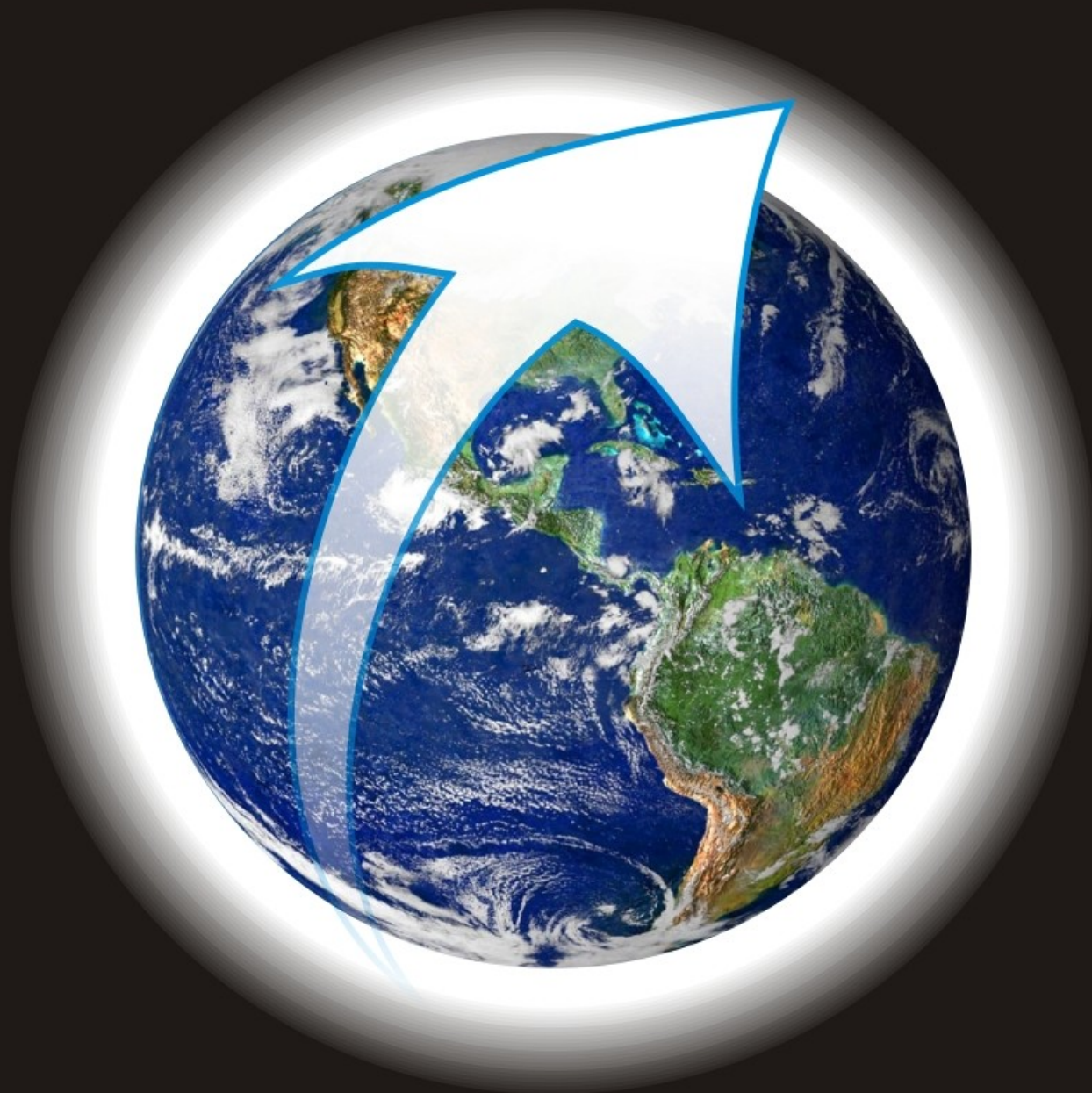


Iniciando uma Comunicação Digital na WEB em 10 etapas



1ª Edição

Autor: Carlos Delmondes – CRDSDesign – www.crdsgdesign.com www.aradeshop.com

Autor: Carlos Delmondes–CRDSDesign–www.crdsgdesign.wordpress.com • www.cursodeartesbr.wordpress.com

©Copyright, Carlos Delmondes - Todos os direitos reservados. A reprodução é permitida somente com a autorização do autor.

Iniciando uma Comunicação Digital na WEB em 10 etapas

Índice

• Conceito em Comunicação Digital	pág.03
• Parte 01 -Web Marketing ou Marketing na Internet.....	pág.03
• Parte 02 - Ferramentas de Comunicação Digital na WEB	pág.04
• Parte 03 - E-mail Marketing	pág.05
• Parte 04 - Palavras Chaves (Keywords)	pág.06
• Parte 05 - Comunidades On Line e Blogs.....	pág.06
• Parte 06 – Vídeos e Vinhetas na Web.....	pág.07
• Parte 07 - Marketing Viral e Marketing Boca a Boca.....	pág.07
• Parte 08 - Comunicação Global/Comunicação Integrada.....	pág.08
• Parte 09 - Consultoria em Comunicação Digital na WEB.....	pág. 08
• Parte 10 – Avaliando sua Comunicação Digital na WEB.....	pág.08
• Sobre o Autor	pág.09

ATENÇÃO - NOTA DE IMPORTÂNCIA:

Esta obra pode ser distribuída gratuitamente pela internet ou impressa desde que mantido os dados e informações da obra e do autor, pois os direitos autorais estão reservados ao autor desta obra. A mesma não poderá ser comercializada em forma alguma nem impressa, eletrônica ou digital sem a expressa autorização por escrita pelo autor, caso a mesma seja feita você estará sujeito às penalidades em lei de acordo com os direitos autorais reservados ao autor.

