mídias pagas, você paga pela ação do usuário, como por exemplo, o famoso CPC (custo por clique), em que você paga um valor específico para a plataforma, cada vez que um usuário clica em um anúncio seu.





Aproximadamente 18.600.000 resultados (0,49 segundos)

**Comprar Carro - Com Condições Especiais - ofertasford.com.br**  
[Anúncio](#) [www.ofertasford.com.br/Ford/EcoSport](http://www.ofertasford.com.br/Ford/EcoSport) ▼ 0800 703 3673  
Preço e Condição Imperdíveis, Garanta o Seu Agora Mesmo. Aproveite As Ofertas!  
Conectividade de Série · Ford Assistência 24 horas · Sua Melhor Escolha Aqui  
📍 Av. Tenente José Jerônimo De Mesquita, 155, São Paulo - SP  
Conheça os Veículos Ford Localize Um Distribuidor  
Confira as Ofertas Ford Monte o seu Carro

**Ofertas Especiais Fiat - Condições Especiais de Entrada**  
[Anúncio](#) [ofertas.fiat.com.br/Carros/Entrada](http://ofertas.fiat.com.br/Carros/Entrada) ▼  
Acesse Já e Conheça Ofertas Especiais Para a Sua Região - Solicite o Seu!  
Novos Modelos Fiat 2017 · Presente em 150 países · Faça Parte do Fiat Club · Desde 1976 No Brasil

**Carros Novos e Seminovos - MeuCarroNovo Online**  
[Anúncio](#) [www.meucarronovo.com.br/Carros/Meu\\_Carro\\_Novo](http://www.meucarronovo.com.br/Carros/Meu_Carro_Novo) ▼  
Vendemos Carros, Caminhões, Motos, Ônibus e Mais. Aproveite e Economize!  
Ótimas Opções para Você · Compre seu Carro em SP · Envie sua Proposta · Milhares de Veículos  
Fiat - Novos e Seminovos · Encontre Já seu Honda

**Compra carro - Melhor Avaliação Pago a Vista**  
[Anúncio](#) [www.marinhomultimarcassp.com.br/VendaSeuCarro](http://www.marinhomultimarcassp.com.br/VendaSeuCarro) ▼  
Compro todos modelos. Melhor avaliação. Consulte antes de vender. Ligue agora.

Links Patrocinados do Google

**Carros a venda em Carapicuíba - SP | iCarros**  
[www.icarros.com.br/comprar/carapicuiiba-sp](http://www.icarros.com.br/comprar/carapicuiiba-sp) ▼  
As melhores ofertas de carros usados, novos e seminovos você encontra aqui! ... Confira mais dicas e faça uma compra segura. Super Oferta: Ford Fiesta Hatch ...

**Carros usados e seminovos a venda em Carapicuíba - SP | iCarros**  
[www.icarros.com.br/comprar/usados/carapicuiiba-sp](http://www.icarros.com.br/comprar/usados/carapicuiiba-sp) ▼  
As melhores ofertas de carros usados, novos e seminovos você encontra aqui! ... Confira mais dicas e faça uma compra segura. Super Oferta: Honda New Civic ...

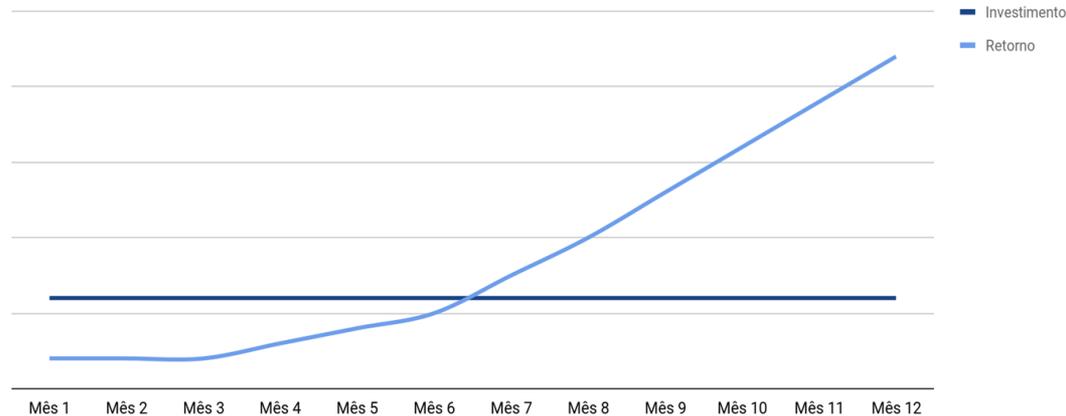
**Compre o seu Carro novo, usado ou semi novo - Comprar Carro ou ...**  
<https://www.webmotors.com.br/comprar> ▼  
Encontre na Webmotors todas as marcas de carros e motos, modelos novos e usado. Milhares de ofertas de veículos. Compre o seu agora.

