



# Dicas de Marketing para Startups



# Sumário

<b>1. Crie um programa de indicação.....</b>	<b>2</b>
<b>2. Faça uma análise do mercado.....</b>	<b>4</b>
<b>3. Defina o perfil dos seus clientes.....</b>	<b>6</b>
<b>4. Foque em determinada comunidade.....</b>	<b>7</b>
<b>5. Participe de feiras e conferências.....</b>	<b>8</b>
<b>6. Faça distribuição de adesivos.....</b>	<b>9</b>
<b>7. Participe fóruns.....</b>	<b>10</b>
<b>8. Construa parcerias.....</b>	<b>11</b>
<b>9. Abrace uma causa social ou ambiental.....</b>	<b>12</b>
<b>10. Ofereça brinde aos clientes.....</b>	<b>14</b>
<b>11. Tente criar um conteúdo viral.....</b>	<b>15</b>
<b>12. Utilize as redes sociais.....</b>	<b>17</b>
<b>13. Faça diversos testes.....</b>	<b>19</b>
<b>14. Meça os resultados das suas campanhas.....</b>	<b>21</b>
<b>15. Faça o seu conteúdo ser encontrado.....</b>	<b>23</b>
<b>16. Utilize e-mail marketing.....</b>	<b>25</b>
<b>17. Crie objetivos e metas.....</b>	<b>27</b>
<b>18. Construa materiais relevantes.....</b>	<b>28</b>
<b>19. Produza conteúdos diversificados.....</b>	<b>30</b>
<b>Conclusão.....</b>	<b>31</b>



O marketing para startups é uma atividade fundamental para garantir um crescimento promissor e satisfatório em meio a um mercado repleto de desafios a serem superados.

Para obter sucesso, é preciso unir a motivação ao conhecimento. Além disso, alguns recursos devem ser constantemente utilizados para que a marca consiga alcançar autoridade no negócio.

Esse processo demanda muita criatividade por parte dos gestores. Afinal, as startups são reconhecidas pela capacidade de inovação e autenticidade.

Assim, elaborar estratégias de marketing para as startups é uma atividade que, também, requer uma postura inovadora. O objetivo é realizar campanhas cada vez mais promissoras.

Afinal, os procedimentos elaborados terão a capacidade de direcionar todas as ações das startups, no intuito de alcançar o reconhecimento dos clientes.

É preciso considerar que nem todas as marcas desfrutam de grandes verbas para elaborar as estratégias de divulgação. Essa realidade reforça ainda mais a necessidade da implementação dos conceitos de inovação e criatividade.

Esses recursos podem fazer a sua startup alcançar um sucesso que nunca seria obtido por meio de campanhas realizadas com grandes volumes de verba e pouco teor criativo.

Por isso, é realmente necessário pensar “fora da caixa” e manter o foco nas estratégias inovadoras e promissoras.

Você quer saber as melhores formas de trabalhar o marketing para as



startups? Então, leia este e-book até o final e conheça 19 dicas que farão toda a diferença no seu negócio. Você não vai se arrepender!

# 1. Crie um programa de indicação

O lançamento de um programa de indicação pode ser um grande diferencial nas estratégias de marketing para as startups.

Para melhor desempenhá-lo, é necessário conhecer o marketing de indicação. A atividade pode ser compreendida como uma prática de gerar vendas por meio dos clientes.





Quando os clientes estão satisfeitos, a indicação de determinado produto ou serviço tende a acontecer de forma natural.

Dessa forma, se o cliente realizar a indicação, há maiores chances da marca conquistar novos consumidores.

Essa estratégia de marketing é muito eficiente, pois permite que o cliente seja o grande divulgador do serviço ou produto de determinada empresa.

No Brasil, o marketing de indicação é utilizado com pouca frequência pelas startups. Entretanto, a baixa incidência não diminui o grande potencial estratégico existente na sua prática.

Muito pelo contrário, é comum que os consumidores demonstrem grande confiança nas recomendações realizadas por amigos ou familiares.

Inclusive, essa estratégia poderá fornecer resultados mais promissores do que qualquer outra campanha de marketing para as startups.