Conheça também deste mesmo autor:

**“Guia Prático de Web Marketing e Marketing Tradicional”
pelos site/blogs**

- www.crdsgdesign.wordpress.com
- www.brasilmultisite.wordpress.com
- www.brasilshopmais.wordpress.com
- www.cursodeartesbr.wordpress.com

*“Posso todas as coisas naquele que me fortalece”
Filipenses 4:13*

Ilustração de capa: Carlos Delmondes

Iniciando uma Comunicação Digital na WEB em 10 etapas

Conceito em Comunicação Digital –

Ter uma comunicação em seus produtos e serviços é uma coisa simples de se resolver, mas não significa que é fácil, pois demanda uma coisa que muitos não estão aptos, dispostos e preparados para fazer, que é o “Planejamento”, planejamento este que demanda dedicação, estratégia, paciência, análise de mercado, análise de concorrência, análise das condições internas da empresa seja financeira, profissionais e principalmente conscientização de que precisa aprender sempre sobre comunicação, principalmente em um mundo que a cada dia surgem novas tecnologias da informação e que é necessário segui-las.

Como disse é simples fazer comunicação observe primeiro se sua empresa tem uma identidade visual (identidade corporativa), esse é o primeiro passo, (se não tiver providencie uma rapidamente) uma empresa, produto ou serviço que não têm uma é a mesma coisa que uma pessoa ter nome e não ter CPF, RG e documentos pessoais. Uma vez com a identidade elaborada e implantada ou já existente análise se ela expressa a política de sua empresa em todos os sentidos, “Missão, Valores, Objetivo e o que for de necessário para transmitir o seu conceito de pensar e de se posicionar perante o mercado e a concorrência”. Com isso definido em toda sua empresa, certifique-se que isso esteja na maneira de seus sócios e funcionários se comportarem junto aos seus clientes.

Uma boa identidade visual é composta de uma Logomarca eficaz e comunicativa, isso quer dizer boa leitura e impacto visual, sem ser muito cheio de enfeites que possa prejudicar a leitura do nome da empresa ou do produto, quanto mais fácil for a leitura mais ela vai informar, ter um nome curto e simples de ler ajuda e muito.

Ainda uma programação visual dever ter Logomarca, Cartão de visita, Papel Timbrado, Folhetos Institucionais e Promocionais, Uniformes de funcionários padronizados, carros e veículos com visual (pinturas e emblemas, marcas, fones e endereços físico e virtual da empresa). Uma placa ou totem na frente da sua empresa ou porta de seu escritório, Catálogo de produtos e serviços, Rótulos, Embalagens, Sacolas, Site na internet, Loja virtual na internet se você vende produtos ou serviços, Blog, e-mail com domínio próprio, e-mail alternativo com nome de sua empresa, MSN com nome de sua empresa. E se sua empresa ou produto puder estar localizado na região aonde se encontra seu mercado consumidor, isso ira ajudar e muito. Existem mais ferramentas, mas aqui temos um resumo das principais, mas lembre-se, as demais que for utilizar devera seguir o principio básico de comunicação aqui apresentado, contrate os serviços de um Designer Gráfico ou Publicitário com uma boa formação na área, seja pela prática ou por formação técnica e acadêmica que ele ira lhe apontar os caminhos corretos.

Vale a pena lembrar que a internet por si só é um mundo a parte do mundo físico em suas formas de comunicação e mídias, mas que também segue os mesmos princípios básicos da informação, mas com a vantagem da interatividade e amplitude de alcance geográfico, suas formas de expressão e técnicas são as mais diversas, análise cada uma, se informe e decida qual vai ser a melhor que mais vai vender o seu negócio. A seguir vou detalhar mais este assunto.

• Parte 01 -Web Marketing ou Marketing na Internet –

Falar em marketing na internet é algo que se possibilita criar questões e idéias a todo o momento, pois, a internet é como um camaleão, a cada dia ela toma uma nova forma, uma nova linguagem, uma nova tecnologia e principalmente o surgimento de novos mercados tanto do lado empresa como do lado comercial. Assim sendo mostra caminhos e ferramentas das mais variadas, que qualquer um possa utilizá-la, mas é claro que você deverá estudar cada uma delas com mais afinco para saber qual destas poderá beneficiar a sua empresa e seus clientes. A própria internet está repleta de informações sobre cada uma destas ferramentas que é utilizada no marketing digital, lógico que umas mais e outras menos, umas em

Iniciando uma Comunicação Digital na WEB em 10 etapas

determinada época ou não, e a casos que se usa à totalidade deles ou pelo menos as mais conhecidas que possam trazer um benefício real ao envolvido em tempo mais rápido, ferramentas estas que são utilizadas mundialmente pelas multinacionais, e como diz o ditado “Em time que está ganhando não se mexe”, ora se as grandes empresas utilizam porque você não usa também, mas é claro que dentro de suas limitações adequando ao tamanho da sua empresa, mas com um olho no futuro da mesma. Esta é uma dica que lhe passo, fique de olho nas formas de divulgação que surgem na internet, adapta a idéia ao seu negócio e na medida do possível aperfeiçoe, pois assim você não só estará impondo novos conceitos como também a torná-los necessários as empresas, criando assim um processo duplicador de idéias e mecanismos onde todos saem ganhando.

