



Mapa do Marketing Digital



O caminho da conversão

Existe sim um novo caminho para captar, se relacionar e vender para seu público-alvo (que podemos chamar de Leads), e esse caminho pode ser estruturado com o marketing digital. Ao lado desenhamos de forma simples algumas etapas e estratégias utilizadas que ao final seguem o mesmo objetivo de trabalhar um funil de vendas, onde ao final teremos mais vendas ou aquisições, que no marketing digital pode ser chamado de conversões.



Essa jornada pode parecer algo demorado, mas não é! Existem ferramentas e mais detalhes nesse caminho, mas essa é uma forma simplificada de enxergar o marketing digital e como ele consegue mais resultados de forma automatizada. É isso, imagine essa jornada automatizada trazendo um fluxo de vendas pra você!

1 - Aparecendo para o seu público/Buscando Leads

Com anúncios em mídias sociais, sua empresa aparece para o seu público de interesse e oferece algo em troca de um cadastro.



1 - Capturando prospects/Leads

Graças a este anúncio, pessoas interessadas irão visitar sua página de cadastro e colocar seus dados para receberem algo em troca.

Os não cadastrados, serão monitorados e recebem outra abordagem com a intenção de trazê-los mais pra dentro do funil.

Aqueles cadastrados já seguem para uma lista de pessoas que receberão conteúdos relacionados aos seus produtos e caminham para dentro do funil.



5 - Ao final, a oferta irresistível

Vem para conquistar leads qualificados que ainda não converteram, mas que ao final se deparam com uma empresa que confiam, admiram e que está fazendo uma oferta imperdível. E aí vem mais vendas, mais conversões.



4 - Qualificando Leads /Gerando conteúdo

Com o relacionamento em andamento, algumas ações do público-alvo são monitoradas e com isso é possível mapear as dores desse lead. Sabendo as dores sua empresa terá como ser mais certa na oferta e os frutos começam a ser colhidos.



3 - Nutrindo Leads

Aqueles que ainda não demonstraram interesse serão trabalhados com conteúdo que traga confiança e proximidade com a empresa. Após esse processo, mais Leads são qualificados e passam a fazer parte do público-alvo que tem interesse pelo seu negócio, logo, estão mais dentro do funil.



A SC Start está aí pra ajudar você, visite nosso site e bora vender!