

5 casos de sucesso no Digital para MPEs

DISTRITO
DIGITAL 

Toda empresa tem o direito de **ser encontrada online**

atualizado em 13/08/2021

SUMÁRIO

CONHEÇA SEU EBOOK

Entenda quais assuntos serão abordados no ebook

COM QUEM APRENDEREI

Conheça o professor que montou este material

1. PLANEJAMENTO

O primeiro passo para ter sucesso no Digital

2. DEFINIÇÃO DE CANAL

Em qual canal você deve investir: Google ou Redes Sociais

3. CASOS DE SUCESSO

Confira 5 casos de sucesso criados pela nossa rede

4. ANÁLISE DE RESULTADOS

Como medir os resultados de uma campanha

5. DICAS EXTRAS

Dicas de como utilizar Conversão e WhatsApp

CONHEÇA SEU EBOOK



O mercado vem se transformando cada vez mais rápido e é preciso estar por dentro do Digital para continuar crescendo. No ebook sobre 5 casos de sucesso no Digital você ampliará seu conhecimento sobre o que é necessário para ter sucesso na Internet. Este ebook pretende apresentar as principais características e estratégias que o mercado já utiliza, de tal modo que os leitores no final da leitura sejam mobilizados em suas atitudes e condutas para desenvolverem e aplicarem o conhecimento de forma prática em suas atividades, negócios e na sua carreira.

COM QUEM APRENDEREI?



CESAR MARCONDES

O EMPRESÁRIO QUE É SINÔNIMO DE GERAÇÃO DE LEADS
E RESULTADOS PARA NEGÓCIOS

César Marcondes possui mais de 19 anos de atuação destacada no mercado digital e sistemas, é fundador da agência Otimize e da franquia Distrito Digital.

É profissional certificado Google Ads desde agosto de 2012 e já gerenciou mais de 610 campanhas de marketing digital.

Palestrante de Vendas e Marketing Digital para entidades públicas e privadas como Senac, ACIRP, CIESP e SEBRAE.



CESAR MARCONDES



@cesarpmarcondes

PLANEJAMENTO



O primeiro passo antes de investir no Marketing Digital é montar um Planejamento.

O planejamento deve ser realizado com as principais pessoas envolvidas na empresa, como o setor de Vendas e Marketing.

Se a empresa for pequena, convide todos os colaboradores. O planejamento de marketing digital deve ser algo simples e rápido de ser adotado.

Sugerimos adotar as seguintes perguntas para montar seu plano de ação.

➤TAREFA: MONTAR UM PLANO DE MARKETING

1) Qual é o objetivo da campanha: Divulgação? Geração de Leads? Institucional?

2) Quem é o seu público alvo? Sexo? Idade? Onde Mora? Escolaridade? O que gosta de fazer?

3) Quais os argumentos de vendas a serem usados? Garantia de X anos? Frete Grátis? Orçamento sem Compromisso?

4) Quais as ferramentas que serão usadas?
Dica extra: monitorar o resultado sempre.

DEFINIÇÃO DO CANAL



Com o Planejamento definido, o segundo passo é analisar qual canal é o melhor para o seu negócio.

Pela experiência de 9 anos com Marketing Digital e com base nas pesquisas de mercado temos as seguintes características dos canais.

REDES SOCIAIS

Para produtos ou serviços que são escolhidos por impulso. A pessoa será atraída pela novidade, pela curiosidade ou por ver alguém utilizando ou recomendando.

Por exemplo, promoção no restaurante XYZ em uma data específica ou algum lançamento de prato novo.

GOOGLE

Para produtos ou serviços que há uma necessidade. Ou seja, as pessoas estão buscando por uma solução e buscam no Google por uma resposta.

Ponto de atenção: em média 30% das pessoas clicam nos anúncios, assim é essencial que sua empresa possua também uma estratégia de busca orgânica. [Conheça o nosso produto landing page otimizada.](#)

Caso 1 – Corretor de Imóveis

Corretor de Imóveis insatisfeito com os leads gerados pela incorporadora nos procurou buscando uma solução.

Fizemos um modelo de campanha que não surtiu efeito. Então foi criado um novo modelo do tipo Geração de Cadastros, o que gerou 9 clientes interessados.

Com base na metodologia própria DAVI, cliente obteve retorno do investimento.

+ detalhes visite o nosso site:

<https://distritodigital.app/casos-de-sucesso/caso-de-sucesso-em-marketing-digital-para-corretor-de-imoveis/>

2 chamadas no WhatsApp
9 leads qualificados
Investimento: R\$ 150 mídia



Caso 2 – Loja de Vinhos

Empresário de uma Enoteca próximo ao Centro da cidade de São José do Rio Preto buscava ajuda para divulgar melhor alguns rótulos e gerar um volume maior de vendas.

Com a adoção da Landing Page no guia (Mini Site) e a possibilidade de uso de Ofertas foram realizadas ações de visitas no site e também campanha do tipo Mensagens com mais de 327 cliques no Whats. As campanhas mostraram que não há uma receita pronta para ter sucesso . É preciso testar e medir para ter resultados.

+ detalhes visite o nosso site:

<https://distritodigital.app/casos-de-sucesso/caso-de-sucesso-em-marketing-digital-para-aparelho-auditivo/>

327 cliques no Whats
+ de 340 visitas no site
Investimento: R\$ 300 mídia



Caso 3 – Aparelho Auditivo

Empresária na área de Aparelho Auditivo buscava por novos clientes e divulgar melhor o negócio, frente a novos concorrentes na cidade.