Baseado em pesquisas que venho fazendo desde que conheci a internet em meados de 1996, quando começava a internet comercial no Brasil e na minha experiência de mais de 20 anos em comunicação gráfica e publicitária notei e observei que muitas das ferramentas tradicionais de Design e Marketing ganharam as suas versões na web, mas com uma roupagem e cara voltadas ao mundo virtual. Foram livros, revistas e artigos lidos e relidos nestes anos todos, para aqui descrever que marketing digital nada mais é do que um relacionamento direto com o seu consumidor final de maneira que ele possa interagir com você e colher benefícios com isso, e para isso você deverá utilizar as próprias ferramentas da internet, mas com os conceitos de comunicação há muito tempo criado e continua valendo até o presente momento. Provavelmente enquanto escrevo estas linhas algum gênio da comunicação e da tecnologia está lançando a suas idéias na rede a fim de melhor se aproximar de seus clientes, e é isso que você deverá fazer dia após dia, mês após mês em uma ordem crescente e constante de ações de divulgação para com o seu público alvo (mercado consumidor), sim você deverá ter claro em sua planilha de ações onde se encontra esse cliente, o perfil, a idade, as cidades, poder de consumo, cultura, acesso a internet e regiões no país em que ele se encontra quanto mais você souber sobre o seu cliente, melhor será as chances de você chegar até ele e de ele lhe dar atenção, e com isso feito de maneira organizada você perceberá as estatísticas do seu site crescendo e a sua caixa de mensagem enchendo com e-mails de clientes com dúvidas, pedidos de informações de seus produtos e serviços e automaticamente as vendas acontecendo. É claro que você não irá ficar pendurado na internet 24 horas do dia para fazer isso, pois você terá que tocar os seus negócios no mundo físico também, então em plena era da informação, você já percebeu a necessidade de se organizar e antever os fatos e reações do mercado para que assim seja constante e atual as suas ações. Se você for um empresário que tem equipes em sua empresa de TI (Tecnologia da Informação) e de Marketing, Gerência e Vendas, inclusive você, comece a elaborar rodadas de reuniões semanais ou quinzenais para discutir e fomentar idéias para ter um relacionamento mais afinado com o mundo digital, crie uma interação entre esses departamentos e mãos a obra, agora se você for do tipo de empresa “VOCÊ S.A.” você é seu próprio patrão, gerente, produção, vendedor, financeiro e marqueteiro, então passem a pensar em partes separadas essas funções, e determine horário para cada uma delas em sua agenda de trabalho diário e semanal, pois assim você poderá executar todas as tarefas de maneira eficaz, não tumultue, pois assim o seu rendimento cairá e muito, e isso reflete nas ações e conseqüentemente nos negócios, tenha em mente uma coisa você é uma pessoa só para realizar várias funções, as vezes você verá alguém ou empresa obtendo resultados mais rápidos do que você, isso as vezes provoca um sentimento de frustração e de desânimo, mas nestas horas lembre-se das metas e objetivos que você tem consigo, com seu negócio, com sua família e com seus sonhos (metas, objetivos como assim preferir). E se alguém está indo mais rápido do que você, talvez o produto dele seja de maior aceitação, ou ele tem alguém ou equipe lhe dando apoio, não importa, o que interessa é que você faça o trabalho que tem que ser feito, no mundo dos negócios não importa quem chega primeiro, o que importa é que você chegue lá, perceba que antes de você muitos já chegaram e depois de você muitos virão e chegarão lá da mesma forma.

Iniciando uma Comunicação Digital na WEB em 10 etapas

• Parte 02 - Ferramentas de Comunicação Digital na WEB –

As ferramentas abaixo é uma lista que deverá servir como ponto de apóio e de partida (não como definitiva) até porque a cada dia novas ferramentas irão surgir e você deverá adequar esta realidade constante as suas necessidades e planejamento. Aqui vamos listar a maioria delas e irei detalhar apenas duas delas, mas você poderá encontra informações completas das demais em nosso “**Guia Prático de Web Marketing e Marketing tradicional**” em nossos site/blogs:

**www.crdsgdesign.wordpress.com, www.brasilmultisite.wordpress.com,
www.brasilshopmais.wordpress.com e www.cursodeartesbr.wordpress.com**

Desenvolva para sua empresa, produtos ou serviços e aplique os conceitos de: Construção de Marca – Marketing Direto – Vendas on-line – Suporte ao Cliente – Pesquisa de Mercado – Serviços – publicação de Conteúdo e assim a lista vai aumentando, vou relacionar abaixo o que seria um resumo de plano de divulgação on-line cujo objetivo é uma divulgação em etapas desde uma prospecção até o pós venda.

Essas divulgações consistem em: **01° - Gerar Trafego no Site, 02° Construir uma lista de e-mails “Open-It” (Database de e-mails com permissão – que será sua mina de futuros rendimentos), 03° - Construir Relacionamento, (Preparando o campo para os rendimentos com o seu Database), 04° - Gerar Vendas, (Obtendo Negócios e Rendimentos com seu Data Base), 05° - Promover o Pós Venda com os novos clientes, 06° Manutenção do Sistema** acima descrito e repetir todo o processo novamente. Mas para obter êxito nestas 06 etapas você deverá utilizar de uma gama de ferramentas de comunicação, confira abaixo:

Para “**Gerar Trafego no Site**” utilize: • Palavras Chaves (keywords) com base nos buscadores, • Blog Corporativo, • Parcerias Estratégicas, • Promoção On-Line com cupons de cadastro para clientes de sites parceiros, • Links Patrocinados, • Publique Artigos em sites parceiros, • Troca de Links e Banners em sites correlatos, • Cadastre seus clientes tradicionais e pegue seus e-mails, • Tenha RSS (Cliente recebe as atualizações no seu site/blog em tempo real) em seu site ou Blog para informar notícias e novidades, Participe de Fóruns de assuntos segmentados e genéricos, • Participe de diretórios segmentados, • Participe de Redes e comunidades Sociais e ofereça benefícios para eles em seu site/blog, • Marketing Viral (a promoção do produto ou serviço se auto promove pela rede se propagando como um vírus), • Programas de Afiliados com sites parceiros. Isso tudo ajuda a levar pessoas ao seu site e muitos irão se cadastrar e ai você forma a sua “**Lista de E-mails Open-It/DataBase**”, agora vem a outra etapa a de “**Construir Relacionamento**” e “**Gerar Vendas**”: • Faça E-mail Marketing responsável, Faça pesquisa e Enquetes, tenha um sistema de CRM (Customer Relation Ship/Gerenciamento e Customização de Relacionamento) funcionando com seus clientes, Marketing One to One (um a um), uma vez que fortaleceu os relacionamentos junto aos prospects eles se tornarão clientes compradores, agora que eles compraram precisam se tornar clientes fiéis e para isso você deve utilizar-se de técnicas de “**Pós Venda**” então utilize o Marketing One to One (um a um para tratar clientes individualmente de acordo com cada cliente), o Marketing Real Time (adequação de produtos e serviços conforme levantamento e qualificação junto aos clientes), e o Marketing Social (ações de apoio a entidades sociais, não governamentais, culturais e similares desde que seja voltadas para a comunidade), Cross Média On-Line e Cross Média (mix de ferramentas de propaganda implantadas e executadas simultaneamente), e Marketing Tradicional (ferramentas tradicionais de propaganda tais como impressos, tv, rádio, mídia exterior e várias outras), estes três últimos Marketing podem ser utilizados como fortalecimento do seu negócio e “**Manutenção do seu Sistema**”, além de poder ser ferramentas que podem ser utilizadas em todo o processo a qualquer tempo, dependendo apenas de seus recursos financeiros e de seu planejamento de implantação. Uma vez que todas as etapas foram fielmente implantadas e executadas você deve “**Avaliar os Resultados**”,

