



DIVERSIDADE E
INCLUSÃO

SERVIÇOS DIGITAIS



DIGITAL SERVIÇOS



Os serviços digitais, quando bem estruturados e planejados, podem alcançar performances incríveis para um negócio, independente se ele for pequeno, médio ou uma multinacional.

Para criar um serviço digital, você deve investir em materiais de alta qualidade, que podem ser vendidos em diversos formatos, como vídeos, conteúdos em blogs, e-books, e cursos online.

Ademais, devido a internet ser um canal que tem muito a oferecer, o ideal é que todas as empresas que querem conquistar mercado recorram ao marketing digital — seja qual for o seu tamanho ou porte.

SERVIÇOS DIGITAIS

- O que é serviço digital?
- Porque investir em serviços digitais?;
- Benefícios;
- Principais metas.

O que é serviço digital?



De modo simplificado, os serviços digitais são materiais que podem ser distribuídos online para o sucesso em vendas.

Alguns exemplos de serviços digitais são:

- e-books
- cursos online
- anúncios digitais
- vídeos e muito mais.

Por que investir em serviços digitais?



Na internet, tudo muda o tempo todo, especialmente o hábito das pessoas comprarem e consumirem informações.

Pense que, antigamente, o público se dividia em tribos, mas as mídias de veiculação alcançavam todos esses grupos ao mesmo tempo.

Mesmo que a intenção fosse focar em um público específico, você não conseguia segmentar do jeito certo. Com isso, as empresas acabavam gastando muito dinheiro e recebendo um retorno muito pequeno.

Por que investir em serviços digitais?



Hoje, com a internet, as pessoas ainda pertencem aos seus respectivos grupos, mas a diferença é que agora é possível segmentar anúncios de forma exclusiva, sem gastar rios de dinheiro para alcançar grandes objetivos.

E devido aos novos comportamentos do consumidor de passar horas online, surgiram os serviços digitais focados em ações que permitem maior aproximação entre empresas, clientes e possíveis clientes.

Por que investir em serviços digitais?



Outra vantagem dos serviços digitais é que qualquer empreendedor consegue entrar nessa área, basta aproveitar as oportunidades que o mercado oferece.

O mais interessante é a possibilidade de disponibilizar esses serviços digitais para impulsionar as vendas de negócios físicos e online. Afinal, os canais online e seus altos níveis de acesso são excelentes oportunidades para sua empresa crescer — o que torna mais fácil começar a trabalhar com o digital.

Por que investir em serviços digitais?



Ademais, muitos especialistas apontam que a real vantagem em trabalhar com serviços digitais é que você precisa criar o material uma única vez e vender "até não conseguir mais". Ou seja, você não precisa de estoque, gráficas e muito menos perder tempo negociando espaços publicitários nas mídias off-line.

Tudo o que você necessita é criatividade e talento para criar um serviço digital incrível, que mexa com a imaginação do seu público e gere vendas.

Por que investir em serviços digitais?

Vale também destacar que o marketing digital é dinâmico, podendo ser mensurado e ajustado a qualquer momento para que o objetivo do planejamento seja alcançado, sem perder nenhum centavo ao longo do caminho.

Assim, oferecer serviços de marketing digital na sua agência traz diversos benefícios, tanto para o seu negócio quanto para as marcas e clientes.

Com os serviços de marketing digital, os seus clientes serão capazes de:

- Se aproximar do público;
- Criar novas oportunidades de negócio;
- Criar campanhas mais segmentadas;
- Mensurar e analisar todas as etapas da campanha;

Vamos falar sobre cada um deles.

Por que investir em serviços digitais?



- **Aproximação com seus clientes**

O marketing digital dá a oportunidade de interagir mais com o seu público e de se aproximar dele. Você não precisa mais ser uma marca distante, em vez disso, pode mostrar um lado mais social e “amigo”.

Nesses momentos o foco não é vender um produto ou serviço, mas criar um vínculo com as pessoas e oferecer experiências diferentes.

E de quebra vender seu negócio.

Por que investir em serviços digitais?

- **Aproximação com seus clientes**

Portanto, as campanhas, anúncios e publicações devem permitir essa interação.