Sugerido a criação da Landing Page no guia (Mini Site) devido a forte indexação nas buscas do Google, e enquanto não há indexação, sugerido a criação de campanha no Google Ads (Link Patrocinado). Com a ação realizada a empresa recebeu mais de 12 mensagens no WhatsApp em 30 dias, alguns tornando-se novos clientes.

+ detalhes visite o nosso site:

<https://distritodigital.app/casos-de-sucesso/caso-de-sucesso-em-marketing-digital-para-aparelho-auditivo/>

+ de 128 visitas no site
12 leads gerados no WhatsApp
Investimento: R\$ 300 mídia



Caso 4 – Plano de Saúde

Representante de plano de saúde buscava uma maneira mais efetiva de receber novos clientes e aumentar suas vendas.

Criamos campanhas nas redes sociais (Facebook e Instagram) com objetivo de gerar mensagens.

Cliente ficou muito satisfeito com os resultados que foram gerados com o investimento feito, mais de 16 leads gerados, renovando assim o contrato experimental de 30 dias.

+ detalhes visite o nosso site:

<https://distritodigital.app/casos-de-sucesso/caso-de-sucesso-em-marketing-digital-para-venda-de-plano-de-saude/>

16 leads gerados
6 vendas
Investimento: R\$ 300 média



Caso 5 – Indústria

Empresário na área industrial precisava de ajuda para buscar novos lojistas e representantes de kits hidrossanitários.

Como o cliente ainda está com o site em construção, sugerimos a criação de campanhas nas redes sociais (Facebook e Instagram) com objetivo de gerar leads qualificados, por isso foi usado o modelo Geração de Cadastros.

Resultados: no primeiro mês tivemos mais de 120 pessoas realizando o cadastro com real interesse em trabalhar com os produtos fabricados pela empresa.

Um número tão bom que surpreendeu a direção da empresa.

+ de 120 leads gerados
14 novos parceiros
Investimento: R\$ 300 média



ANÁLISE DE RESULTADOS



Analisar os resultados do investimento no Marketing é essencial para saber se as ações tomadas estão gerando resultados.

Assim é indicado que quinzenalmente ou mensalmente seja feito uma reunião para analisar as campanhas e as ações.

Investir sem fazer uma análise de resultados, fará com que você desconheça qual canal tem gerado melhor resultado para o seu negócio.

>>TAREFA: ANALISAR OS RESULTADOS

Solicite ao gestor de marketing ou a agencia de marketing digital os números do seu negócio e analisem juntos se as ações estão gerando resultados.

Lembrando que métricas importantes são:

- Número de leads gerado;
- Número de vendas realizadas;
- Número de WhatsApp atendidos;

Métricas como:

- Número de curtidas, seguidores ou engajamento em grande maioria são métricas de vaidade*

*termo usado no mercado para métricas sem valor.

DICAS EXTRAS

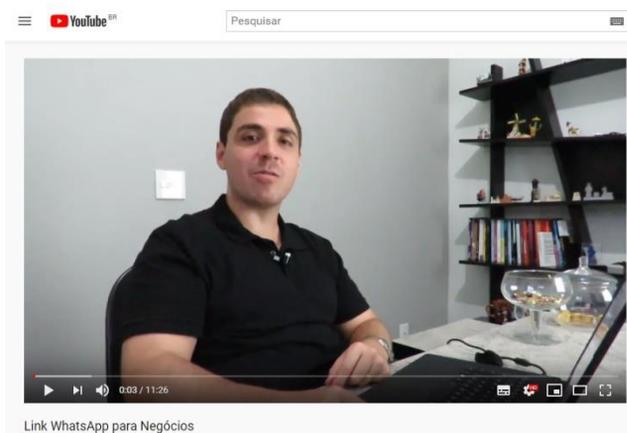


Fazer campanhas de marketing digital usando o modelo de Mensagens, Geração de Cadastros ou de Geração de Leads (Google), são modelos que costumam gerar um resultado mais rápido.

Dessa forma, aconselhamos que sempre que for criar uma campanha ou investir no Marketing Digital conte com profissionais para lhe ajudar com o código de conversão - um código usado para rastrear as visitas e as conversões apontadas no site - principalmente quando for no Google Ads (plataforma de publicidade do Google).

»TAREFA: CRIAR UM LINK BIT.LY - WHATSAPP

Crie um link de WhatsApp e divulgar na sua assinatura de e-mail, no perfil do Instagram, apresentações ou até mesmo nos anúncios. No nosso canal do YouTube nós explicamos passo a passo como criar: <https://www.youtube.com/watch?v=b7LnjlhndNY>



Chamar via Whats

AGRADECIMENTOS

Agradecemos por você ter lido nosso material e pedimos que nos dê um feedback ou consulte-nos para lhe ajudar no Marketing Digital.

Esperamos que os casos aqui inspirem você a executar ações onde você atua. Agora é agora de agir, afinal

**NINGUÉM
É RECONHECIDO
PELO QUE
QUASE
REALIZOU.**

SOBRE A DISTRITO DIGITAL



A Distrito Digital é uma franquia de Agencia de Marketing Digital que atua com soluções escaláveis e de fácil implantação para Micro e Pequenas Empresas em todo Brasil.



Todos os franqueados e colaboradores são treinados continuamente para oferecer serviços de qualidade e que tragam retorno aos nossos clientes.



- Metodologia própria DAVI;
- Empresa parceira Google desde Agosto/2012;
- Mais de 610 projetos entregues
- 19 Unidades* no Brasil para lhe atender

Conheça uma [unidade Distrito Digital](#) e conte com a nossa experiência para lhe ajudar a ser também um caso de sucesso no Digital.

 Ver Unidades

 Chamar via Whats

**número de unidades vigente em Agosto/2021.*

DISTRITO
DIGITAL