Por qual motivo? Porque as pessoas tendem a confiar na palavra dos amigos e dos parentes. Dessa forma, se há uma indicação por parte deles, é provável que o produto ou serviço seja, realmente, bastante eficaz.

Com base nisso, tente elaborar um programa de indicação. Ele poderá ajudar a alavancar as vendas da sua startup.





## 2. Faça uma análise do mercado

A análise do mercado é uma tarefa fundamental e indispensável para todas as startups que almejam obter sucesso na empreitada.

Assim, sem ter o total conhecimento do nicho de mercado, será impossível estruturar uma estratégia eficiente de marketing para as startups.





Os gestores devem buscar conhecimentos a respeito de vários aspectos, tais como:

- **Concorrência.**
- **Comportamento do consumidor.**
- **Pontos fracos.**
- **Pontos fortes.**
- **Tendências.**

Essa análise fornecerá informações fundamentais para serem utilizadas na etapa de planejamento da campanha.

Além disso, os gestores conseguirão ter uma noção sobre os critérios mais importantes, visando um crescimento saudável.

O conhecimento sobre o mercado auxilia na diminuição dos custos, pois proporciona uma visão ampla sobre os mecanismos que devem ser utilizados na busca por um diferencial competitivo.





## 3. Defina o perfil dos seus clientes



Uma das dicas mais importantes consiste na definição do público-alvo. Essa etapa é uma das mais importantes para todos os tipos de negócios.

É preciso conhecer o perfil do cliente para compreender a melhor maneira de atender as suas necessidades ou oferecer as soluções adequadas.

Por isso, as startups devem ter um estudo aprofundado das características e comportamentos do público que almeja alcançar.

Com base nesses conhecimentos, as estratégias de marketing serão mais eficazes, pois será possível adequar a oferta de bens e serviços às expectativas dos clientes.

Esse estudo ajudará a compreender os critérios que devem ser utilizados na busca pelo processo de fidelização.

Outra vantagem é a utilização de uma abordagem mais atrativa. Assim, o processo de comunicação ganhará maior eficácia.

Com base nesses aspectos, é possível compreender que conhecer o perfil do cliente já é, por si, uma estratégia de marketing para as startups.





## 4. Foque em determinada comunidade



Essa dica tem muita ligação com a descoberta do perfil do cliente. Então, após analisá-lo, busque alcançar uma comunidade específica.

Com base nisso, elabore um conteúdo altamente segmentado. Se você seguir essa dica, a sua startup conquistará um retorno cada vez maior.

Em vez de perder tempo construindo conteúdos para todos os grupos, procure chamar atenção de apenas um.

Nesse aspecto, quanto mais segmentado for o material, maior será a chance de crescimento em meio a essa comunidade.

Inicialmente, procure popularizar a sua marca em meio a essa comunidade. Em seguida, se o mercado oferecer oportunidade, amplie o seu negócio.

Não esqueça que grandes empresários já foram donos de pequenos empreendimentos. Outro detalhe: não duvide do poder das pequenas comunidades.

A internet vem promovendo muitas mudanças. Uma delas consiste em dar voz a essas pessoas. Pense nisso!



## 5. Participe de feiras e conferências

A participação em eventos como feiras e conferências pode representar um grande diferencial para a sua startup.

Nesses espaços sempre circula um número elevado de pessoas. Com base nisso, a sua marca poderá conquistar uma quantidade expressiva de seguidores.

Além disso, as feiras e as conferências costumam ser ambientes frequentados por diversos influenciadores. Esse fato pode impactar a sua marca? De que forma? Analise!

Busque informações sobre eventos que estão para acontecer na sua cidade ou em alguma região próxima.

Mas não se prenda ao mundo físico. Analise a possibilidade de participar dos encontros virtuais. Eles podem conectar a sua marca com pessoas espalhadas por diversas regiões do Brasil.

Lembre-se! A internet não tem fronteiras. Você poderá levar o nome da sua startup para outros países e, quem sabe, ampliar o seu mercado de atuação.

Portanto, enxergue as feiras e conferências como uma estratégia de marketing para as startups.