Afinal, a internet é um canal que permite a aproximação entre os dois agentes. Por isso, abra espaço para receber opiniões, faça recomendações, seja um amigo próximo que todos querem por perto.

Inclusive, sobretudo nas redes sociais, é possível deixar a formalidade do escritório um pouco de lado e adotar linguagens mais simples e próximas da realidade do seu público.



Por que investir em serviços digitais?

- **Mensuração e análise de todas as etapas da campanha**

Quando você lança um comercial na TV, rádio, revistas ou qualquer outro canal offline, é muito difícil mensurar o desempenho do anúncio. Além disso, não é possível interromper a veiculação para fazer ajustes e depois relançar a campanha sem gastar muito dinheiro.

Já na internet você consegue veicular uma campanha e se ela não estiver gerando resultados, é possível pausá-la, modificar o que for necessário e lançar novamente sem problema.



Por que investir em serviços digitais?

- **Mensuração e análise de todas as etapas da campanha**

Ou se não, você pode separar uma pequena parte da verba para fazer testes e depois usar a campanha que gerou mais resultados positivos.



E você ainda pode analisar todas as métricas, os canais que mais converteram, o que não funcionou e usar isso como justificativa para novas ações futuras.

Algumas métricas como Custo de Aquisição de Clientes (CAC) e Retorno Sobre Investimento (ROI) podem ser analisadas minuciosamente em tempo real.

Por que investir em serviços digitais?



- **Novas oportunidades de negócio**

A internet diminuiu a distância entre as empresas e os clientes.

Desse modo, pequenas empresas podem conquistar muitos clientes tanto quanto uma grande empresa multinacional.

Podemos dizer que a internet colocou todos em pé de igualdade. Todavia, sai na frente quem tem mais criatividade, cativa mais o público e convence melhor.

Mesmo assim, saiba que todo mundo tem a oportunidade de garantir essa vantagem, para isso a agência de marketing digital deve oferecer um bom serviço, que gere grandes performances.

Por que investir em serviços digitais?

- **Campanhas mais segmentadas**

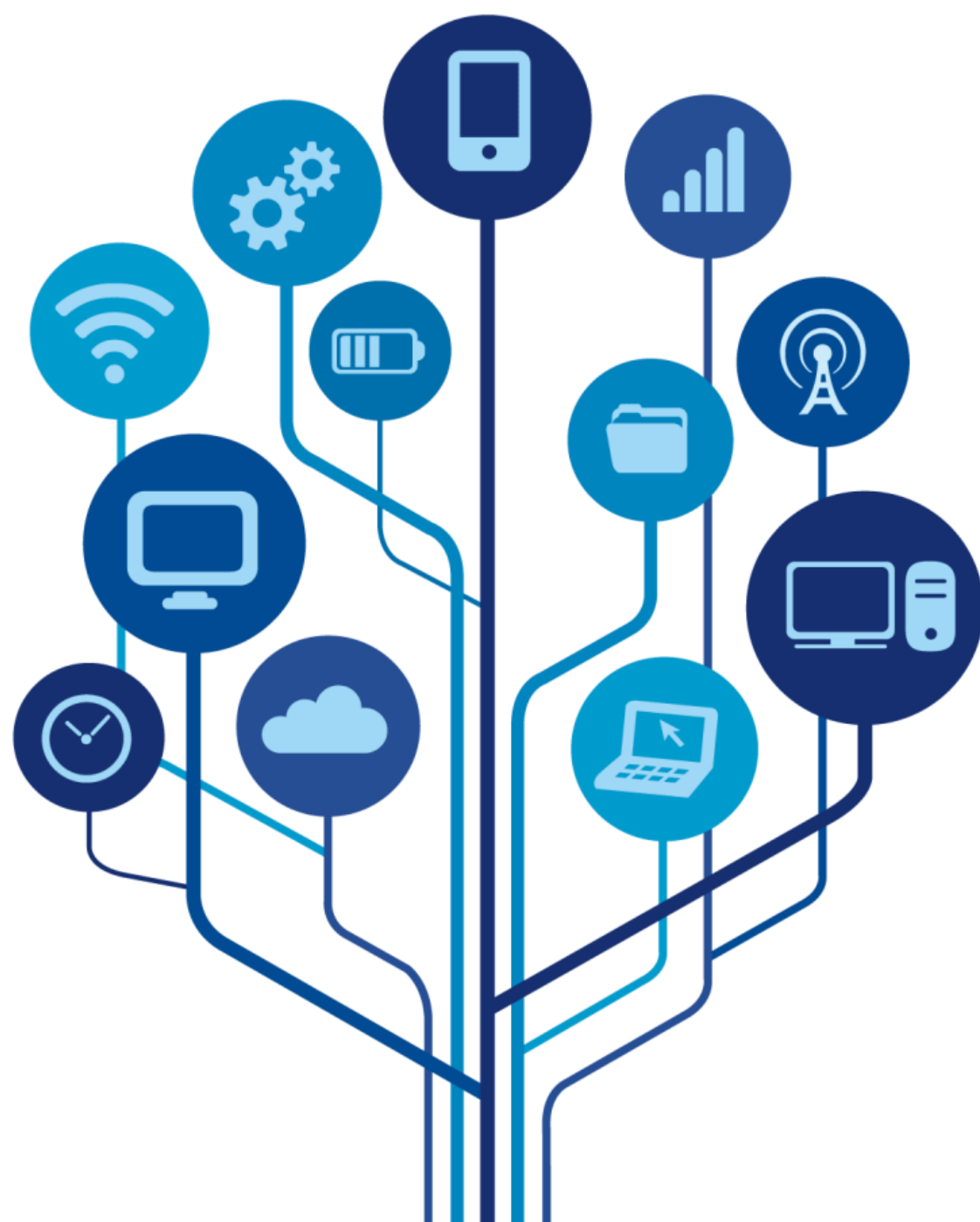
Uma campanha segmentada permite que uma mensagem seja passada de maneira exclusiva, já que a internet possibilita o diálogo com cada público separadamente.

