



# Agência de Marketing Digital: como contratar uma?

# Agência de Marketing Digital: como contratar uma?

É notório que com o passar dos anos a internet mudou em grandes proporções a forma como as empresas **podem atrair seus clientes**, onde antes elas eram obrigadas a gastar grandes verbas para fazer propaganda nos meios tradicionais, como TV, rádio, jornais, revistas, outdoors e panfletos.

No entanto, atualmente as pessoas têm muito mais opções de mídias sociais, produtos e canais de informação. Além disso, quando querem comprar algo, os **consumidores têm confiado na internet** como forma de ajuda na tomada de decisão.

Tudo isso tem feito com que qualquer propaganda só seja realmente efetiva quando **gera valor real para o seu público**, sendo relevante e interessante, tudo que o Marketing Digital consegue executar, com algumas características que auxiliam nessa tarefa, permitindo alto retorno sobre o investimento.

# Por que Investir em Marketing Digital?



Uma pesquisa realizada pela empresa de consultoria ComScore apontou que os brasileiros passam 650 horas por mês conectados à internet. Desse tempo, **60% é gasto nas redes sociais**. Dados assim apenas reforçam a importância de se investir em marketing digital.

Sem dúvidas, é na internet que o consumidor moderno busca referências sobre uma marca ou produto, como por exemplo, antes de comprar móveis - onde o comprador pesquisa outros consumidores e avaliam a entrega, a qualidade do material e o atendimento da empresa.

Ter uma **forte presença digital** é essencial para atrair a atenção destes potenciais clientes e também para criar um relacionamento forte com quem já conhece a sua marca e os seus produtos.

# Principais Benefícios do Marketing Digital

É importante destacar os principais benefícios em investir nas estratégias de marketing digital focadas para aumentar a conversão em vendas. São eles:

**1**

## DEMOCRÁTICO E ALTO ALCANCE

Uma das maiores vantagens está no fato de que os benefícios do marketing digital podem ser aproveitados por pequenas, médias e grandes empresas do ramo industrial, assim como de outros segmentos.

Diferentemente da propaganda feita em meios convencionais – como a televisão e a rádio – na internet é possível chegar a milhares de potenciais clientes gastando pouco dinheiro. Isso faz com que pequenos e médios negócios possam divulgar os seus produtos com tanta eficiência quanto os grandes.

**2**

## SEGMENTAÇÃO DO PÚBLICO

Outro ponto essencial para ser destacado é a Segmentação do Público, fator esse em que a personalização do atendimento é essencial para a fidelização do cliente.

E nesse caso, o marketing digital também simplifica esta tarefa, porque permite a segmentação do seu público.

Assim, é possível enviar e-mails e mensagens específicas para os consumidores.

### **3** MÉTRICAS E DESEMPENHO

A possibilidade de acompanhar o resultado de cada ação realizada é um dos marcos mais importantes criados pelo Marketing Digital. Melhor ainda: é possível monitorar a reação do seu público em tempo real. Isso faz com que as campanhas sejam ainda mais eficientes.

Se uma ação não dá resultado, é sinal de que algo precisa ser modificado. Já aquilo que promove o engajamento dos consumidores ou que influencia positivamente nas vendas deve ser reforçado.

### **4** POSICIONAMENTO FRENTE AO MERCADO

Além de tudo, vale lembrar que ações digitais bem planejadas também contribuem para que a marca seja reconhecida como uma referência no mercado – tanto frente aos clientes quanto à concorrência.

Por meio da criação de conteúdos relevantes, por exemplo, a empresa gera valor para os seus consumidores e mostra que tem profundo conhecimento sobre a área em que atua.

### **5** RESULTADOS DE LONGO PRAZO

Vale destacar que o marketing digital não atua, apenas, com resultados mensuráveis em curto prazo. Quando avaliamos o ROI das campanhas on-line, podemos avaliar que essas ações perduram por um longo tempo, ainda.

Afinal de contas, os conteúdos digitais permanecem em sua base de dados — sempre à disposição do interesse do seu público-alvo ao fazer uma nova pesquisa online. Com isso, mesmo conteúdos antigos podem despontar com novidades para atrair, continuamente, novos leads para o seu negócio.

# Como Contratar uma Agência de Marketing Digital



## DEFINA QUAIS SÃO OS OBJETIVOS DO SEU NEGÓCIO

É importante destacar que antes de começar a procurar e contratar uma agência digital, é de suma importância olhar para o próprio negócio e identificar quais são as prioridades do mesmo. E claro, para começar a dar esses passos é necessário que você tenha um plano de marketing bem pronto e desenvolvido, pois esse pode ser um problema para o futuro do seu empreendimento.



## AVALIAR OS TIPOS DE AGÊNCIAS NO MERCADO

Existem diferentes tipos de agências no mercado, como por exemplo, aquelas que cuidam apenas das redes sociais, outras que são focadas nos anúncios para o Google e aquelas que apenas trabalham com o desenvolvimento de um site impecável.



## PESQUISAR SOBRE ELA

Se o objetivo é contratar uma boa agência de Marketing digital, então é fundamental pesquisar sobre ela. Não dá para fechar com uma prestadora de serviços sem ter boas referências, não é mesmo? Por isso, não deixe de pesquisar o portfólio das agências e veja como elas ajudaram outros clientes.



## FALAR COM CLIENTES DA AGÊNCIA

Você pode aprofundar ainda mais essa pesquisa se entrar em contato com parte dos clientes atendidos pelas agências.

E se a empresa não apresentar os seus clientes, isso pode gerar desconfiança durante a sua pesquisa. Aliás, a tendência é que a agência faça isso, já que serve como uma demonstração de que tantos empreendedores já confiaram nessa agência e investiram nela.



## SOLICITAR UM ORÇAMENTO

Você deve entrar em contato com as agências selecionadas e solicitar um orçamento, conforme os objetivos do seu negócio. Isso pode incluir questões diferenciadas, como a criação e manutenção de um blog, produção de conteúdo para as redes sociais e análise de mercado.

É importante ressaltar que você deve desconfiar de agências que oferecem orçamentos sem mesmo avaliar o seu caso. Por isso, geralmente eles fazem um diagnóstico de objetivos, para identificar o que está sendo procurado pelo empreendedor.



## FAZER UMA COMPARAÇÃO DE PREÇOS

O que precisa ser valorizado, nesse quesito, é o custo/benefício. Trata-se de equilibrar o preço, os serviços contratados e a qualidade da agência.

Além disso, vale destacar que economia só é boa se você estiver em condições de economizar. Se você tem a possibilidade de crescer com o marketing digital, não hesite em investir, pois as vendas e os clientes não cairão do céu. Devido à quantidade de critérios a serem analisados, não é tão simples escolher uma agência de marketing digital.



# Quer receber um Diagnóstico Gratuito para o Marketing da Sua Empresa?

FALE COM NOSSOS ESPECIALISTAS



0800 042 0592

**Agende uma Proposta Exclusiva**



Mais que uma Agência,  
Melhor que uma Consultoria.