Esses encontros poderão proporcionar novas descobertas, ampliando, assim, a visão de negócios da sua empresa.





## 6. Faça distribuição de adesivos

A ideia pode parecer um pouco ultrapassada nos dias atuais, mas acredite: a distribuição de adesivos ainda é uma ótima estratégia de marketing para as startups.

Esse recurso pode aumentar, esporadicamente, a base de seguidores da sua empresa. Posteriormente, eles poderão se tornar clientes potenciais.

Por isso, não despreze a ideia de distribuir adesivos gratuitamente. Esse investimento poderá trazer ótimos resultados para a sua marca.





## 7. Participe de fóruns

Os fóruns são uma ótima estratégia de marketing para as startups. Por meio deles, as empresas podem conquistar maior visibilidade.

Se a sua marca tem o intuito de atingir pessoas dispostas a compartilhar determinados produtos ou serviços, encontre alguns usuários que realizam postagens em fóruns com temática similar.

Se possível, busque uma pessoa com considerável potencial de influência. O retorno poderá ser maior.

Essa estratégia de marketing é muito poderosa e pode proporcionar muitas vantagens para sua startup.

Tenha sempre em mente que os fóruns devem debater temáticas voltadas à natureza do seu produto ou serviço.

Observe o tom do discurso e, baseando-se nele, tente construir soluções para esse debate. Depois disso, promova a conclusão. A sua marca poderá ser fortemente impactada.





## 8. Construa parcerias

Se a sua marca precisa conquistar maior número de seguidores, a busca por parcerias pode ser uma ótima forma de construir o marketing para as startups.

Para isso, a empresa parceira deverá ter uma base de seguidores maior, se comparada com a sua.

Faça um estudo e entre em contato com algumas empresas. É provável que muitas estejam aptas a abraçar o seu projeto.

Ambas as partes poderão alcançar resultados satisfatórios, pois as vantagens das parceiras nunca se configuram em um retorno unilateral.

Assim, todas as partes envolvidas sairão ganhando e a sua startup conseguirá ampliar o número de seguidores nas redes sociais.





## 9. Abrace uma causa social ou ambiental



Relacionar o produto ou serviço a uma causa socioambiental é uma das melhores estratégias de marketing para as startups.

Essa prática ajuda a estabelecer um melhor posicionamento de muitas marcas no mercado. Com base nisso, busque conhecimentos sobre o marketing socioambiental e descubra de que maneira a sua startup poderá praticá-lo.

Tomando como base essa disciplina, muitas empresas vêm realizando ações sociais e ambientais, atendendo diversos grupos que têm as suas vidas transformadas positivamente por essas atividades.

Como resultado, essas empresas vêm conquistando maior credibilidade perante a sociedade.



É importante considerar que, atualmente, os consumidores apresentam uma postura totalmente consciente.

O que isso quer dizer? Que as pessoas tendem a valorizar as marcas que promovem ações sociais e ambientais. Essa realidade é apontada nos resultados de diversas pesquisas.

E acredite: esse movimento não tem volta. O marketing socioambiental é uma tendência que crescerá cada vez mais. Afinal, quem ainda não compreendeu a importância da sustentabilidade?

Essa atividade vem causando muitos impactos positivos nas comunidades e na natureza. Entre eles estão:

- **Recuperação de espécies ameaçadas.**

- **Reflorestamento.**

- **Combate a fome.**

- **Igualdade de gênero.**

- **Reciclagem**

- **Luta contra o feminicídio**

Esses são apenas alguns exemplos. Também existem outras ações importantes praticadas por diversas empresas que adotaram essa forma de marketing.



Então, estude essas questões e analise de que maneira a sua startup poderá assumir uma postura socioambiental. Esse comprometimento pode ser uma grande estratégia de marketing para as startups.

## 10. Ofereça brinde aos clientes



O brinde é um recurso que continua em alta. Ele estimula o público a comprar determinado produto ou serviço de uma marca.

Experimente oferecer um brinde para recompensar cada cliente que adquirir um produto da sua startup.

