

## 101 dicas rápidas para um Marketing Digital de resultados

- Produção de conteúdo
- Blogs
- SEO
- Compra de mídia
- Email Marketing
- Mídias sociais
- Monitoramento
- Conversão
- Análise



101 dicas  
rápidas para  
um Marketing  
Digital de  
resultados

#1

**Se sua empresa tiver que optar por um único grande esforço em marketing digital, opte pela produção de conteúdo. Além do valor do conteúdo por si só, ele tende a gerar resultados também nas mídias sociais e ferramentas de busca.**

- Produção de conteúdo
- Blogs
- SEO
- Compra de mídia
- Email Marketing
- Mídias sociais
- Monitoramento
- Conversão
- Análise

101 dicas  
rápidas para  
um Marketing  
Digital de  
resultados

#2

**Crie uma Persona: uma  
personagem que represente  
o seu cliente ideal e que  
sirva como inspiração para  
a produção de conteúdo.  
Isso permitirá maior  
assertividade.**

- Produção de conteúdo
- Blogs
- SEO
- Compra de mídia
- Email Marketing
- Mídias sociais
- Monitoramento
- Conversão
- Análise

101 dicas  
rápidas para  
um Marketing  
Digital de  
resultados

#3

**Cada interação da sua empresa com o potencial cliente contribui para a posição que sua marca ocupa na mente dele. Evite fugir do tema de mercado da sua empresa para garantir que ele sempre pense em você como uma referência.**

- Produção de conteúdo
- Blogs
- SEO
- Compra de mídia
- Email Marketing
- Mídias sociais
- Monitoramento
- Conversão
- Análise

101 dicas  
rápidas para  
um Marketing  
Digital de  
resultados

#4

**A consistência é essencial  
para gerar bons resultados.  
Defina um calendário de  
publicações e procure  
seguir à risca.**

- Produção de conteúdo
- Blogs
- SEO
- Compra de mídia
- Email Marketing
- Mídias sociais
- Monitoramento
- Conversão
- Análise

- Produção de conteúdo
- Blogs
- SEO
- Compra de mídia
- Email Marketing
- Mídias sociais
- Monitoramento
- Conversão
- Análise

101 dicas  
rápidas para  
um Marketing  
Digital de  
resultados

#5

**Sua empresa faz um esforço grande para produzir conteúdo. Procure extrair o máximo desse investimento, reaproveitando de diferentes formas tudo aquilo que produzir.**

- Produção de conteúdo
- Blogs
- SEO
- Compra de mídia
- Email Marketing
- Mídias sociais
- Monitoramento
- Conversão
- Análise

101 dicas  
rápidas para  
um Marketing  
Digital de  
resultados

#6

**Procure se planejar para que todo conteúdo passe pelo menos um dia em “repouso”. Além desse tempo permitir nos afastar do texto e identificar melhor alguns erros, é comum também surgir novas ideias que ajudem a melhorar o conteúdo.**

- Produção de conteúdo
- Blogs
- SEO
- Compra de mídia
- Email Marketing
- Mídias sociais
- Monitoramento
- Conversão
- Análise

101 dicas  
rápidas para  
um Marketing  
Digital de  
resultados

#7

**O conteúdo na web costuma ser muito mais dinâmico que o conteúdo offline. As pessoas lêem mais rapidamente e não costumam “digerir” grandes blocos de texto. Procure quebrá-los e deixá-los escaneáveis, usando parágrafos, subtítulos e imagens.**

- Produção de conteúdo
- Blogs
- SEO
- Compra de mídia
- Email Marketing
- Mídias sociais
- Monitoramento
- Conversão
- Análise



101 dicas  
rápidas para  
um Marketing  
Digital de  
resultados

#8

**Nunca perca a paciência quando alguém fizer críticas ao seu conteúdo, isso não vai ajudar sua empresa em nada. Mantenha a calma e responda tentando ajudar. Se perceber que a intenção de fato é só incomodar, não há problema em ignorar.**