Com isso, você consegue escolher a linguagem ideal para conversar com aquele público específico, que se difere dos demais, mesmo que aparentemente ser semelhantes.

Por exemplo, conversar com um público nerd, que gosta de videogame, quadrinhos e RPG é diferente de conversar com pessoas que gostam de novelas coreanas (dramas) e k-pop.



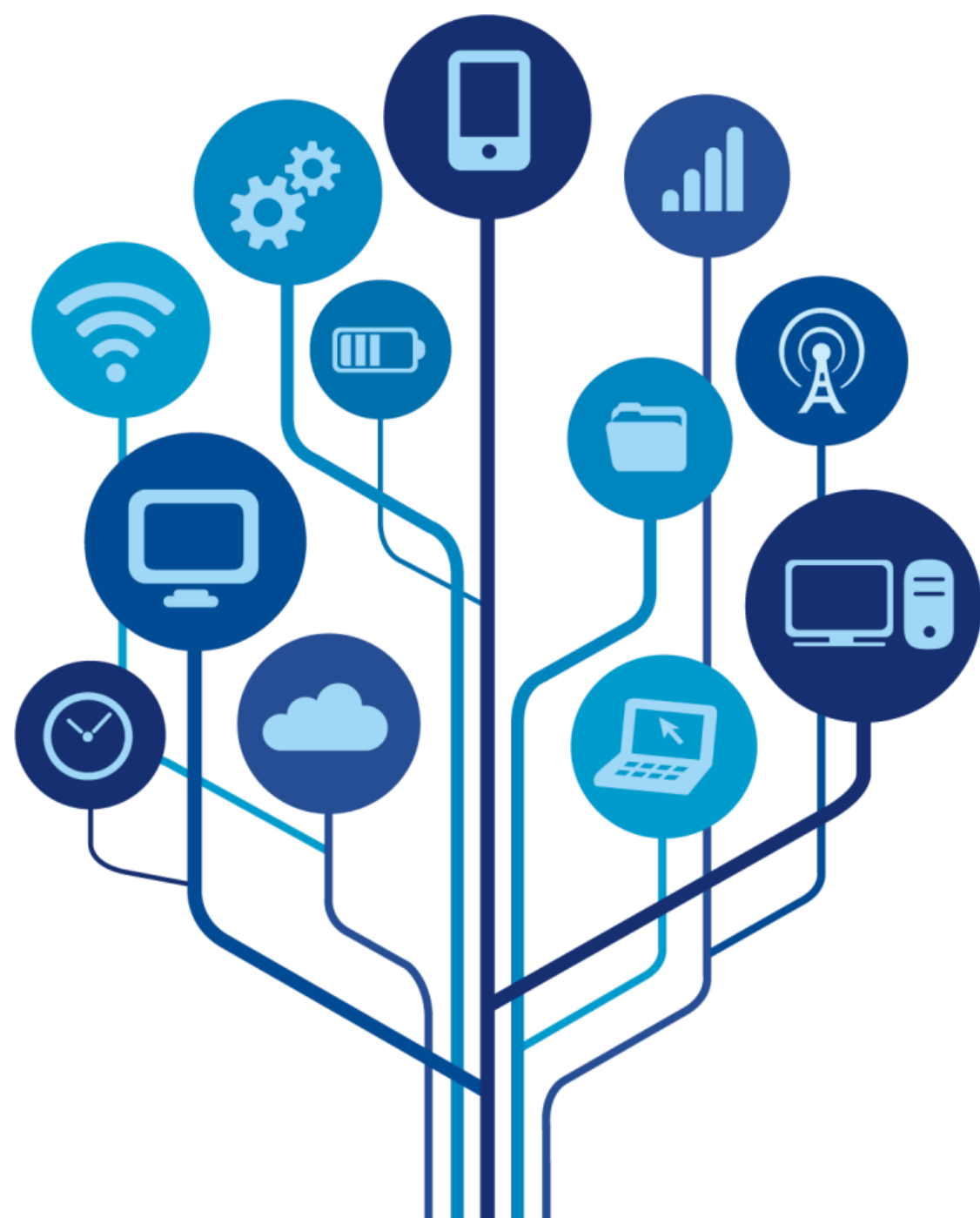
Os benefícios dos serviços digitais



Existem muitos benefícios em trabalhar com serviços digitais, os principais são:

- Baixo custo de produção: os custos com produção e distribuição são inferiores aos gastos com meios de divulgação impressos.
- Grandes margens de lucro: não há necessidade de se preocupar com custos de produção de materiais físicos, apenas o custo de produção do material digital. Assim, o valor dos lucros acaba sendo maior.

Os benefícios dos serviços digitais



- Possibilidade de automação: você pode educar seus possíveis clientes até a hora de fechamento, o que garante mais agilidade durante as vendas e automação de todo o funil de vendas que eles passam.

- Produtos flexíveis: Você não precisa gastar toda a verba na produção de um único material, em vez disso pode criar vários, para situações diferentes, com um mesmo objetivo.

Principais metas dos serviços digitais

Quando você tem uma meta como empresa, deve ser traçado um caminho das estratégias de marketing digital para alcançá-la.

