

Qual a melhor estratégia de marketing para o seu negócio?

B2B AGENCY
MARKETING DIGITAL



B2B AGENCY
MARKETING DIGITAL

O que é Marketing?

Investimento ou gasto?

O marketing é a ciência de criar, explorar, buscar satisfazer as necessidades de um público, mas ao mesmo tempo, trazer rentabilidade.

Ele também é um conjunto de processos para a comunicação, criação, oferecer e entregar trocas com valores aos consumidores de um produto ou marca.



O fato é que existem muitas maneiras de se comunicar com o seu público, e cada uma delas é uma estratégia usada para o marketing, podendo variar de conteúdo, formato, posição dentro do funil e até mesmo abordagem. Sua empresa ou marca pode ainda variar elas, atacando de múltiplas formas diferentes.

Vem com a B2B que é sucesso 😊

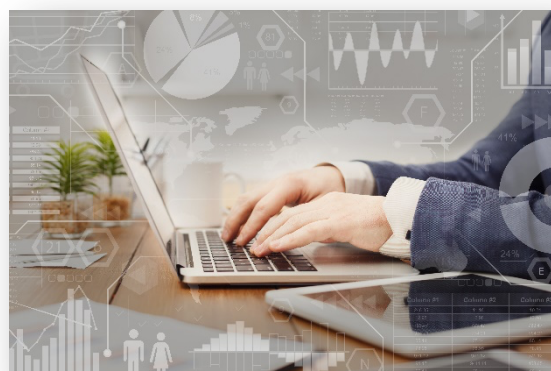
Quais são as principais estratégias de marketing?

Existem 12 principais estratégias no mercado, mas elas não são isoladas entre si, pois se cruzam entre seus conceitos ou se complementam entre si. Essas estratégias são:

- **Marketing Digital**

Ele é um conjunto de estratégias direcionadas para a promoção de um produto ou marca dentro da internet, utilizando várias plataformas e canais diferentes que são usadas para trazerem resultados positivos. Essas ferramentas são:

- . Produção de conteúdo
- . Otimização para motores de busca (SEO)
- . Email
- . Otimização de conversão (CRO)
- . Mídias digitais



- **Marketing de Conteúdo**

Essa estratégia foca na criação de conteúdo relevante e a sua distribuição, mas sem promover a marca ou produto explicitamente. Usando-a, a empresa ajuda seu público a resolver problemas e se torna uma referência no assunto. Entretanto, se não for bem planejada, essa estratégia é insuficiente para gerar bons resultados. Para isso, é preciso utilizar os diversos formatos disponíveis, como:

- . Redes sociais
- . Blog
- . Emails
- . Vídeos
- . E-books

Lembrando, escrever um texto e publicá-lo no Facebook não fará os resultados aparecerem magicamente. Você precisa planejar seus temas, pensar em quando publicar, os canais que serão usados, os formatos certos e qual público atingir.

- **Marketing Humanizado**

Esse tipo de marketing busca sempre humanizar os processos e criar relações com os clientes. Ele começou a ficar em alta depois que muitas marcas tentaram trazer o fator humano para seus processos, e isso foi ainda mais estabelecido por meio do marketing digital.

- **Inbound Marketing**

Ele é um grupo de ideias de marketing que está sempre buscando atrair e converter clientes por meio de um conteúdo relevante. Nesse tipo de estratégia, a empresa ou marca não vai atrás do público, mas sim, explora os mecanismos de busca como redes sociais e blogs.



O primeiro passo para executar essa estratégia é saber quais são as dúvidas, interesses e desafios de seus clientes. Assim, você pode oferecer materiais e conteúdo desenvolvido para que ajude seu público a resolverem essas questões. Mostre que a solução é exatamente o produto que você oferece. Todo esse processo é conhecido como “funil de vendas”, onde o objetivo é ajudar o seu público-alvo caminha até o fim do funil, se transformando em clientes.