De fato, essa ideia requer um investimento financeiro da empresa. Entretanto, o retorno compensará, pois os clientes amam receber um mimo. A tendência é que eles efetuem novas compras.





Dessa forma, a distribuição de brindes é uma ótima ferramenta para ser utilizada no marketing para as startups.

O brinde não precisa ser, necessariamente, um objeto. Pense no campo de atuação da sua empresa.

Algumas entidades oferecem cursos como brinde. Também existem aquelas que fornecem ingressos para determinados eventos.

Analise as possibilidades da sua startup e trabalhe, junto a isso, o seu potencial de criatividade. Com certeza, você encontrará um brinde ideal para os seus clientes.

## 11. Tente criar um conteúdo viral





A sua startup tem o objetivo de conquistar um grande volume de tráfego durante a divulgação do produto ou serviço?

Então, tente produzir um conteúdo viral. Pode não ser uma tarefa fácil, mas para chegar a esse resultado, experimente analisar os recursos utilizados nos conteúdos que caíram, repentinamente, nas graças do público.

Não restrinja a sua análise a unicamente a um material. Estude vários. Observe se há alguma semelhança entre eles.

Já podemos começar por uma grande dica: você já reparou que a maioria dos vídeos que viralizam carregam um conteúdo engraçado? Isso mesmo! As pessoas gostam de rir. Provavelmente, os seus clientes também.

Pense em algo descontraído. Experimente gravar um vídeo explicativo sobre o seu produto, mas coloque nele uma pitada de humor.

Essa receita já funcionou perfeitamente para várias startups. De repente, o próximo vídeo a viralizar pode carregar o logotipo da sua marca.

A viralização é uma ótima estratégia de marketing para as startups, pois permite um reconhecimento de forma imediata e massiva.





## 12. Utilize as redes sociais



As redes sociais devem ser utilizadas por todas as empresas que almejam elaborar estratégias de marketing eficientes.

Hoje em dia, grande parte das pessoas está presente nesses espaços virtuais que tendem a crescer cada vez mais.

Com as startups o processo não é diferente. Provavelmente, grande parte dos clientes são usuários constantes das redes sociais.

A sua empresa não pode perder essa oportunidade, correto? Dessa forma, as redes sociais funcionam como fortes canais de marketing para as startups.

Elas são capazes de impulsionar o processo de vendas, proporcionando a possibilidade de engajamento e crescimento da marca.



Se o público da sua startup for jovem, provavelmente utilizará diversas redes sociais. Mas os gestores não devem se prender a esse fato, pois essas plataformas vêm registrando a crescente presença de um público mais velho.

Com base nessas informações, as redes sociais devem ser utilizadas, independentemente da faixa etária definida no perfil do cliente.

Elas fornecem grandes oportunidades para as startups que desejam divulgar seus produtos e serviços, proporcionando autoridade e audiência.

Quais redes sociais devem ser utilizadas? A escolha vai depender do tipo de público que a sua marca almeja alcançar.

Procure descobrir quais são as plataformas digitais mais frequentadas pelas pessoas que gostam de consumir os produtos ou serviços oferecidos pela sua startup.

A descoberta fornecerá a resposta para essa questão. Então, após criar o perfil da marca nas redes sociais, invista em materiais de divulgação e promoção.

Elabore uma estratégia de marketing eficiente e aguarde os resultados. É provável que a sua startup conquiste novos clientes e, conseqüentemente, uma boa posição no mercado.





## 13. Faça diversos testes



É importante fazer alguns testes até acertar a melhor forma de realizar as campanhas. Essa prática é muito comum e fornece grandes resultados para as ações de marketing na sua startup.

Alguns testes podem ser feitos, até mesmo, em relação às cores dos materiais. Sendo assim, imagine uma campanha veiculada com um post de cor azul.

Para realizar o teste, é natural que o mesmo post tenha a coloração vermelha na próxima etapa de divulgação.

Dessa forma, ao analisar os resultados, será possível perceber quais materiais proporcionaram maior conversão ou engajamento.