Iniciando uma Comunicação Digital na WEB em 10 etapas

observar as falhas e fazer correções e novamente iniciar todo o processo novamente através de um ciclo constante, sempre com o objetivo de seu negócio crescer.

Ainda detalhando resumidamente algumas das ferramentas: **Keyword** – são palavras chaves no código fonte do site, **Banners Publicitário na internet** – propagandas animadas em sites parceiros, **Slides e Vinhetas Comerciais** (no seu site e em sites de vídeo) – animações com fotos e vídeos ou filmagens com áudio e som cujo objetivo é promover seu negócio muito usado em marketing viral, **Screen Savers** (Protetores de Tela para distribuição gratuita), **Chats** - Salas de Bate Papo em Sites diversos, **Faça Promoção Diversas e de Tempo Limitado**, Promoções do Tipo "Click Aqui" dão muito resultado e tráfego na audiência do seu site, **Mouse Pad e Brindes Personalizado**, escreva para jornalista que escrevem colunas em veículos de comunicação em massa, envie um **Press Release** (Resumo de uma possível notícia), **Second Life** – Mundo Virtual, e não esqueça do Marketing Tradicional (não falarei aqui do Marketing Tradicional, mas em nosso “**Guia Prático de Web Marketing e Marketing tradicional**” eu falo e detalho o Marketing Tradicional assim como o Web Marketing também, inclusive detalho todas as ferramentas acima comentadas, logo abaixo você pode conferir alguns itens retirados do guia como exemplo e no guia prático também segue um exemplo de modelo de “**Comunicação Global**” dividido em etapas e em anos, utilizando os dois marketing, para implementação, também falo e mostro como fazer um “**Cross Mídia**” o conceito serve para usar cross mídia tanto na WEB como no mundo real, você pode baixar o guia pelo nosso site/blogs :

www.crdsgdesign.wordpress.com, www.brasilmultisite.wordpress.com,

www.brasilshopmais.wordpress.com e www.cursodeartesbr.wordpress.com

E lembrando utilize as ferramentas acima citadas de maneira estratégica e em campanhas de divulgação tais como: • Campanhas de Lançamento, • Campanhas Institucionais, • Campanhas Promocionais, • Campanhas de Segmento de mercado, • Campanhas de datas comemorativas.

• Parte 03 - E-mail Marketing –

Falarei aqui apenas de uma das inúmeras ferramentas acima citada, e será a ferramenta que mais é utilizada na web, que é o e-mail, quando utilizado de maneira estratégica, e com paciência o alcance da informação junto ao público alvo consumidor é certo, mas atenção isso tem que ser feito de maneira planejada e isso tem que ser monitorado e gerenciado permanentemente, pois o e-mail é a ferramenta de comunicação direta mais usada na internet. Portanto enviar a sua mensagem ou a sua propaganda por e-mail requer alguns cuidados e procedimentos, normas de ética e comportamento que são observados pelos provedores de internet e pelo comitê gestor de internet. Você deverá tomar medidas para não se tornar um “**SPAM**” na internet e assim se tornar um domínio citado nas “listas negras” dos provedores, tendo assim seus e-mails bloqueados e até podendo o seu site ser retirado do ar, e com isso os prejuízos são incalculáveis. Aqui vai uma dica que baseada em um velho ditado “*Não vá com muita sede ao pote*”, tenha paciência e pratique o e-mail marketing de permissão (open-it), pessoas que se cadastram em seu site ou em sites de seus parceiros e autorizam receber seus e-mails e news letters. Mas aí vem a pergunta, mas se meu site é novo, não sou conhecido e ainda não tenho clientes cadastrados que autorizaram o recebimento de e-mails com notícias e promoções, como devo fazer então ?...!!! É obvio, amigo. !!!...Você então terá que construir uma lista própria de e-mails, o seu próprio banco de e-mails de seus clientes, e para atingir isso alguns compram ou alugam e-mails de fornecedores idôneos que já possuem lista de e-mails com permissão, ou seja, as chamadas “Lista Branca”, essas listas são de pessoas que se cadastraram em sites de parceiros e autorizaram receber promoções e novidades de clientes e de sites parceiros deles. Esse procedimento acelera e muito uma campanha de e-mail marketing. Caso contrário terá que construir sua lista ao longo dos meses e anos utilizando as ferramentas de marketing acima citadas, mas vou adiantando mesmo que você adquira uma lista de e-mails com terceiros você terá que mesmo assim praticar as estratégias e as campanhas de divulgação utilizando as ferramentas de marketing on-line isso porque com o passar do tempo obrigatoriamente você terá que ter seus próprios