- Produção de conteúdo
- Blogs
- SEO
- Compra de mídia
- Email Marketing
- Mídias sociais
- Monitoramento
- Conversão
- Análise

101 dicas  
rápidas para  
um Marketing  
Digital de  
resultados

#9

**Evite fazer com que o conteúdo da sua empresa seja sempre auto promocional. Na Internet esse tipo de abordagem não vai funcionar.**

- Produção de conteúdo
- Blogs
- SEO
- Compra de mídia
- Email Marketing
- Mídias sociais
- Monitoramento
- Conversão
- Análise

- Produção de conteúdo
- Blogs
- SEO
- Compra de mídia
- Email Marketing
- Mídias sociais
- Monitoramento
- Conversão
- Análise

101 dicas  
rápidas para  
um Marketing  
Digital de  
resultados

#10

- Produção de conteúdo
- Blogs
- SEO
- Compra de mídia
- Email Marketing
- Mídias sociais
- Monitoramento
- Conversão
- Análise

**Procure balancear os conteúdos de topo de funil, capazes de atrair clientes em fase inicial do processo de compra, com os conteúdos de meio de funil, que geram mais demanda e credibilidade (como os estudos de caso).**

101 dicas  
rápidas para  
um Marketing  
Digital de  
resultados

# #11

- Produção de conteúdo
- Blogs**
- SEO
- Compra de mídia
- Email Marketing
- Mídias sociais
- Monitoramento
- Conversão
- Análise

**Não hospede o blog da sua empresa em uma ferramenta gratuita, como .blogger ou .wordpress. Coloque-o em um subdomínio (blog.empresa.com.br) ou subpasta (empresa.com.br/blog) do seu site, assim todo o domínio pega carona na autoridade conquistada pelo blog e vice-versa.**

101 dicas  
rápidas para  
um Marketing  
Digital de  
resultados

#12

**Nunca copie o conteúdo  
de terceiros. Isso não  
vai te ajudar a se tornar  
uma referência e pode  
prejudicar sua empresa nas  
ferramentas de busca.**

- Produção de conteúdo
- Blogs**
- SEO
- Compra de mídia
- Email Marketing
- Mídias sociais
- Monitoramento
- Conversão
- Análise

- Produção de conteúdo
- Blogs**
- SEO
- Compra de mídia
- Email Marketing
- Mídias sociais
- Monitoramento
- Conversão
- Análise

101 dicas  
rápidas para  
um Marketing  
Digital de  
resultados

#13

**O título é um dos maiores responsáveis pelo sucesso de um post. Gaste um bom tempo pensando em algo que seja chamativo e ao mesmo tempo reflita o tema de maneira objetiva. Há “templates” que podem ajudar nisso.**

- Produção de conteúdo
- Blogs**
- SEO
- Compra de mídia
- Email Marketing
- Mídias sociais
- Monitoramento
- Conversão
- Análise

101 dicas  
rápidas para  
um Marketing  
Digital de  
resultados

#14

**Procure por boas imagens relacionadas ao tema e coloque-as no corpo do texto. Elas vão torná-los mais atrativos e aparecem em mais destaque nas mídias sociais.**

- Produção de conteúdo
- Blogs**
- SEO
- Compra de mídia
- Email Marketing
- Mídias sociais
- Monitoramento
- Conversão
- Análise

101 dicas  
rápidas para  
um Marketing  
Digital de  
resultados

#15

**Eleja um editor  
para o blog. É papel  
dele garantir que os  
posts saiam na data  
planejada e estejam  
alinhados com o  
posicionamento da  
empresa.**

- Produção de conteúdo
- Blogs**
- SEO
- Compra de mídia
- Email Marketing
- Mídias sociais
- Monitoramento
- Conversão
- Análise



101 dicas  
rápidas para  
um Marketing  
Digital de  
resultados

#16

**Facilite o trabalho para  
que o usuário continue  
acompanhando seus posts  
da forma que preferir:  
evidencie a assinatura via  
email, feed RSS e redes  
sociais em que estiver  
presente.**

- Produção de conteúdo
- Blogs**
- SEO
- Compra de mídia
- Email Marketing
- Mídias sociais
- Monitoramento
- Conversão
- Análise