Para obter resultados satisfatórios, é necessário realizar diversos testes nas suas campanhas. Muitas vezes, as modificações podem ser singelas, mas elas devem se dispor a testar até mesmo os pequenos detalhes.



Esses testes proporcionam aos gestores a captura de um conhecimento empírico, ou seja, eles conseguem obter as informações por meio da experiência proporcionada pela situação.

Com base nessas análises, a startup obterá informações fundamentais sobre o comportamento do cliente. Esses dados fornecerão novos parâmetros que poderão estabelecer o sucesso nas futuras campanhas.

Esses testes são fundamentais, pois fornecem conhecimentos que vão além dos aspectos capturados pelas ferramentas. Assim, as informações podem ser convertidas em inteligência de mercado, ajudando a alavancar as vendas da sua startup.





## 14. Meça os resultados das suas campanhas



Medir os resultados das campanhas é uma estratégia capaz de identificar o melhor caminho a ser traçado na elaboração do marketing para as startups.

Nessa etapa, é possível conhecer a taxa de engajamento, conversão e cliques, entre outras ações importantes efetuadas pelos clientes.

Essas atividades são os indicadores de performance das ações de marketing digital realizadas pela sua startup. Por meio delas, é possível fazer a mensuração dos resultados de todas as ações que foram elaboradas na etapa do planejamento.

Essas métricas indicam quais procedimentos devem ser continuados e quais devem passar por uma reestruturação. A análise deve ser constante, pois ela evitará que os gestores empenhem tempo e dinheiro em atividades que não fornecerão bons resultados.



Antes de realizar uma nova campanha, será necessário estabelecer as metas, os objetivos, os indicadores de performance e as métricas da atividade. Acompanhe esses números constantemente e realize alterações todas as vezes que elas forem necessárias.

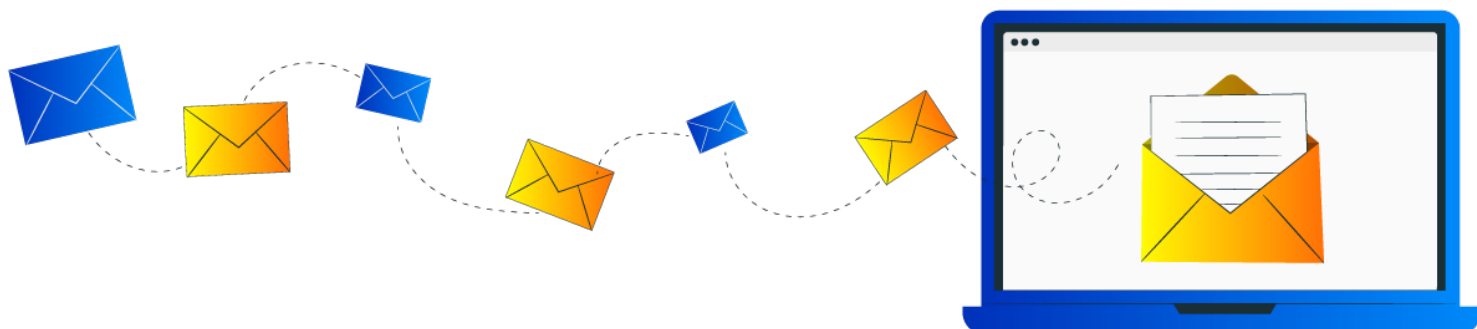
Esses procedimentos estabelecem uma melhora considerável nas estratégias de marketing para as startups. Por isso, é muito importante que a sua empresa mantenha um foco nessa questão.

Para o resultado ser satisfatório, é importante descartar as métricas de vaidade. A única funcionalidade delas é ampliar o ego das empresas, mas não agregam valor para a marca.

Assim, os números fornecidos por elas não têm parâmetros para a conversão em resultados promissores.

É preciso ter em mente que uma quantidade significativa de curtidas nem sempre indica o sucesso nas vendas de determinado produto ou serviço.

A busca pela conquista de novos clientes e processos de venda pode ser mais importante do que um número expressivo de curtidas que não agregará valor para a sua startup.