Iniciando uma Comunicação Digital na WEB em 10 etapas

clientes com e-mail de permissão e construa isso dentro das regras de boas maneiras dos provedores e da internet. Uma vez que você está enviando e-mails, gerenciando sua conta dos e-mails que dão retorno, que são lidos e que pedem para se cadastrar, respeite a todos e faça o dever de casa, separe os que permitem dos que não permitem dos que não existem mais dos que não deram nenhum retorno, e aí concentre-se naqueles que retornaram a você, fizeram perguntas enfim fizeram algum tipo de contato, agora vem a etapa legal, namore seus clientes (um namorado já não pede casamento a candidata a esposa no primeiro dia e no primeiro contato, eles namoram e depois de muitos contatos decidem casar-se) assim é a venda, não tente vender seu produto ou serviço logo no primeiro e-mail de retorno, a não ser que o cliente já solicite a compra, sei que você está louco da vida para faturar, pois as contas suas e da empresa e do site não esperam, mas paciência mais uma vez **“Não vá com muita sede ao pote”** crie um relacionamento com o cliente, venda confiança sobre sua empresa, produtos e serviços para ele antes de realmente vender, é que interessa para ele alias se o cliente confiar em você, não será necessário nem você pedir para ele comprar ele mesmo vai efetuar a compra, e uma vez feito isso, cumpra mais uma vez o dever de casa, entregue o prometido pois ele realmente está colocando você e seu site em cheque, e se essa experiência for positiva pode ter certeza que ele irá falar do seu site para mais um (01) só mais um (01) ?. Depois de meses de trabalho e dedicação. Ta reclamando do que porque foi sua primeira venda, mantenha seu relacionamento com ele e mostre que você realmente está interessado no bem estar dele e não simplesmente em vender o produto e virar as costas, agora sim você cumpriu comprometido e o seu cliente ficou satisfeito, pode ter certeza que agora ele irá comprar novamente e falará para mais de 01 cliente e esses outros quando entrarem em contato com você, repita a promessa que fez aos amigos deles e cliente seu, assim eles também se tornarão seu cliente, então o procedimento irá se repetir, é como uma bola de neve no começo ela é pequena e devagar, mas no decorrer do trajeto ela vai aumentando de tamanho e pegando velocidade. Se você usar a internet e o poder de relacionamento que ela possui a seu favor, ela então irá trabalhar para você, mas lembre-se mantenha se atualizado para que isso sempre ocorra.

• Parte 04 - Palavras Chaves (Keywords) –

Outra ferramenta que ajuda e muito a levar clientes para seu site, e que também contribui para que eles, os clientes a se cadastrarem em seu site, são as palavras chaves “Keywords” inseridas no código fonte do seu site, essas palavras chaves deve ser pesquisadas e observadas junto aos sites de busca, para que assim quando alguém digitar uma palavra chave no buscador de um portal de busca, o seu site irá aparecer entre as primeiras listagens da primeira página de resultados. Peça ao seu Wedesigner ou Webmaster para lhe orientar a respeito e coloque em prática esse conceito. Mais uma vez lhe digo paciência e a alma da perfeição, pesquise e muito até conseguir palavras chaves satisfatórias, depois implante e faça testes por dias semanas e meses, e ao mesmo tempo vá fazendo correções se necessário até ver o seu site na listagem de resultados dos principais buscadores, esse é um procedimento que se alcançam resultados apenas após alguns meses e mantendo o conceito atualizado permanentemente com as tecnologias de busca dos buscadores, enfim de trabalho para você, para seu web designer ou webmaster, ele conhece o assunto e pode te ajudar nessa empreitada, só não esqueça de remunerá-lo e bem por isso, pois ele é um profissional do assunto.

• Parte 05 - Comunidades On-line e Blogs –

Até a poucos anos falar em comunidades on-line e blogs, tachava uma ocupação para adolescentes e viciados em internet, porém com o passar dos anos e com o amadurecimento da própria internet, as empresas começaram ver que participar de comunidades on-line e ter seus próprios blogs demonstravam a possibilidade de gerar uma comunicação dentro das comunidades e do público alvo, gerando comentários e informações sobre seus produtos e serviços além de proporcionar um canal aberto de comunicação entre cliente e empresa, assim providencie seu blog também tendo nele informações relevantes de produtos e serviços coletados por pessoas diversas, para que outros possam ler e comentar, gerando assim a

Iniciando uma Comunicação Digital na WEB em 10 etapas

possibilidade de surgirem novos clientes e novos negócios isso serve tanto para os blogs como para as comunidades, mas mais uma vez lembro, seja discreto e sutil, *”Não vá com muita sede ao pote”*.

• Parte 06 – Vídeos e Vinhetas na Web –

Alguns anos atrás colocar um vídeo em um site era algo praticamente impossível devido as velocidades de conexão a internet serem baixas e a que dominava era a conexão discada, algo em torno de 56 kbps por segundo, um vídeo de poucos segundos com qualidade razoável poderia levar até 30 minutos para baixar, com qualidade de imagem então mais de hora, hoje com a banda larga acessível a maioria das empresas e lares ver um vídeo ou baixar um na internet é algo comum, e para provar isso o youtube (portal de vídeo mais acessado no mundo, nos dá a prova), então providencie um vídeo ou vinheta para colocar em seu site e também publicá-lo nos principais portais de vídeo pela web. Recomendo, pois o vídeo tem uma influência forte em nos prender a atenção, ou seja você pode apresentar a sua empresa, produto ou serviço através da imagem e do som em poucos segundos ou minutos como se faz na televisão tradicional porém temos a vantagem de poder ver o vídeo quantas vezes quisermos, ter um vídeo na web e no seu site é uma vantagem e uma ferramenta estratégica pois muitos usuários de internet não tem paciência e as vezes dificuldade de leitura em ler os textos que está escrito no seu site, neste caso o vídeo fará a vez, pois uma apresentação bem elaborada, filmada, editada acaba por marcar na memória do usuário em potencial, e mais uma vez se o seu vídeo for interessante e quem sabe ele pode se torne um viral (falarei sobre viral no próximo tópico) e acabe caindo no gosto popular das pessoas e se isso acontecer preparasse para receber muitos e-mails e mensagens. E hoje o custo de produção ficou muito acessível devido também as filmadoras digitais, se tornarem popular e muito acessível às pessoas, mas atenção faça um vídeo com uma orientação e com profissional da área para que seu vídeo não fique com cara de amador e venha comprometer a sua imagem, produto ou negócio, um consultor em comunicação digital será fundamental para lhe orientar, mais adiante falo a respeito de consultoria em comunicação digital.

