



Os 6 Canais de Marketing Digital para alcançar seu público

72%

72% dos consumidores querem se conectar com as marcas usando estratégias digitais que integram diversos canais de marketing.

80%

80% dos consumidores precisam ter 6 contatos com a empresa através dos canais de marketing antes de fazer uma compra.

78%

78% das pesquisas locais em dispositivos mobile resulta em compras.

O que são?

Os canais de marketing são formas de atingir seu público. Existem, basicamente, 3 tipos deles:



1. Vendas diretas: O consumidor recebe seu produto diretamente da sua empresa, seja em uma loja virtual, física ou indo até os clientes. Permite um serviço mais personalizado.

2. Vendas por intermediários: O serviço de atacadistas, varejistas, distribuidores e representantes pode ser usado para levar o produto ao cliente e auxiliar na administração de grandes estoques por empresas pequenas.

3. Distribuição dual: Usa a venda direta e os intermediários, por exemplo, no caso de franquias. Permite atingir um público maior, mas também é mais complexo de administrar.

Os Canais Digitais

Quando seu público utiliza vários tipos de canais de marketing, ele tende a se tornar mais fiel à sua marca, então explore as possibilidades:

Redes sociais: Procure estar presente em todas as redes sociais relevantes para a sua marca.

Referências pessoais: O boca a boca ainda é muito poderoso, se preocupe com um bom atendimento para conquistá-lo.

Tráfego direto: Reforce sua marca e tenha uma url fácil para que as pessoas acessem seu site diretamente.

Emails: Crie uma lista de emails e mantenha um bom relacionamento com ela.

Tráfego Orgânico: Invista em conteúdo de qualidade e SEO para conquistar seu lugar nos mecanismos de busca.

Tráfego pago: Invista em anúncios pagos para atingir mais pessoas com seus conteúdos.



O Planejamento

Definir quais canais de marketing sua marca irá usar exige um planejamento que envolve diversos fatores:



Como serão fornecidas as informações sobre o produto.

01

O nível de personalização necessário e possível.

02

Tipo de entrega do produto (física ou digital).

03

Garantias oferecidas ao cliente.

04

Como se comunicar melhor com o seu mercado.

05

Perfil dos clientes da sua marca.

06

Escolha de parcerias com outras empresas.

07

Análise os Resultados

08

Os canais de marketing estão sempre se atualizando, então sempre analise os resultados que cada um deles está trazendo para entender como adaptar sua estratégia.

VIVER DE BLOG

Mais que um blog, um estilo de vida.

Referências:

<https://www.boundless.com/marketing/textbooks/boundless-marketing-textbook/marketing-channels-11/marketing-channels-in-the-supply-chain-76/types-of-marketing-channels-387-4051/>
<http://open.lib.umn.edu/principlesmarketing/chapter/8-2-typical-marketing-channels/>
<http://www.business2community.com/infographics/8-reasons-integrated-digital-marketing-campaign-needed-infographic-01073968#ljExbMuyQsRrBLX2.97>