## 15. Faça o seu conteúdo ser encontrado



A produção de conteúdo de qualidade é uma atividade fundamental para o crescimento de uma startup mas, como fazer o público ter conhecimento desse material?

Afinal, sem o reconhecimento dos clientes todo o esforço e investimento seriam desperdiçados de uma maneira frustrante, certo?

Para evitar esse tipo de problema, é recomendado investir na otimização dos conteúdos publicados. Assim, a sua startup conseguirá melhor ranqueamento por meio das técnicas de SEO que podem ser implementadas no site ou blog empresarial.



Difícilmente uma estratégia de marketing para as startups será eficaz se os conteúdos não forem otimizados de acordo com os mecanismos de busca dos navegadores sendo que o mais popular deles é o Google.

Quando as estratégias de marketing mantêm o conteúdo amigável aos motores de busca dos navegadores, a sua startup consegue alcançar um posicionamento melhor em relação às buscas orgânicas.

A otimização ajuda a despertar o interesse do público, pois proporciona maior volume de tráfego e engajamento, ampliando a possibilidade de sucesso nos negócios da startup.





## 16. Utilize e-mail marketing



Muitas pessoas acreditam que o e-mail é uma forma de comunicação empresarial ultrapassada, tendo em vista a explosão das novas tecnologias que trouxeram muitas facilidades.

Mas, na realidade, esse pensamento está equivocado. O e-mail ainda é um canal de diálogo muito eficiente.

Ele proporciona uma comunicação pessoal e direta com os clientes, configurando-se em uma forte estratégia de marketing para as startups.

Uma boa opção é a construção de Landing Pages no intuito de captar diversos e-mails. Assim, a sua startup poderá oferecer o envio de materiais gratuitos em troca da obtenção do contato dos clientes.