Seguindo a mesma lógica, os serviços digitais podem ser resumidos em “o que eu quero alcançar”.

Dessa forma, você pode se especializar em um único tipo de serviço digital ou estudar todas as suas várias segmentações.



1. Tráfego

Depois que um site, uma loja virtual, uma landing page ou one page são publicados, é preciso levar tráfego para gerar conversões.

Para isso, você pode utilizar o SEO (tráfego orgânico) ou anúncios Ads (tráfego pago).

Contudo, muitas empresas não sabem como impulsionar o site no Google e desconhecem recursos como as redes sociais, que são ótimas para chamar a atenção das pessoas e motivá-las a conhecer sua página e seus produtos.



2. Gerar leads qualificados

O lead é um termo em inglês que designa clientes em potencial de uma empresa. Sem leads, uma empresa não cresce, muito menos converte.

A atração de consumidores em potencial é outra necessidade do mercado, uma vez que existe toda uma estratégia para conseguir transformar visitantes em leads qualificados.

Nesse cenário, o marketing de conteúdo é um grande aliado para conquistar novos leads. Afinal, um conteúdo de qualidade focado no público aumenta as chances de conversão de vendas.



3. Ganhar autoridade

As pessoas buscam informações e recomendações sobre as empresas, produtos e serviços antes de fecharem um negócio ou uma compra.

Inclusive, os consumidores confiam nas informações que encontram e sentem mais segurança durante uma negociação.