- Produção de conteúdo
- Blogs**
- SEO
- Compra de mídia
- Email Marketing
- Mídias sociais
- Monitoramento
- Conversão
- Análise

101 dicas  
rápidas para  
um Marketing  
Digital de  
resultados

#17

**Para ajudar a espalhar o material, posicione bem os botões de compartilhamento em mídias sociais. Foque apenas nas redes mais importantes para uma maior efetividade.**

- Produção de conteúdo
- Blogs**
- SEO
- Compra de mídia
- Email Marketing
- Mídias sociais
- Monitoramento
- Conversão
- Análise

101 dicas  
rápidas para  
um Marketing  
Digital de  
resultados

#18

**Procure manter um bom  
backlog de posts na manga.  
Isso vai ajudar quando faltar  
inspiração para escrever.**

- Produção de conteúdo
- Blogs**
- SEO
- Compra de mídia
- Email Marketing
- Mídias sociais
- Monitoramento
- Conversão
- Análise

- Produção de conteúdo
- Blogs**
- SEO
- Compra de mídia
- Email Marketing
- Mídias sociais
- Monitoramento
- Conversão
- Análise

101 dicas  
rápidas para  
um Marketing  
Digital de  
resultados

#19

**Na hora de escrever os textos, comece pensando em cada tópico e depois vá preenchendo. Isso ajuda a ganhar produtividade e evitar a enrolação por uma suposta falta de inspiração.**

- Produção de conteúdo
- Blogs**
- SEO
- Compra de mídia
- Email Marketing
- Mídias sociais
- Monitoramento
- Conversão
- Análise

101 dicas  
rápidas para  
um Marketing  
Digital de  
resultados

#20

Acompanhe um  
checklist na publicação  
de cada post para  
garantir que nenhum  
detalhe fique de fora.

- Produção de conteúdo
- Blogs**
- SEO
- Compra de mídia
- Email Marketing
- Mídias sociais
- Monitoramento
- Conversão
- Análise

- Produção de conteúdo
- Blogs**
- SEO
- Compra de mídia
- Email Marketing
- Mídias sociais
- Monitoramento
- Conversão
- Análise

101 dicas  
rápidas para  
um Marketing  
Digital de  
resultados

#21

**Antes de escrever  
qualquer conteúdo,  
faça uma boa pesquisa  
de palavras-chave.  
É essencial mirar  
em algo que possa  
potencializar o retorno.**

- Produção de conteúdo
- Blogs
- SEO**
- Compra de mídia
- Email Marketing
- Mídias sociais
- Monitoramento
- Conversão
- Análise

- Produção de conteúdo
- Blogs
- SEO**
- Compra de mídia
- Email Marketing
- Mídias sociais
- Monitoramento
- Conversão
- Análise

101 dicas  
rápidas para  
um Marketing  
Digital de  
resultados

#22

**O Page Title (aquela frase que aparece no navegador) é uma das partes da página que o Google mais valoriza. Garanta que ele aborde as palavras que sua empresa esteja mirando.**

- Produção de conteúdo
- Blogs
- SEO**
- Compra de mídia
- Email Marketing
- Mídias sociais
- Monitoramento
- Conversão
- Análise

101 dicas  
rápidas para  
um Marketing  
Digital de  
resultados

#23

**As URLs amigáveis (como `site.com.br/produtos/nome-do-produto`) vão ajudar o Google e o usuário a entender melhor o que a página trata e são sempre mais recomendáveis que códigos e números aleatórios.**

- Produção de conteúdo
- Blogs
- SEO**
- Compra de mídia
- Email Marketing
- Mídias sociais
- Monitoramento
- Conversão
- Análise



101 dicas  
rápidas para  
um Marketing  
Digital de  
resultados

#24

**Garanta que todos os textos tenham bons meta descriptions. Apesar de não contarem para o ranking, eles vão fazer seu link parecer mais atrativo no Google e nas mídias sociais e podem aumentar a taxa de cliques.**

