

Contorne a crise econômica fidelizando clientes com Marketing Digital



Quando abrimos os jornais ou sentamos na frente da TV e vemos os telejornais é sempre a mesma história sobre a crise econômica e política que o Brasil está vivendo, com discussões e acusações entre o Legislativo e o Executivo de um lado e o povo preocupado com a inflação, violência, desemprego e outros problemas do outro lado, mas mesmo com toda essa crise é possível contornar a situação nas empresas usando a fidelização dos clientes utilizando o Marketing de Conteúdo.

O Marketing de Conteúdo consegue gerar uma qualidade, eficiência, otimização nos resultados e também uma produtividade, mas ele deve ser utilizado levando em consideração um alinhamento com os objetivos dos negócios, além dos clientes, da área de vendas e com a conexão com todas as demais estratégias do próprio marketing digital.

É bem provável que esteja buscando um posicionamento de destaque para o seu blog ou site, por exemplo, no Google ou conseguir um consumidor para acessar a sua plataforma, fazendo com que as vendas aumentem, garantindo mais confiança, além da fidelização e da geração de conversão, mas esse conteúdo deve ser trabalhando em todas as dúvidas e rejeições que os consumidores vão ter no ato de decidirem a compra e a continuidade do relacionamento, em outras palavras a falta de uma estratégia nessa hora acaba sendo o grande erro para 99% das empresas.

Uma estratégia para melhorar é definir quais os procedimentos

e atitudes serão utilizados para atingir o real sucesso dentro de um determinado tempo e com a utilização dos recursos certos eles serão as melhores ferramentas para obter os resultados, mas sem esquecer que o profissional responsável por esse procedimento deve utilizar 3 pontos, que são:

O Inbound Marketing que traz informações diretas do relacionamento entre o público-alvo e a empresa; O Storytelling, que é mostrar o seu produto ou serviços só que de uma forma como se estivesse contando uma simples história; E o SEO que é a técnica que junta a busca com o aumento do tráfego das visitas no seu blog ou site, nesse último ponto ainda o profissional precisa de grande conhecimento do HTML.

Utilizando tudo isso teremos nessa tempo de crise uma retenção de clientes que vai fazer com que os seus negócios não naufraguem no meio da crise.