Para realizar essa busca, o meio mais utilizado pelos clientes é o digital, sobretudo na aba de comentários ou em sites de reclamação.



3. Ganhar autoridade

Desse modo, as empresas que constroem sua credibilidade online saem na frente das outras.

Por isso, marque presença na internet, compartilhe informações relevantes e transmita mais segurança e confiabilidade ao consumidor.



4. Fidelização de clientes

O sonho de toda empresa é conquistar fãs e não clientes.

Ou seja, pessoas que não só consomem os produtos da marca, como também os recomendam e os defendem em diferentes esferas.

Para isso acontecer é preciso que o negócio esteja disposto a prestar um serviço profissional, limpo e eficiente.

Construir relacionamentos com seus clientes permite que você os transforme em embaixadores da sua marca.

TIPOS DE SERVIÇOS DIGITAIS

- **Criação de sites e blogs**

Um site é a identidade virtual de um negócio.

Dessa forma, criar um site é o básico do marketing digital, uma vez que é o espaço feito para as empresas exporem seus serviços e produtos e adicionar informações relevantes sobre o negócio.

Um bom site é bem ranqueado nos resultados dos motores de buscas e é intuitivo e construído pensando na experiência do usuário — oferecendo uma navegação prática e atraente.

TIPOS DE SERVIÇOS DIGITAIS

- **Criação de sites e blogs**

Já o blog é a ferramenta responsável por trazer tráfego orgânico para dentro do site da empresa.

Com essa ferramenta, a empresa tem a missão de produzir conteúdos relevantes para os seus potenciais clientes. Inclusive, quanto mais eficiente é o blog, melhores serão os resultados com Inbound Marketing.

TIPOS DE SERVIÇOS DIGITAIS

- **Marketing de conteúdo**

O marketing de conteúdo é uma estratégia de marketing que visa a criação e distribuição de conteúdos valiosos, relevantes e consistentes para atrair um público definido.

Seu único objetivo é impulsionar um negócio e oferecer material para conhecimento ou entretenimento.

Vale lembrar que conteúdo não é apenas aquele produzido para blog. Na verdade, vídeos, podcasts, e-books e infográficos também entram nessa classificação.

TIPOS DE SERVIÇOS DIGITAIS

- **SEO: otimização de pesquisa**

O SEO, em tradução livre, significa "otimização de mecanismo de pesquisa".

Podemos dizer que é uma maneira de trazer tráfego "gratuito" ou "orgânico" dos mecanismos de buscas.

As principais ferramentas de pesquisa conhecidas no mercado são Google e Bing, buscadores que apresentam como resultado páginas da web e outros conteúdos como vídeos, imagens ou listagens locais.

TIPOS DE SERVIÇOS DIGITAIS

Existem vários tipos de anúncios digitais como:

- Mecanismos de busca (Google);
- Remarketing;
- Redes Sociais;
- Publicidade nativa;

- **Ads**

Já dizia Henry Ford: “Interromper a publicidade para economizar dinheiro é como parar o relógio para economizar tempo.”

Por isso, se você deseja que o seu negócio cresça, então deve investir na publicidade do mesmo.

Uma maneira eficiente de fazer isso é com os anúncios digitais, que são compartilhados em veículos digitais, como redes sociais, e-mails, sites, aplicativos e muitos outros lugares.

As campanhas ficam no ar até a verba chegar ao fim.

TIPOS DE SERVIÇOS DIGITAIS

- **Gestão de redes sociais**

Para criar um vínculo com seus clientes, uma empresa precisa estar nas redes sociais.

É importante ressaltar que as redes sociais permitem que as marcas saiam do mundo mais corporativo e comecem a interagir mais informalmente.

Afinal, esse ambiente digital é diferente de um site, por exemplo. Desse modo, é possível deixar um de lado a norma culta e se soltar um pouco mais – mesmo as empresas mais sérias.

TIPOS DE SERVIÇOS DIGITAIS

- **Gestão de redes sociais**

O importante é focar em utilizar a mesma linguagem do público, uma vez que o conteúdo deve ser direcionado 100% a ele.

Ademais, a agência pode produzir e publicar conteúdos exclusivos para as redes sociais, bem como campanhas e ações promocionais. Também pode utilizar esse canal para divulgação de conteúdos publicados nos blogs.