- Produção de conteúdo
- Blogs
- SEO**
- Compra de mídia
- Email Marketing
- Mídias sociais
- Monitoramento
- Conversão
- Análise

101 dicas  
rápidas para  
um Marketing  
Digital de  
resultados

#25

**Certifique-se de que as imagens no seu site tenham o nome do arquivo descritivo e use a Alt Text para indicar do que a imagem trata. Assim o Google consegue interpretá-las.**

- Produção de conteúdo
- Blogs
- SEO**
- Compra de mídia
- Email Marketing
- Mídias sociais
- Monitoramento
- Conversão
- Análise

101 dicas  
rápidas para  
um Marketing  
Digital de  
resultados

#26

**Use bastante os links internos no seu site. É uma forma de facilitar a navegação e transmitir a autoridade de uma página às outras. Por esse mesmo motivo, procuro utilizar categorias de produtos ou artigos, mantendo todas as páginas a poucos cliques da Home.**

- Produção de conteúdo
- Blogs
- SEO**
- Compra de mídia
- Email Marketing
- Mídias sociais
- Monitoramento
- Conversão
- Análise

101 dicas  
rápidas para  
um Marketing  
Digital de  
resultados

#27

**Evite em seu site tecnologias como Flash, imagens representando textos e excesso de javascript. O Google não consegue interpretá-las bem.**

- Produção de conteúdo
- Blogs
- SEO**
- Compra de mídia
- Email Marketing
- Mídias sociais
- Monitoramento
- Conversão
- Análise

101 dicas  
rápidas para  
um Marketing  
Digital de  
resultados

#28

**Em um blog, evite exibir os posts inteiros na página inicial. Colocando apenas um fragmento deles sua empresa consegue evitar o conteúdo duplicado e mede de forma mais precisa quais os textos que mais chamaram a atenção.**

- Produção de conteúdo
- Blogs
- SEO**
- Compra de mídia
- Email Marketing
- Mídias sociais
- Monitoramento
- Conversão
- Análise

101 dicas  
rápidas para  
um Marketing  
Digital de  
resultados

#29

**Crie um sitemap XML  
e envie para o Google,  
mostrando todas as páginas  
do seu site e garantindo que  
elas possam ser indexadas  
pelo buscador.**

- Produção de conteúdo
- Blogs
- SEO**
- Compra de mídia
- Email Marketing
- Mídias sociais
- Monitoramento
- Conversão
- Análise

101 dicas  
rápidas para  
um Marketing  
Digital de  
resultados

#30

**Faça um cadastro e use a Central do Webmaster do Google. Além de enviar lá o sitemap XML, você terá acesso a uma série de informações relevantes de como a ferramenta vê o seu site.**

- Produção de conteúdo
- Blogs
- SEO**
- Compra de mídia
- Email Marketing
- Mídias sociais
- Monitoramento
- Conversão
- Análise

101 dicas  
rápidas para  
um Marketing  
Digital de  
resultados

#31

**Confira se o site da sua empresa tem conteúdo duplicado nos endereços com www e sem www. Se os dois endereços existirem sem redirecionamento, podem estar diluindo sua autoridade e devem ser unificados através do redirect 301.**

- Produção de conteúdo
- Blogs
- SEO**
- Compra de mídia
- Email Marketing
- Mídias sociais
- Monitoramento
- Conversão
- Análise



101 dicas  
rápidas para  
um Marketing  
Digital de  
resultados

#32

**Uma forma de aumentar consideravelmente o número de cliques no seu site na página de resultados do Google é exibindo a foto do autor. Para isso, use o Google Autoria.**

- Produção de conteúdo
- Blogs
- SEO**
- Compra de mídia
- Email Marketing
- Mídias sociais
- Monitoramento
- Conversão
- Análise

101 dicas  
rápidas para  
um Marketing  
Digital de  
resultados

#33

**Escrever guest posts  
não é só uma forma  
de chegar a uma nova  
audiência. É também  
uma forma muito  
eficiente de gerar mais  
links de qualidade e  
melhores rankings para  
o seu site.**