• Parte 07 - Marketing Viral e Marketing Boca a Boca –

Provavelmente você já fez marketing viral para alguém sem ao menos perceber isso, e nem foi remunerado por isso, ai você me diz eu nunca fiz isso, e eu te respondo alguma vez você já indicou um produto ou serviço para alguém seja na vida real ou pela internet? ...Um bom exemplo são os filmes e programas de TV, você com certeza já recomendaram algum que tenha gostado para alguém. Bom!!! Agora você concorda comigo, que você já fez marketing viral e propaganda boca a boca? .. Pois então!!! Todos nós algum dia já fizemos isso e fizemos de maneira tão natural e com tamanho entusiasmo que fomos capazes de influenciar outra pessoa sobre o assunto ou produto em questão, e ainda ficamos felizes por ter tido tal atitude. Assim então fizemos o Marketing boca a boca, sobre a eficácia do produto ou serviço adquirimos ou usufruímos, e o entusiasmo foi tamanho não só conosco, mas com aqueles que a qual recomendamos, assim eles também repassaram a mensagem para frente devido ao fator contagiante do produto, promoção ou serviço, ou seja, como um “vírus” daí o termo viral foi se replicando para outras pessoas e mais outras. A propaganda boca a boca e o marketing viral está presente todos os dias em nossas vidas que nem percebemos, mas ela só é eficiente para a empresa se antes dela se manifestar e ser lançada ela for uma campanha de marketing viral planejada e a empresa se prepararem para o impacto que a mesma possa alcançar e obter, não só no aspecto positivo, mas, também no aspecto negativo, assim você, sua empresa e sua equipe deve estar preparados para reagir conforme a resposta que o público alvo manifestar. Elaborar uma ação de marketing com objetivo de esta ação se tornar um “viral” e “boca a boca” requer cuidados e planejamento bem detalhado, seja para um lançamento de produto, seja para promoção específica e assim por diante, pois uma vez que o viral cair no mercado ele por si só vai se propagar, e com a internet isso se tornou mais fácil, pois podemos enviar a mesma mensagem para várias pessoas ao mesmo tempo. Existem centenas de casos de marketing viral e marketing boca a boca que foram sucessos, pois caíram no gosto popular das pessoas e elas mesmas se sentiram na obrigação de

Iniciando uma Comunicação Digital na WEB em 10 etapas

repassar a mensagem para frente. Então pesquise colete idéias, fale com sua equipe, amigos, observe e ouça o que o seu mercado consumidor tem a dizer, levante informações de todos os tipos, estatísticas, dados, quanto mais informação você obtiver para elaborar a sua ação de marketing menor será o seu risco de errar e maior as chances de acertar e ter êxito em sua ação de marketing. Não tenha pressa em fazer da noite para o dia, mas tenha pressa em fazer certo, pois assim você estará atraindo prováveis e futuros compradores de seus produtos e serviços. Existem virais que fizeram tanto sucesso que se tornaram manchetes e notícias em jornais e noticiários, pois seu efeito foi tão poderoso que despertou a atenção da própria imprensa.

• Parte 08 - Comunicação Global / Comunicação Integrada –

É ter uma política de pensamento, comportamento da sua empresa tanto dentro como fora da mesma, ou seja, seu público interno (funcionários e sócios) e seu público externo (clientes e concorrência) deverá perceber que você têm uma postura e uma ética e um planejamento forte e com consistência, assim a sua empresa ou negócio terá uma imagem e um perfil visual forte e único. Deverá ter um planejamento desenvolvido em etapas para que assim você, que é pequeno e médio empresário possa ter a oportunidade de ter a comunicação ajudando nas vendas de seu produto ou serviço. Se você tiver condições de implantar tudo de uma vez (os custos serão altos), mas com certeza irá fazer bastante barulho em seu mercado de atuação. Caso contrário faça aos poucos, mas constante.

Deve ser uma estratégia de divulgação planejada para a sua empresa aparecer e conquistar uma imagem junto ao mercado no decorrer dos anos. Em nosso “**Guia Prático de Web Marketing e Marketing tradicional**” você irá encontrar um modelo (exemplo) para se espelhar e junto com sua equipe de marketing, administração, vendas e produção deverá desenvolver o seu e colocá-lo em prática.

O “**Guia Prático de Web Marketing e Marketing tradicional**” está disponível em nossos site/blog www.crdsgdesign.wordpress.com e www.cursodeartesbr.wordpress.com

• Parte 09 - Consultoria em Comunicação Digital na WEB –

A necessidade presente nas empresas com relação a comunicação se faz no dia a dia de todas elas, desde o estagiário que começou hoje na empresa até o presidente da organização, independente do tamanho seja ela grande ou pequena e média empresa ou mesmo se for do tipo você S.A (você é seu próprio negócio) é o caso de profissionais liberais e autônomos, a comunicação é uma necessidade real e se ela não for feita de maneira inteligente e planejada, ela também irá existir no seu negócio só que sem objetivos, será aleatória, e poderá inclusive trabalhar negativamente para você prejudicando seu trabalho e negócio, assim **URGENTEMENTE** estabeleça uma comunicação eficaz em seu negócio. Portanto coloque também em seu planejamento e orçamento a possibilidade real de contratar um “Consultor em Comunicação digital”, pois assim como vamos ao médico para ouvirmos a avaliação e o diagnóstico de nossa saúde, assim também procede ao consultor em comunicação digital seja ele um profissional autônomo ou uma empresa, o importante é que será ele que irá lhe aconselhar em como deve ser uma eficaz comunicação digital. Passe a ele suas reais necessidades, com certeza ele irá analisar e lhe apontar uma solução para a necessidade de seu negócio, mas atenção e lembre-se não haja e nem seja como muitas pessoas que ao ir ao médico, houve as recomendações do médico para melhorar a saúde e concorda e ao sair do consultório não faz o que ele recomendou, pelo contrário acaba fazendo da maneira que acha que está certa com receitas duvidosas e resultados mais duvidosos ainda, achando que está no caminho certo. Ai eu pergunto “Pra que foi ao médico então?... Já que sabia que caminho tomar!!!” Se contratou o consultor ouça-o e coloque em prática suas recomendações, e tenha paciência pois os resultados virão com o tempo e se continuar a ouvi-lo, a colocar em pratica as ações de marketing e persistentemente ter essas atitudes e ações dia a dia, semana após semana, mês após mês, ano após ano, o que quero dizer é o seguinte assim como um remédio não adianta tomar uma doze hoje, pular amanhã e tomar outra dose no terceiro dia e ai ficar vários dias sem tomar e ai tomar de novo, é obvio que o remédio não fará efeito e muito menos alcançara a cura, pois esta sendo administrado de forma errada, e