Uma dúvida bastante comum é se **é melhor investir em SEO ou em Links Patrocinados**. E essa resposta varia de acordo com a necessidade do cliente. As duas são estratégias bastante diferentes.

- SEO: Resultado a médio e longo prazo, pois você aos poucos vai estruturando seu site para que ele fique relevante e ganhe visibilidade.
- Links Patrocinados: Resultado imediato, pois você paga para levar usuários para seu site.

A principal diferença entre essas estratégias é o ROI (Retorno sobre investimento). No SEO, você tem um investimento sempre constante (pagamento de uma agência, manutenção do site e etc.) e com o passar do tempo, você começa a ter resultados:

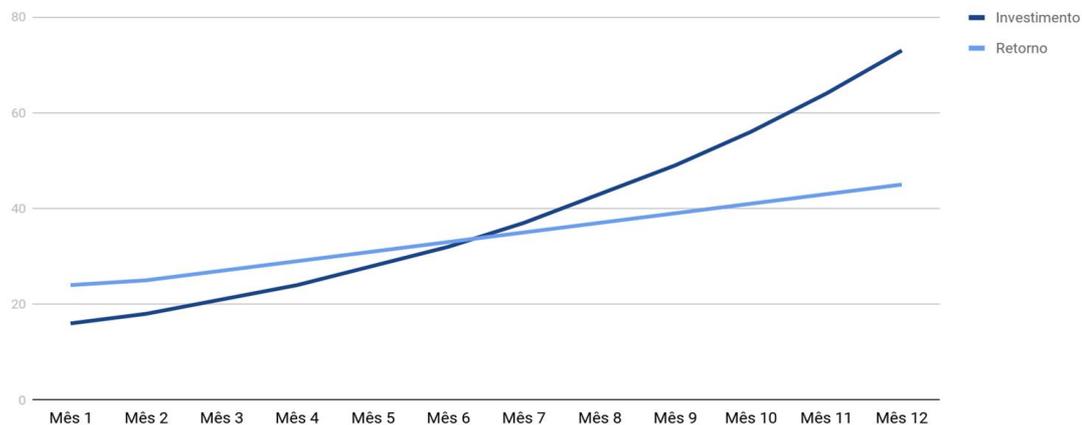
Retorno sobre investimento - SEO



\*Gráfico ilustrativo. Não representa um resultado real

Já nos links patrocinados você precisa comprar a mídia em um leilão e o seu custo pode começar a aumentar devido a concorrência. Fato que reduz o seu ROI:

Retorno sobre Investimento - Links Patrocinados



\*Gráfico ilustrativo. Não representa um resultado real

# Marketing de Conteúdo

O marketing de conteúdo é a área do marketing digital que foca em criar conteúdo relevante para o nosso público-alvo. No marketing de conteúdo, estudamos quem é o público que nosso site precisa atrair (definição de persona), pensamos em sua jornada de compras para poder criar o conteúdo certo que o cliente procura naquele momento e identificamos quais as principais palavras-chave que esse cliente em potencial pesquisa para conhecer nosso negócio.



# Persona

Podemos definir uma persona como sendo uma representação do cliente ideal da sua empresa. A definição da persona se baseia em dados reais sobre características, interesse e comportamento dos seus clientes.