- **Outbound Marketing**

Mais conhecido como o marketing tradicional, o Outbound Marketing tem o objetivo de conquistar clientes oferecendo produtos ou serviços, indo atrás deles ativamente, não necessariamente gerando interesse por parte do público. Esse tipo de estratégia foi muito usada em jornais, revistas, TV, rádio, patrocínios, eventos, cartazes. Em outras palavras, esse é o marketing mais tradicional.

Já no mundo digital, ele existe nas propagandas nos vídeos do YouTube, banners em sites de notícia, pop-up etc. O Outbound Marketing é um dos mais caros.

- **Marketing Pessoal**

Essa estratégia é um conjunto de ações que tentam valorizar a imagem pessoal de alguém. Em outras palavras, é o marketing de sua marca pessoal para que o público te enxergue de uma maneira positiva.

A ideia não fingir ser alguém que você não é. Na verdade, o foco é destacar as características mais relevantes de sua personalidade e trabalho. Feito da maneira certa, você consegue se sobressair.

- **Marketing de Relacionamentos**

O Marketing de Relacionamento é o conjunto das estratégias de construção e disseminação de sua marca, fidelização, prospecção e criação de autoridade dentro do mercado. O objetivo dessa estratégia é conquistar e fidelizar novos clientes.



Quando bem executada, esse tipo de marketing pode fazer com que sua marca ou produto torne-se referência dentro da área de atuação, oferecendo boas experiências para os usuários. Mas, para isso a empresa precisa desenvolver um relacionamento que ofereça vantagens ao público.

- **Marketing Social**

Esse tipo de marketing coloca em evidência as campanhas que têm o objetivo de solucionar ou reduzir problemas sociais. Essas pautas e problemas se baseiam na educação, saúde, nutrição, transporte, trabalho e moradia. Essa estratégia promove o bem-estar da sociedade, e nela são definidos objetivos e metas para que a campanha seja realizada.

O contexto é fazer com que o público se sinta parte de uma causa e que contribua com ela. O Marketing Social também é uma forma de fidelizar e conquistar clientes, pois a responsabilidade social também é um diferencial competitivo. Para uma boa estratégia, é preciso que os valores dos clientes sejam identificados, para que assim sejam levantadas causas de acordo com os valores certos.

- **Marketing de Produto**

Esse é o segmento que divulga e comercializa o produto em questão para leads e clientes recorrentes. Dentro dessa estratégia existe a responsabilidade de apresentar um novo produto da empresa para o público.

O objetivo é sempre conectar as pessoas com o produto oferecido, e dessa forma encontrar os clientes ideais. Algumas funções desse tipo de marketing são:

- . Posicionamento do produto
- . Alinhar as equipes de marketing e vendas
- . Criação da mensagem da empresa sobre o produto
- . Desenvolver o diferencial competitivo do produto

- **Endomarketing**



O Endomarketing, em resumo, é uma estratégia voltada para os próprios funcionários de uma empresa, e utiliza estratégias do marketing tradicional para reafirmar a imagem da empresa e de seus produtos para seus colaboradores. Ele é feito com o foco de engajá-los, para que assim, se tornem embaixadores da empresa ou marca

- **Marketing de Guerrilha**

Quando a empresa ou marca quer promover algum produto ou serviços utilizando uma abordagem pouco convencional, o Marketing de Guerrilha pode ser utilizado. Ele foi feito para criar uma experiência totalmente memorável e inesquecível para o cliente, mexendo com a emoção e causando reação.

Para que essa estratégia seja bem-sucedida é importante ser extremamente criativo e energético, pois as ações, geralmente, são feitas em lugares públicos de grande circulação de pessoas, como parques, praias ou shoppings.

- **Marketing Viral**

O Marketing Viral busca explorar as conexões que existem entre pessoas, dessa forma, viralizando e se espalhando. Ele é o famoso caso de uma campanha que é compartilhada por milhares de pessoas dentro das redes sociais, e toma conta das conversas e timelines.



Essa estratégia é muito semelhante ao Marketing de Guerrilha, mas fica no mundo digital, enquanto o outro tem ações físicas no mundo real.

“No mundo do marketing, visão sem estratégia é ilusão”

“A única forma de vencer no marketing de conteúdo é fazer seu leitor dizer: ‘isso foi escrito especialmente para mim’.”