Iniciando uma Comunicação Digital na WEB em 10 etapas

ai você fala que o remédio não serve para nada. Em comunicação digital é assim também, persistência e consistência diariamente se não a cura (resultados) não vem, e ai você fala que gastou o dinheiro com profissionais, com a internet e não teve resultado, pare e reflita você fez realmente o trabalho que tinha que ser feito de acordo com o planejamento, de acordo com as recomendações do seu consultor. Coloque a mão na cabeça e seja humilde e lembre-se é o seu negócio que está em risco, o consultor não tem nada a perder, nada mesmo, pois ele está ganhando para isso assim como o médico que lhe passou a receita, já diz o ditado **“Ouve quem quer, mas obedece quem tem juízo”**.

• Parte 10 – Avaliando sua Comunicação Digital na WEB –

Uma vez feito todo o processo sem pular etapa alguma do planejamento devemos avaliar os resultados alcançados, sejam eles positivos ou negativos, com essas informações deve-se refazer o planejamento, corrigindo as falhas existentes de maneira que as correções deverão ser para um melhor desempenho tanto da empresa, como da campanha. Com tudo pronto devemos reiniciar o ciclo novamente assim sucessivamente, até alcançar os resultados esperados e os objetivos almejados. Não existe formula mágica na comunicação e no marketing, a receita é trabalho sempre e simplesmente fazê-lo na íntegra e em todos os seus aspectos e variações para ampliar ao máximo e diminuir ao mínimo a distância entre o seu consumidor e seu produto ou serviço. Para fazer essa avaliação mais uma vez o consultor poderá lhe dar as alternativas e as opções para isso. Através de nosso site/blog **www.crdsgdesign.wordpress.com** oferecemos consultoria presencial e on-line verifique no link correspondente, seja conosco ou com outro profissional, mas recomendamos a necessidade de se ter um consultor em Comunicação Digital e Tecnologia da Informação por perto, e é indispensável nos dias de hoje. Veja que um consultor não só é um conselheiro, mas fornecedor de soluções para ajudar a seu produto ou negócio a se aproximar do mercado em potencial e consumidor, então é um investimento muito útil e necessário. Um bom profissional de Comunicação deverá ter conhecimentos em diversas áreas da comunicação, ele não precisa ser um especialista e técnico no assunto, mas conhecedor do conceito e da implantação das mesmas, se ele for especialista e técnico melhor ainda, ai sim que você deverá ter esse profissional por perto mesmo. Entre as áreas de comunicação destacamos: • **Conceitos e Interatividade na Internet** • **Comunicação Estratégica** • **Comunicação Integrada (Cross Mídia)**. • **Multimídia (CD-ROM, DVD, Vinhetas Animadas para TV e Internet)**. • **Web Design** • **Sites Institucionais** • **E-Commerce (Comercio Eletrônico) na Internet** • **Web Marketing - Ações de Marketing e Divulgação de sua empresa e Site na Internet** • **Marketing Tradicional (Ações de Marketing em mídia Tradicional)**. • **Design Gráfico (Imagem para mídias impressas)**. • **Comunicação Visual (A informação pela imagem de maneira eficaz)** • **Programação Visual (Elaborando um conceito para a imagem de seu negócio, produto ou serviço)**.

Por enquanto é só, me coloco a disposição para dúvidas e orientações, acessem nossos sites **www.crdsgdesign.wordpress.com** para acompanhar as novidades cadastrando-se para receber em seu e-mail dicas de comunicação digital. Espero ter aqui esclarecido e ter contribuído para você iniciar e fazer um trabalho organizado e profissional. Estamos à disposição caso queira contratar um ou mais dos nossos produtos e serviços oferecidos em nossos sites, inclusive o de consultoria seja on-line ou presencial. Um grande abraço a todos, sucesso em seus negócios e fiquem com Deus.

• Sobre o Autor –

Carlos Delmondes - Designer com 41 anos de idade natural de Maringá-PR Brasil que atua nas áreas de Treinamentos, Cursos, Projetos, Consultoria, Comunicação em Artes Visuais, Design, Computação Gráfica, Multimídia, Propaganda e Publicidade juntamente em parceria com outros profissionais vem desenvolvendo projetos para diversos segmentos do mercado utilizando os modernos recursos da tecnologia da Computação Gráfica e Multimídia.

Tenho como objetivo solucionar os problemas de comunicação através do Design, da Arte do Som e da Imagem, causando assim um bem estar social e profissional para as empresas e seus consumidores.

Iniciando uma Comunicação Digital na WEB em 10 etapas

E por missão sempre procurar dar o melhor da minha capacidade, oferecendo assim um serviço personalizado e único de acordo com a necessidade de cada cliente.

Ao longo destes anos fui me aperfeiçoando e me atualizando, trabalhando em diversas empresas e prestando serviços para inúmeras outras ampliando assim a experiência e conhecimento profissional.

Sempre com o objetivo de solucionar os problemas de comunicação através do Design, da Arte, do Áudio e da Imagem, causando assim um bem estar social e profissional para as empresas e seus consumidores através da interatividade.