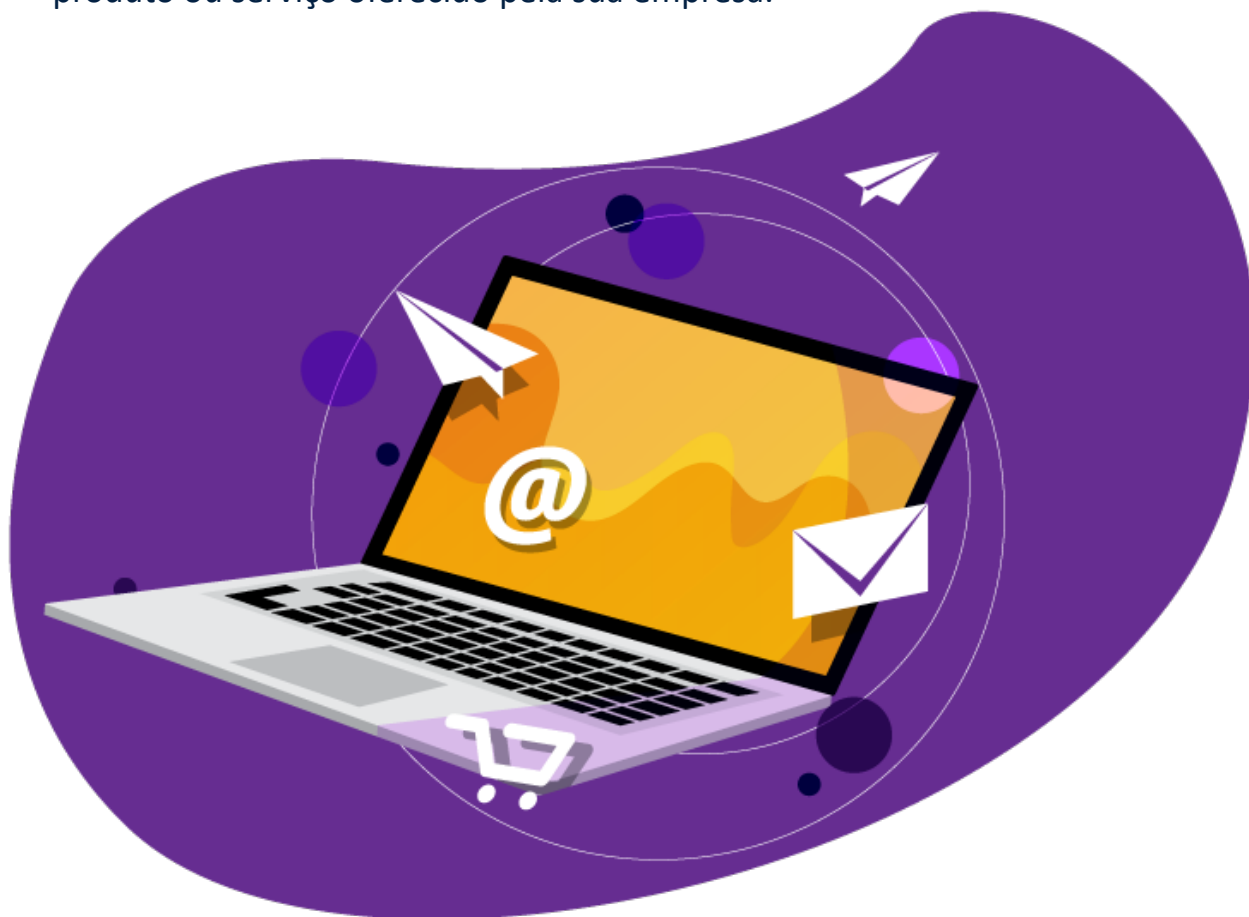


Alternativa muito eficiente é a assinatura de newsletter para ampliar a base de e-mails da sua startup.

Então, após capturar as informações necessárias, elabore um conteúdo de qualidade para ser anexado no e-mail marketing da sua startup, mas tome cuidado para não exagerar na quantidade de envios e “massacrar” o cliente com disparos em grandes volumes.

Diante do envio exagerado de e-mails, algumas pessoas esboçam atitudes prejudiciais a sua marca, como o cancelamento da inscrição.

O fato poderá acarretar na possível desistência da compra de um produto ou serviço oferecido pela sua empresa.





## 17. Crie objetivos e metas



É importante elaborar os objetivos e as metas a serem alcançadas com base em estratégias sólidas e promissoras. Eles podem ser a curto, médio ou longo prazo.

Os objetivos devem ser traçados levando em consideração a realidade da sua startup. Por isso, não construa metas que não poderão ser alcançadas. Para traçá-las, analise as informações de mercado e a tendência de consumo demonstrada pelo público.

Dessa forma, a sua startup conseguirá construir os objetivos em meio a um terreno promissor e a equipe mostrará maior motivação de trabalho.

É fundamental compreender que as boas definições das metas funcionam como um estímulo para a realização de investimentos prósperos, pois apontam para a elaboração de uma campanha de sucesso.



## 18. Construa materiais relevantes



A produção de conteúdos é uma das etapas mais importantes da estratégia de marketing para as startups.

Mas essa etapa está muito além de escrever sobre determinado tema ou construir um design esteticamente harmonioso.

O conteúdo deve conter diversas técnicas importantes, apresentando um grande potencial para despertar o interesse do público.

Por meio da publicação dos conteúdos, as startups conseguem se aproximar do cliente, aumentando a atividade de engajamento.

Por isso, é importante que os materiais sejam bem elaborados e que carreguem o conceito de relevância.



Uma dica importante, consiste na produção de materiais explicativos capazes de fornecer uma solução para os possíveis problemas enfrentados pelos clientes. Assim, a sua startup deve mover esforços para construir conteúdos estratégicos e dinâmicos.