Não podemos confundir persona com público-alvo. Público-alvo é uma amostra abrangente de quem você deseja atingir, enquanto a persona, descreve esse cliente ideal.



## Público-alvo

- Pessoas de 18-28 anos
- Região sudeste do Brasil
- Solteiros ou recém-casados
- Foco em certificações profissionais
- Renda média de R\$3.000



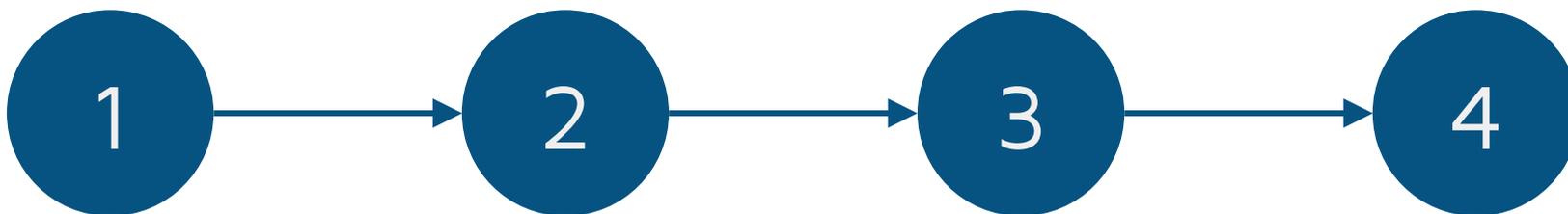
## Persona

Alberto tem 24 anos e é analista de sistemas. Seu principal objetivo, atualmente, é conseguir novas certificações na área em que atua para atingir melhores colocações no mercado.

# Jornada de Compra

A jornada de compra, assim como o nome já diz, é o percurso que um determinado cliente percorre antes de comprar seu produto ou solução. A jornada de compra serve para que você entenda quais etapas seu cliente passou e qual tipo de conteúdo é mais interessante para ele naquele determinado momento.

A jornada de compra é dividida em etapas, que se baseiam no conhecimento do cliente.



## **Aprendizado e Descoberta**

É a etapa inicial; quando seu cliente ainda não sabe que tem um problema ou uma oportunidade. Nessa etapa, despertamos o interesse dele sobre um determinado assunto para ele conhecer seu problema ou oportunidade.

## **Reconhecimento do Problema**

Aqui, o seu potencial cliente já sabe da existência de um problema e, então, ele começa a fazer pesquisas sobre todas as possíveis soluções para essa necessidade.

## **Consideração da Solução**

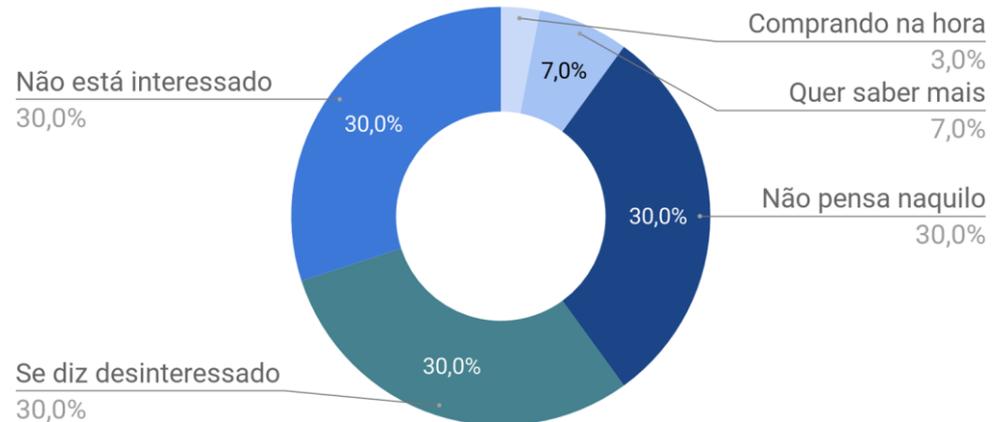
A terceira etapa da jornada de compra é quando o cliente já tem algumas soluções em mãos e começa a avaliar as alternativas para solucionar aquele problema que ele possui.