Atualmente mantém serviços on-line pelo site/blog **www.crdsgdesign.com** – Design e Multimídia com mais de 25 anos no segmento de Comunicação e Design teve acesso a internet em meados de 1996 e desde então se aprimora continuamente em Comunicação Digital possibilitando assim a muitos de migrarem do mundo físico para o ambiente digital. Desta necessidade e querendo ampliar essa oportunidade e incentivar cada vez mais novos negócios, mantém o Site/blog www.brasilmultisite.wordpress.com e www.brasilshopmais.wordpress.com que tem por finalidade de ajudar a divulgar e oferecer o desenvolvimento de Sites, Hot Sites e Lojas Virtuais de Empresas, Profissionais e Comerciantes proporcionando a estes a possibilidade de colocarem seus negócios na web seja pelo "B2B" (Business to Business - Negócios entre empresas) ou "Business to Consumer" (Negócios de Empresas para Consumidores), através de uma fórmula simples nos negócios, a de oferecer sempre mais com um investimento acessível e uma consultoria contínua tanto através do **www.crdsgdesign.wordpress.com**

----- • -----
Estamos a disposição em nossos sites/blogs e pelos nossos e-mails para qualquer dúvida ou sugestão:

E-mails: **crdsgdesign@hotmail.com** • **crdsgdesign@gmail.com**

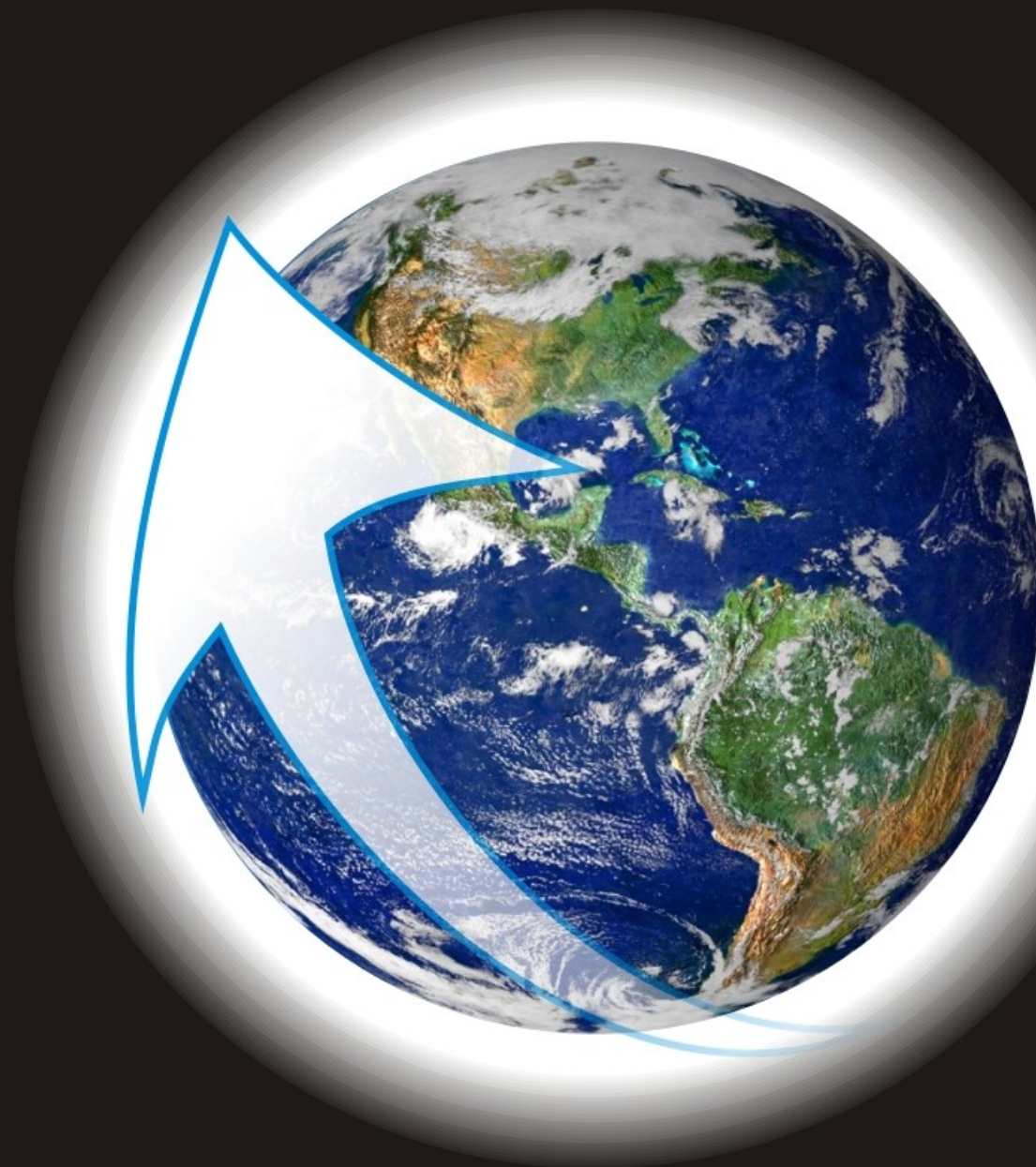
Sites/Blogs: **www.crdsgdesign.wordpress.com** • **www.cursodeartesbr.wordpress.com**
----- • -----

Carlos Delmondes

O Autor

Iniciando uma Comunicação Digital na WEB em 10 etapas

Conheça também deste mesmo autor:
“Guia Prático de Web Marketing e Marketing Tradicional”
pelos sites www.aradeshop.com • www.crdsgdesign.com



Iniciando uma Comunicação Digital na WEB em 10 etapas

1ª Edição

Autor: Carlos Delmondes – CRDSDesign – www.crdsgdesign.com www.aradeshop.com

Autor: Carlos Delmondes–CRDSDesign–www.crdsgdesign.wordpress.com • www.cursodeartesbr.wordpress.com

©Copyright, Carlos Delmondes - Todos os direitos reservados. A reprodução é permitida somente com a autorização do autor.