

CHECKLIST DA PRESENÇA DIGITAL DA PEQUENA EMPRESA





© 2019. Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas Bahia – Sebrae/BA
Todos os direitos reservados. A reprodução não autorizada desta publicação, no todo ou em parte, constitui violação dos direitos autorais (Lei nº 9.610/1998).

INFORMAÇÕES E CONTATO

Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas Bahia – SEBRAE/BA
Unidade de Gestão do Portfólio – UGEP
Rua Horácio César, 64 – Bairro Dois de Julho
CEP: 40.060-350 – Salvador / BA
Tel.: (71) 3320-4436

Presidente do Conselho Deliberativo Estadual

Carlos de Souza Andrade

Diretor Superintendente

Jorge Khoury

Diretor Técnico

Franklin Santana Santos

Diretor Administrativo e Financeiro

José Cabral Ferreira

Unidade de Gestão do Portfólio (UGEP)

Norma Lúcia Oliveira da Silva
Leandro de Oliveira Barreto

Analista

Viviane Canna Brasil Sousa

Projeto Gráfico, editoração e revisão ortográfica

Yayá Comunicação Integrada

www.sebraeatende.com.br **0800 570 0800**



SebraeBahia

SUMÁRIO

Potencialize o seu negócio através da presença digital

4

Checklist da criação do site

5

Check list das redes sociais

7

Check list da presença no Google

9

Dicas para fortalecer sua presença digital

10

Ferramentas digitais gratuitas e perfeitas para pequenas empresas

11

Conclusão

14

POTENCIALIZE O SEU NEGÓCIO ATRAVÉS DA PRESENÇA DIGITAL



É muito comum pequenas empresas confiarem apenas em formas tradicionais para realizar seu marketing. Não há nada de errado na realização de campanhas de marketing tradicional, mas, para realmente ser conhecido e ter credibilidade no mundo de hoje, você precisa ter presença digital.

Montamos esse material para fazer um checklist da presença digital para pequenas empresas. Não há regras, apenas sugestões, e indica o passo a passo básico para você começar a entender melhor as plataformas, entrar nas que mais se assemelham a seu negócio e alcançar novos patamares com seu marketing. Aqui você vai ver o que é preciso para criar um site, se estabelecer nas redes sociais e conseguir visibilidade no Google, a principal ferramenta de buscas de conteúdo digital do mundo. Também separamos dicas para se fortalecer no ambiente digital e selecionamos algumas ferramentas gratuitas que podem te ajudar a otimizar seus conteúdos na rede, tudo para que você possa começar um caminho digital e lucrativo ainda hoje.*

*<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/ac/artigos/marketing-digital-para-sua-empresa,6574a3b5a238d610VgnVCM1000004c00210aRCRD>

CHECKLIST DA CRIAÇÃO DO SITE



Ter um site dá mais credibilidade ao seu serviço ou produto e permite que as pessoas o encontrem na internet, podendo fazer comparações de preços e qualidade. Os primeiros passos para criar um site são:

Escolher e contratar uma plataforma (sugerimos o Wordpress pela praticidade) ✓

Escolher o nome do domínio ✓

Comprar um domínio ✓

Assinar uma hospedagem ✓

Configurar e-mail profissional ✓

Integrar o domínio à conta do WordPress ✓

Escolher um template ou desenvolver um design para o site ✓

Criar um blog ✓

Instalar plug-ins ✓

Saiba: o blog não é mais um diário virtual, e sim uma ferramenta importante para disseminar conteúdo relevante e, com o volume de informações, ter mais chances de ser bem ranqueado no Google. Por isso, se você não souber, ainda, trabalhar com marketing de conteúdo, contrate um profissional especializado para essa finalidade. A longo prazo, o blog faz toda a diferença nos resultados.

Além disso, pesquise sobre os plug-ins adequados ao seu site. O Wordpress disponibiliza uma gama de gratuitos ou pagos, de acordo com as necessidades de cada empresa. Alguns genéricos sugeridos são os que fazem levantamento das técnicas de SEO, otimização de tamanho de fotos e edição simplificada de texto.*



*<https://m.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline/como-criar-um-site-para-sua-empresa,b3e0b8a6a28bb610VgnVCM1000004c00210aRCD>

CHECK LIST DAS REDES SOCIAIS



Ao contrário do que muita gente pensa, a presença digital não pode ser pautada pela criação de perfis em todas as redes sociais. É preciso ter estratégia e saber qual tipo de conteúdo será postado em cada uma, e se sua utilização realmente tem a ver com o seu público.