- Produção de conteúdo
- Blogs
- SEO**
- Compra de mídia
- Email Marketing
- Mídias sociais
- Monitoramento
- Conversão
- Análise

101 dicas  
rápidas para  
um Marketing  
Digital de  
resultados

#34

**Meça o ranking de uma lista de palavras-chave importantes para sua empresa. Essa é uma boa forma de ver quais estão ficando bem posicionadas e merecem ser priorizadas no trabalho de otimização.**

- Produção de conteúdo
- Blogs
- SEO**
- Compra de mídia
- Email Marketing
- Mídias sociais
- Monitoramento
- Conversão
- Análise

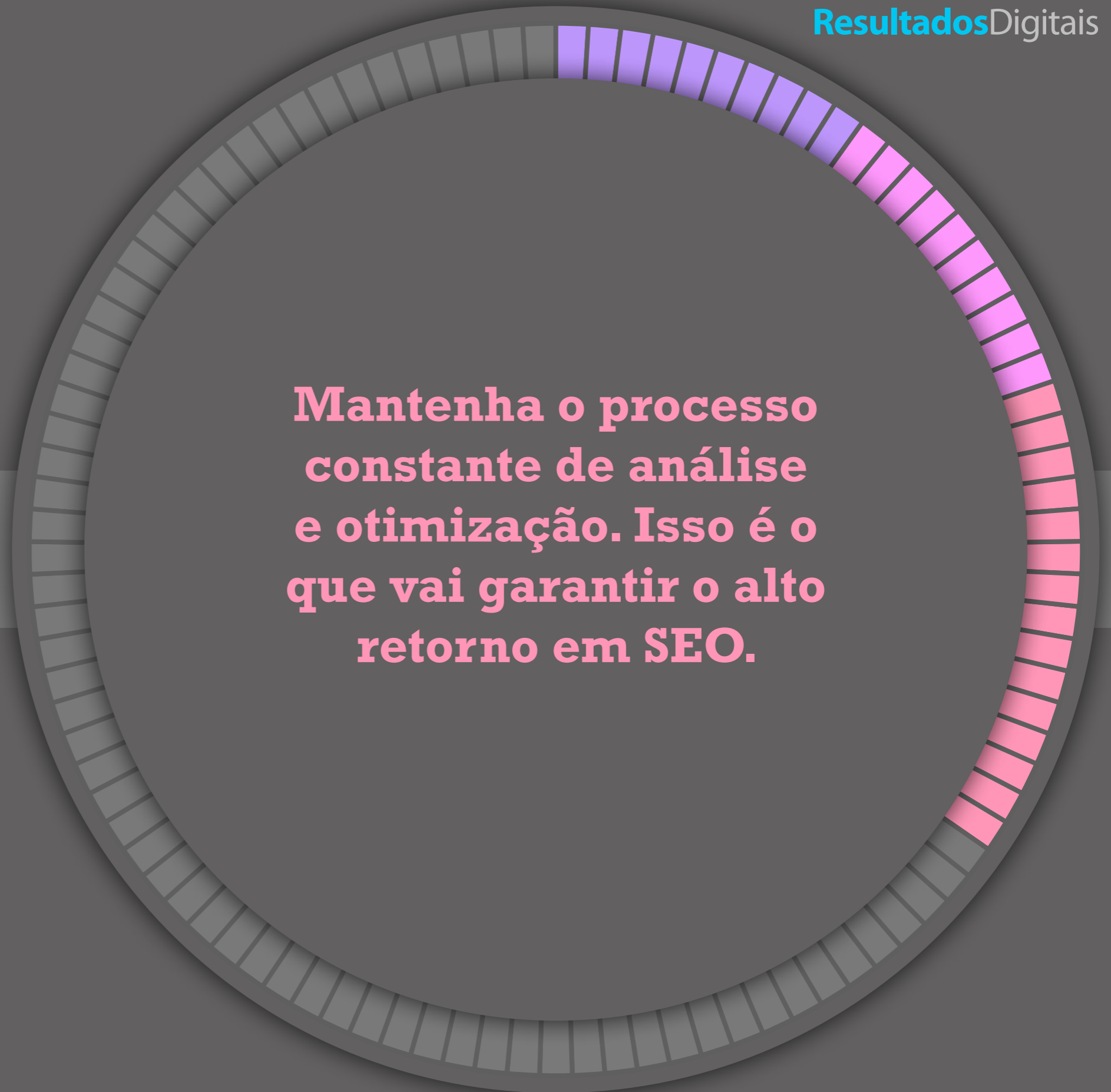
- Produção de conteúdo
- Blogs
- SEO**
- Compra de mídia
- Email Marketing
- Mídias sociais
- Monitoramento
- Conversão
- Análise