## **Decisão e momento da compra**

A etapa final é o momento da compra, que é quando ele decide por qual das soluções optar de acordo com o seu contexto atual.

De acordo com Chet Holmes, autor do livro "The Ultimate Sales Machine", existe o seguinte benchmarking dos clientes em cada momento de compra.

Momento de mercado do cliente



# Redes Sociais



No Marketing Digital, as redes sociais possuem um peso muito grande na comunicação da sua marca com o seu público. Usamos diferentes redes sociais com diferentes tipos de estratégias para apresentarmos nosso produto, marca ou solução para o consumidor nos mais diferentes locais.

O grande diferencial deste pilar é que conseguimos encontrar usuários com determinados perfis graças à segmentação com base nos dados disponíveis nas redes sociais.

# Inbound Marketing

O Inbound Marketing consiste em criar uma relação de proximidade entre a sua empresa e o seu cliente. Através de algumas ferramentas e estratégias, atraímos nosso possível cliente, mantemos uma comunicação e um relacionamento com todos os contatos que chegam até nós e trabalhamos esse relacionamento para que eles se tornem realmente nossos clientes.

Dividimos o Inbound Marketing em 3 etapas:

1. Atrair
2. Converter
3. Relacionar

## Atrair

A primeira etapa do Inbound Marketing é atrair o seu visitante. Ao contrário do marketing tradicional, em que você luta para atrair seu público direto para seu produto ou serviço, no Inbound Marketing, criamos materiais (que chamamos de materiais ricos) que sejam do interesse do nosso público e atraímos visitantes para esses materiais. A partir daí, partimos para a próxima etapa, onde tentamos converter esses visitantes em *leads*. Alguns exemplos de materiais ricos:

- E-books
- Webinars
- Vídeos
- Conteúdos de blog
- Ferramentas

## Converter

Depois que conseguimos a atenção do nosso visitante e ele chegou até nós, fazemos com que ele converta em nossa base, ou seja, no momento em que ofertamos um material interessante para ele, solicitamos alguns dados de contato para que ele possa acessar esse conteúdo, como seu nome e e-mail, por exemplo. A partir daí, esse visitante vira o nosso *lead* e nós podemos trabalhar um relacionamento entre a nossa marca e essa pessoa.

## Relacionar

O coração do Inbound Marketing é o relacionamento entre Marca e Cliente. Sabemos que muito dificilmente um cliente está disposto a realizar uma compra do seu produto ou serviço assim que te conheceu. Por isso, trabalhamos o relacionamento dessa pessoa com a sua marca, com base no momento em que ela se encontra na sua jornada de compra para conseguir estimular nosso lead até sua tomada de decisão que resultará em uma compra ou solicitação de orçamento.

# A análise de resultados

E sua importância.



No marketing digital, tão importante quanto definir uma estratégia é saber se ela está dando certo ou não. Para isso, fazemos análises constantes para entender como seu site está se comportando e, com base nisso, buscamos formas de otimizações.

A principal ferramenta de análise no marketing digital é o **Google Analytics**. O Analytics é uma ferramenta de análises web grátis do Google que pode ser instalada em qualquer site ou aplicativo.

No Google Analytics temos que nos atentar para diversas métricas, porém, para as primeiras campanhas de marketing digital, as principais são:

- Acessos do site
- Fontes de acesso (canais)
- Metas



Google Analytics

# Estruturando a sua primeira campanha

Agora que você já conheceu um pouco mais sobre as principais áreas do marketing digital, está na hora de colocar em prática e criar a sua primeira campanha e a sua primeira estratégia.

Separamos alguns passos que vão te auxiliar a iniciar no marketing digital e aprender mais na prática como criar sua primeira campanha.

# 1. Marketing de Conteúdo

Antes de iniciar qualquer tipo de trabalho, devemos seguir os passos básicos do Marketing de Conteúdo. Para isso, primeiramente, devemos:

1. Definir quem é a nossa persona
2. Definir a jornada de compra dessa nossa persona

Com essas informações em mãos, podemos trabalhar com o conteúdo direcionado para o que nosso público deseja ler. Vamos criar uma área de blog no nosso site e criar uma agenda periódica de publicações. Com isso, nosso site começa a ganhar relevância e autoridade, que também são dois elementos positivos para o SEO.