Por isso, não estipule sua presença digital sem antes:

Definir objetivos e resultados esperados

Definir quais redes utilizar

Criar perfis nas redes

Definir tom de voz e pautas

Definir investimento em anúncios

Monitorar e analisar os resultados

Vai trabalhar com influenciadores? Uma dica para as pequenas empresas é escolher a pessoa pela autenticidade, e não pelo número de seguidores, já que o número pode ser comprado. Para encontrar o melhor nome, pesquise entre aqueles que tenham potencial de atingir diretamente o seu público. Nem sempre será a celebridade.

Além disso...

Faça um briefing detalhado sobre sua marca para que o influenciador possa criar conteúdo de acordo;

Tenha objetivos transparentes e mensuráveis;

Pense além dos posts em redes sociais, convidando o influenciador para eventos e experiências diversas que possam fortalecer a parceria e gerar mais impacto a longo prazo;

Mantenha relações duradouras com os influenciadores, oferecendo críticas construtivas e valorizando o esforço do parceiro;

Esteja sempre por dentro das tendências, dedicando um tempo para estudar novas ações e necessidades que melhorem o alcance da sua marca.*

*<https://respostas.sebrae.com.br/como-manter-uma-conta-comercial-nas-redes-sociais-checklist-e-os-sete-principais-erros/>

CHECK LIST DA PRESENÇA NO GOOGLE



O aplicativo do Google Maps é o preferido de 67% dos usuários de smartphones. Além disso, informações do mapa do Google são importadas por vários outros serviços, como Uber e Waze. E, para completar, a plataforma também conta com o Google Empresas, um aplicativo dentro da página inicial do Google que dá as principais informações do negócio a quem busca por determinada palavra-chave.

Se você quer que as pessoas certas cheguem até você precisa:

Fazer login na conta do Google Meu Negócio

Adicionar endereço

Adicionar fotos

Adicionar horário de funcionamento

Acessar insights e avaliações periodicamente

Assinar uma hospedagem para que o Google redirecione o resultado para o seu site

Vale lembrar que, nos últimos anos, o Google se dedica a dar mais visibilidade aos depoimentos de clientes, que podem ser feitas de forma rápida e gratuita, de qualquer lugar com acesso à internet. Por isso, quanto melhor você tratar seu cliente, melhor será sua nota na plataforma. Isso faz toda a diferença, já que a internet atua como um “boca a boca digital”.

DICAS PARA FORTALECER SUA PRESENÇA DIGITAL

A primeira coisa a fazer é criar um perfil de empresa, que deve ser independente do perfil pessoal do empreendedor. Não deixe de incluir seu site, endereço físico, logo da empresa e fotos que representem a marca. Quanto mais informações que ajudem os clientes a encontrar sua empresa, melhor.

Seu perfil na internet deve explicar o que a sua empresa faz, sem delongas ou detalhes. Mantenha-se objetivo e deixe o “textão” para o site.

É uma boa ideia começar com a criação de uma conta conectada aos outros perfis da sua marca, caso existam. Você pode puxar seguidores do Facebook, do Twitter ou do Tumblr por meio de sugestões que as próprias plataformas enviam aos usuários.

Entretanto, evite repetir conteúdos automaticamente. Cada rede social precisa do seu tipo de post, até mesmo quando você deseja falar sobre apenas um tema.

Depois de criar seu perfil, você pode começar a postar conteúdos. Mas, antes, garanta que você conhece bem o seu público definindo características que sejam típicas do seu consumidor ideal. O que ele lê? Do que mais gosta? Quais são seus hábitos nas redes sociais?

Você pode descobrir isso por meio de pesquisas, entrevistas e observação de dados das suas redes sociais, como o engajamento. Olhe para os clientes atuais e encontre características que se repetem entre eles.

Sabendo disso, fica mais fácil tomar decisões sobre legendas, hashtags e imagens que serão postadas. Não deixe também de manter uma linha editorial e visual para que os posts não fiquem muito diferentes entre si.



FERRAMENTAS DIGITAIS GRATUITAS E PERFEITAS PARA PEQUENAS EMPRESAS



Com a ajuda da internet você pode criar posts para redes sociais, armazenar arquivos sem o risco de perdê-los, fazer pesquisas e muito mais. Confira a seguir uma lista com as melhores ferramentas digitais para pequenas empresas e execute várias tarefas, rapidamente e sem custo.

Survey Monkey

Seu negócio deve colocar o consumidor como peça central, já que atender às suas necessidades é essencial para o seu sucesso. Buscando compreendê-lo melhor, o ideal é ouvir um pouco sobre suas características e dores. Isso pode ser feito com pesquisas online, e uma das melhores ferramentas é o Survey Monkey.