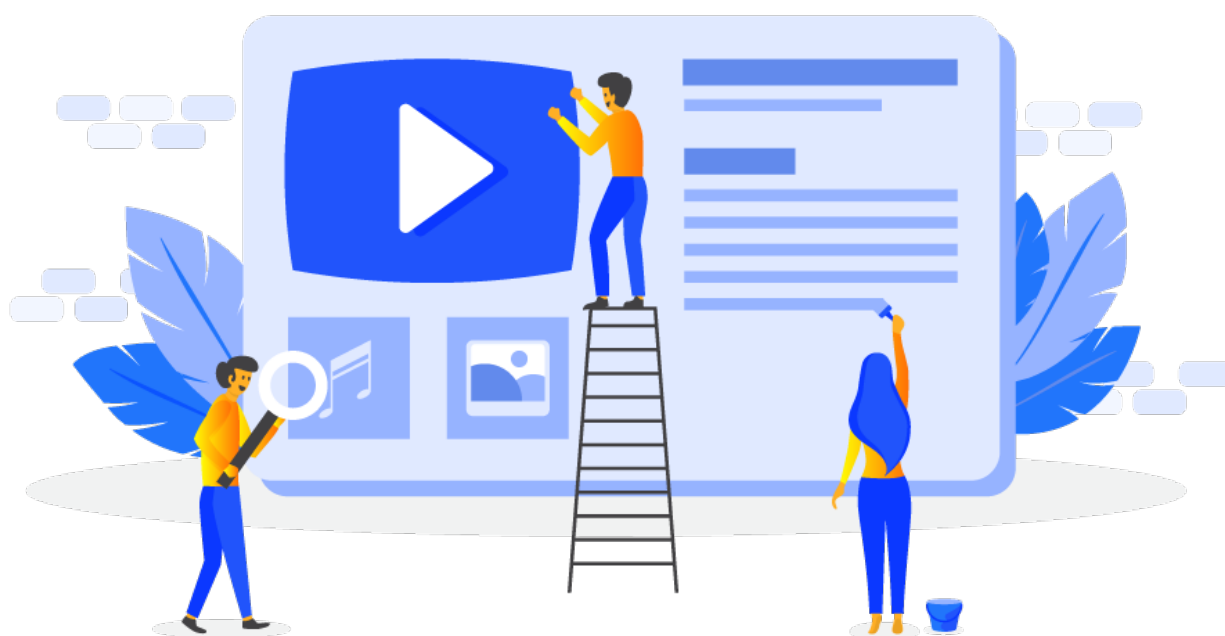
É importante ter atenção em relação à linguagem que será utilizada, pois, o processo de comunicação será essencial para abrir novas possibilidades de mercado.

Com base nisso, evite utilizar palavras difíceis ou extremamente técnicas. Adote uma forma de diálogo de fácil compreensão. Assim, as chances de sucesso serão maiores.





## 19. Produza conteúdos diversificados



A produção de conteúdos diversificados pode proporcionar muito sucesso para a sua startup. Para isso, observe os diversos formatos existentes e defina uma estratégia de marketing eficiente.

Elabore conteúdos para as redes sociais, blogs, sites, infográficos, e-books, vídeos e imagens, entre outros tipos de materiais que podem proporcionar o sucesso para a sua marca.

A diversidade de conteúdos é uma estratégia de marketing muito boa para as startups, pois proporciona maior visibilidade no mercado.





## Conclusão



Várias estratégias de marketing para as startups podem ser utilizadas na busca pelo crescimento no mercado.

É importante planejar as ações com bastante conhecimento e criatividade. Dessa forma, as chances de sucesso se tornarão mais visíveis.

Se a sua marca está começando do zero e almeja conquistar seguidores, experimente produzir conteúdos relevantes e apresente para o público as vantagens do seu produto ou serviço.



Se a sua startup já apresenta experiência de mercado, foque cada vez mais em ações capazes de estabelecer um crescimento saudável. Pense em novas estratégias, pois elas podem apontar para novos horizontes.

Independente do tamanho da sua empresa, estude a possibilidade de oferecer algo novo. Invista também nos itens promocionais. Os clientes sempre estarão dispostos a recebê-los.

Pense na realização de campanhas online e offline. Elabore bons materiais de divulgação. E vai uma ótima sugestão: aposte nos vídeos. Esse formato vem crescendo muito e carrega maior possibilidade de viralização se comparado aos outros tipos de conteúdo.

Não esqueça de acompanhar o movimento do mercado. Esse acompanhamento ajudará os gestores a elaborarem as melhores estratégias de marketing para as suas startups.





[www.sebrae.com.br](http://www.sebrae.com.br) | 0800 570 0800