# 2. Links Patrocinados

Se você tiver verba disponível, é altamente indicado criar algumas campanhas básicas de Links Patrocinados para o seu produto ou serviço. Dessa forma, em pouco tempo, é possível trazer um bom número de pessoas para o seu site, e assim será possível validar diversos pontos, como por exemplo:

- Se o seu site é bom e não apresenta erros
- Se o seu produto ou serviço é de interesse do público
- Se as pessoas têm o hábito de comprar seu produto pela internet

Com pouco tempo de campanha de links patrocinados ativos é possível analisar esses e muitos outros dados.

# 3. SEO

Agora é a hora de investir no SEO do seu site. Faça validações on-page, vá atrás de parcerias e ganhe links para o seu site, otimize os artigos criados na sua estratégia de marketing de conteúdo com base nas palavras-chave que identificou como relevantes para o seu negócio.

Dessa forma, você consegue ir trabalhando para que o seu site se torne relevante a longo prazo e que ranqueie em posições melhores nos resultados de pesquisa, aumentando a sua visibilidade e atraindo possíveis novos clientes.

# 4. Redes sociais

A essa altura, é muito interessante que você reforce sua presença nas redes sociais, caso ainda não o faça. Crie estratégias para atrair mais público e mais seguidores e curtidores, compartilhe o conteúdo que você publica no seu blog, faça sorteios e interaja com seu público. As redes sociais são excelentes para a exposição da sua marca.

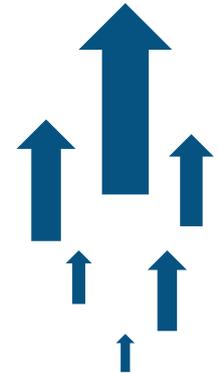
# 5. Inbound Marketing

Com todas as demais ações ativas no seu site, você já está começando a ter mais visitas. E esse é o momento ideal para trabalhar o seu relacionamento com essas pessoas. Crie um material rico que seja do interesse do seu público e ofereça este material para essas pessoas. Dê dicas, crie ferramentas, faça vídeos e conferências, e tudo o mais que for interessante para o seu mercado.

Com todas as ações de marketing da sua marca ativas e um bom relacionamento com o seu cliente, você começará a ter vendas e conquistar novos clientes para sua marca.

# Recapitulando os passos

1. Se você ainda não possui, crie uma área de blog e foque em marketing de conteúdo.
2. Invista uma verba em Links Patrocinados, para validar seu negócio e começar a trazer os primeiros acessos.
3. Paralelamente, comece a ajustar o SEO do seu site. Faça o SEO trabalhar junto com sua estratégia de Marketing de Conteúdo, trazendo as pessoas certas para seu site.
4. Reforce sua presença nas redes sociais. Publique conteúdo e interaja com o seu público.
5. Comece um trabalho de Inbound Marketing para nutrir seus leads até que eles se tornem clientes.



Mantenha-se  
atualizado!

O marketing digital é muito amplo e constantemente surgem novas estratégias. Manter-se atualizado é essencial para conseguir obter os melhores resultados em suas ações.

Gostaríamos de te apresentar o nosso blog, onde nossa equipe sempre está publicando conteúdos muito interessantes sobre a área. Basta clicar no botão abaixo para ler todos os nossos materiais!

Clique aqui para acessar  
nosso blog

# Nosso agradecimento



Nós da Consultoria Digital desenvolvemos este guia com muito carinho para que você pudesse entender um pouco mais sobre a área de Marketing Digital e, além disso, tivesse a base do conhecimento necessário para elaborar a sua primeira estratégia.

Esperamos que você tenha conseguido entender para começar a ter ideias de como iniciar as ações do seu negócio.

Desejamos que você tenha sucesso na sua próxima campanha!



(11) 3628-9932

[WWW.CONSULTORIADIGITAL.COM.BR](http://WWW.CONSULTORIADIGITAL.COM.BR)