101 dicas  
rápidas para  
um Marketing  
Digital de  
resultados

#35

**Mantenha o processo  
constante de análise  
e otimização. Isso é o  
que vai garantir o alto  
retorno em SEO.**

- Produção de conteúdo
- Blogs
- SEO**
- Compra de mídia
- Email Marketing
- Mídias sociais
- Monitoramento
- Conversão
- Análise



101 dicas  
rápidas para  
um Marketing  
Digital de  
resultados

#36

**O que não pode ser medido,  
não pode ser gerenciado.  
Antes de tudo, vincule o  
Google Adwords à sua conta  
no Google Analytics. Assim  
é possível acompanhar os  
resultados de forma mais  
precisa.**

- Produção de conteúdo
- Blogs
- SEO
- Compra de mídia**
- Email Marketing
- Mídias sociais
- Monitoramento
- Conversão
- Análise

101 dicas  
rápidas para  
um Marketing  
Digital de  
resultados

#37

- Produção de conteúdo
- Blogs
- SEO
- Compra de mídia**
- Email Marketing
- Mídias sociais
- Monitoramento
- Conversão
- Análise

**Assim como falamos em SEO, na compra de Adwords também é essencial realizar uma boa pesquisa de palavras-chave. Vá a fundo e procure por termos mais específicos: geralmente eles têm menos concorrência e o preço é mais baixo.**

101 dicas  
rápidas para  
um Marketing  
Digital de  
resultados

#38

**Quando definir uma lista de palavras relevantes, separe em grupos muito pequenos, mantendo juntas apenas as palavras muito parecidas. Com isso, podemos criar anúncios que tenham forte relação com cada keyword, gerando assim mais cliques e menor preço.**

- Produção de conteúdo
- Blogs
- SEO
- Compra de mídia**
- Email Marketing
- Mídias sociais
- Monitoramento
- Conversão
- Análise

101 dicas  
rápidas para  
um Marketing  
Digital de  
resultados

#39

**Sempre crie ao menos dois tipos de anúncio para cada grupo. Assim é possível encontrar uma opção com maior taxa de cliques.**

- Produção de conteúdo
- Blogs
- SEO
- Compra de mídia**
- Email Marketing
- Mídias sociais
- Monitoramento
- Conversão
- Análise



101 dicas  
rápidas para  
um Marketing  
Digital de  
resultados

#40

**Direcione o usuário para  
uma página que fale  
unicamente sobre o que  
ele pesquisou. Mandar o  
usuário pra Home para  
que ele mesmo encontre é  
desperdício certo.**

- Produção de conteúdo
- Blogs
- SEO
- Compra de mídia**
- Email Marketing
- Mídias sociais
- Monitoramento
- Conversão
- Análise

101 dicas  
rápidas para  
um Marketing  
Digital de  
resultados

#41

**Procure acompanhar o índice de qualidade de cada palavra-chave. Se estiver ruim, sua empresa pagará mais por isso. Corrija melhorando o anúncio e a Landing Page.**

- Produção de conteúdo
- Blogs
- SEO
- Compra de mídia**
- Email Marketing
- Mídias sociais
- Monitoramento
- Conversão
- Análise

101 dicas  
rápidas para  
um Marketing  
Digital de  
resultados

#42

**Se sua empresa usar  
a rede de display,  
faça isso em uma  
campanha diferente  
da rede de busca.  
Assim, sua empresa  
consegue um controle  
maior de cada coisa.**