A plataforma permite a criação de questionários gratuitos com um layout agradável e fácil de utilizar. Assim, você consegue dados importantes sobre clientes e potenciais clientes sem pagar nada por isso.

Se preferir uma pesquisa de mercado mais detalhada, não deixe de entrar em contato com uma empresa especializada.

Dropbox

Manter seus arquivos seguros é muito importante, já que a perda de documentos empresariais pode gerar muita dor de cabeça. Com o objetivo de evitar problemas, utilize um serviço de armazenamento em nuvem.

O Dropbox é uma das primeiras companhias a oferecer esse tipo de serviço aos usuários, e começa com planos gratuitos.

Google Analytics

Ao fazer um site, o ideal é monitorar os dados das visitas a ele – como, por exemplo, quais são as páginas mais acessadas e se a performance geral é satisfatória.

Com o Google Analytics é possível ter acesso a esses dados e muitos outros mais, gratuitamente. Com o código fornecido pela plataforma instalada, as informações passam a ser coletadas e você consegue observar o crescimento ou retração do site com o passar do tempo.

Unsplash

Com o propósito de divulgar a sua empresa, é importante contar com apresentações bonitas. Muitos negócios se baseiam no design visando entregar uma imagem de profissionalismo e qualidade. Para complementar, é interessante ter fotos bem produzidas.

O Unsplash.com é uma plataforma que fornece imagens profissionais gratuitamente e pede apenas que, em contrapartida, você credite o fotógrafo ao utilizar seu trabalho.



Buffer

Gerenciar as redes sociais da sua empresa pode se mostrar uma tarefa complexa. Especialmente quando se está no começo, a produção para esses canais deve ser consistente. Por isso, conte com plataformas que ajudem a gerenciar e a programar posts.

Uma das melhores é o Buffer. Com ela dá para controlar seu Twitter, Facebook, Instagram, Pinterest, dentre outras redes. Além disso, é possível criar campanhas, acompanhar análises e manter o cronograma em dia.

Com o plano gratuito, é possível integrar até três contas no sistema.

Slack

Essa é uma das ferramentas mais conhecidas entre as empresas de pequeno e médio porte, ainda que também seja utilizada por grandes corporações. Trata-se de um aplicativo de mensagens específico para o gerenciamento de equipes.

Com o Slack é possível compartilhar arquivos, conversar com integrantes, gerar discussões em grupo e muito mais. Gratuito para qualquer time, permite armazenamento de até 10 mil mensagens no plano grátis.

Mailchimp

E-mail são o meio de comunicação digital mais direto entre empresas e consumidores. Esse formato de divulgação traz resultados incríveis e não pode deixar de fazer parte de sua estratégia inicial.

Com o MailChimp você cria campanhas e dispara e-mails para até dois mil usuários, no plano gratuito, com menos chance de ser considerado spam.

Como pode perceber, existem muitas possibilidades para a sua empresa conseguir se firmar com presença digital sem gastar muito na internet. Através dessas ferramentas você pode começar hoje mesmo a criar conteúdo para site, redes sociais, campanhas de e-mail e entender melhor seu público. Use todas as ferramentas indicadas sem moderação – e aproveite a rede para garimpar mais dicas e ferramentas interessantes para o sucesso da sua empresa.*

*<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/ms/artigos/ferramentas-digitais-para-o-pequeno-negocio,337701dda12df610VgnVCM1000004c00210aRCRD>



CONCLUSÃO

Nesse material tratamos dos principais itens aos quais o empreendedor deve se atentar para estabelecer a presença digital da sua empresa, além de dicas para tirar o melhor proveito das plataformas e ferramentas de trabalho interessantes.

Mas, claro, tudo o que dissemos aqui é apenas o começo. Se fortalecer na internet é um exercício diário de criação de conteúdo de qualidade e otimização das comunicações entre empresa e cliente.

A inovação pode estar em uma mudança simples de atitude, na definição de um novo processo, no aperfeiçoamento de um produto e em tudo aquilo que, de alguma forma, possa ser melhorado.

Como você viu aqui, há muitas vantagens que justificam a presença das pequenas empresas no Instagram. Você pode manter contato direto com seu público, mostrar seus produtos e serviços, falar sobre o dia a dia da empresa e muito mais, inovando dentro do seu mercado e fazendo o melhor que você pode.





Quer saber mais?
Acesse o site do Sebrae e conheça outros conteúdos.

www.sebraeatende.com.br **0800 570 0800**



SebraeBahia