- Produção de conteúdo
- Blogs
- SEO
- Compra de mídia**
- Email Marketing
- Mídias sociais
- Monitoramento
- Conversão
- Análise

101 dicas  
rápidas para  
um Marketing  
Digital de  
resultados

#43

**Se sua empresa optar por anunciar uma palavra com correspondência ampla, vai atrair diversas buscas por termos menos relacionados e que convertem mal. É essencial estar atento e negativar as palavras que não sejam lucrativas.**

- Produção de conteúdo
- Blogs
- SEO
- Compra de mídia**
- Email Marketing
- Mídias sociais
- Monitoramento
- Conversão
- Análise

101 dicas  
rápidas para  
um Marketing  
Digital de  
resultados

#44

**Em Facebook Ads, coloque no ar diversas opções de anúncios, inserindo variações de textos e imagens. Assim podemos encontrar uma versão com taxa de cliques maior, o que vai tornar o custo por clique mais barato.**

- Produção de conteúdo
- Blogs
- SEO
- Compra de mídia**
- Email Marketing
- Mídias sociais
- Monitoramento
- Conversão
- Análise

101 dicas  
rápidas para  
um Marketing  
Digital de  
resultados

#45

- Produção de conteúdo
- Blogs
- SEO
- Compra de mídia**
- Email Marketing
- Mídias sociais
- Monitoramento
- Conversão
- Análise

**A imagem é a parte de maior destaque de um anúncio no Facebook. Procure usar bem as cores para chamar atenção. Fotos de pessoas também costumam se destacar. A não ser que a empresa seja muito conhecida, a logo não costuma funcionar bem.**

101 dicas  
rápidas para  
um Marketing  
Digital de  
resultados

#46

**Quando definir a segmentação de um anúncio no Facebook, lembre-se que não é o Google Adwords, ou seja, não insira palavras como se a pessoa estivesse buscando por aquilo. Pense em características como cargo, idade, sexo, localização e interesses gerais do seu público alvo.**

- Produção de conteúdo
- Blogs
- SEO
- Compra de mídia**
- Email Marketing
- Mídias sociais
- Monitoramento
- Conversão
- Análise

101 dicas  
rápidas para  
um Marketing  
Digital de  
resultados

#47

**Nos anúncios no Facebook é muito mais barato direcionar o usuário para uma página dentro da própria rede do que para uma URL externa. Se for o caso, crie uma aba na página da sua empresa para fazer esse papel.**

- Produção de conteúdo
- Blogs
- SEO
- Compra de mídia**
- Email Marketing
- Mídias sociais
- Monitoramento
- Conversão
- Análise



101 dicas  
rápidas para  
um Marketing  
Digital de  
resultados

#48

- Produção de conteúdo
- Blogs
- SEO
- Compra de mídia**
- Email Marketing
- Mídias sociais
- Monitoramento
- Conversão
- Análise

**Se você encontrou um anúncio no Facebook com boa taxa de cliques, ignore o lance sugerido pelo Facebook. Coloque um valor mais baixo e acompanhe para ver se o orçamento está sendo consumido. São grandes as chances de sua empresa pagar menos.**

101 dicas  
rápidas para  
um Marketing  
Digital de  
resultados

#49

**Em Facebook Ads, aumente a taxa de pessoas que se convertem em fãs oferecendo um material exclusivo em uma aba personalizada.**

- Produção de conteúdo
- Blogs
- SEO
- Compra de mídia**
- Email Marketing
- Mídias sociais
- Monitoramento
- Conversão
- Análise

101 dicas  
rápidas para  
um Marketing  
Digital de  
resultados

#50

**Mantenha uma rotina  
rígida de testes e  
acompanhamento  
de performance em  
qualquer investimento  
em compra de mídia. Isso  
faz toda a diferença.**

- Produção de conteúdo
- Blogs
- SEO
- Compra de mídia**
- Email Marketing
- Mídias sociais
- Monitoramento
- Conversão
- Análise

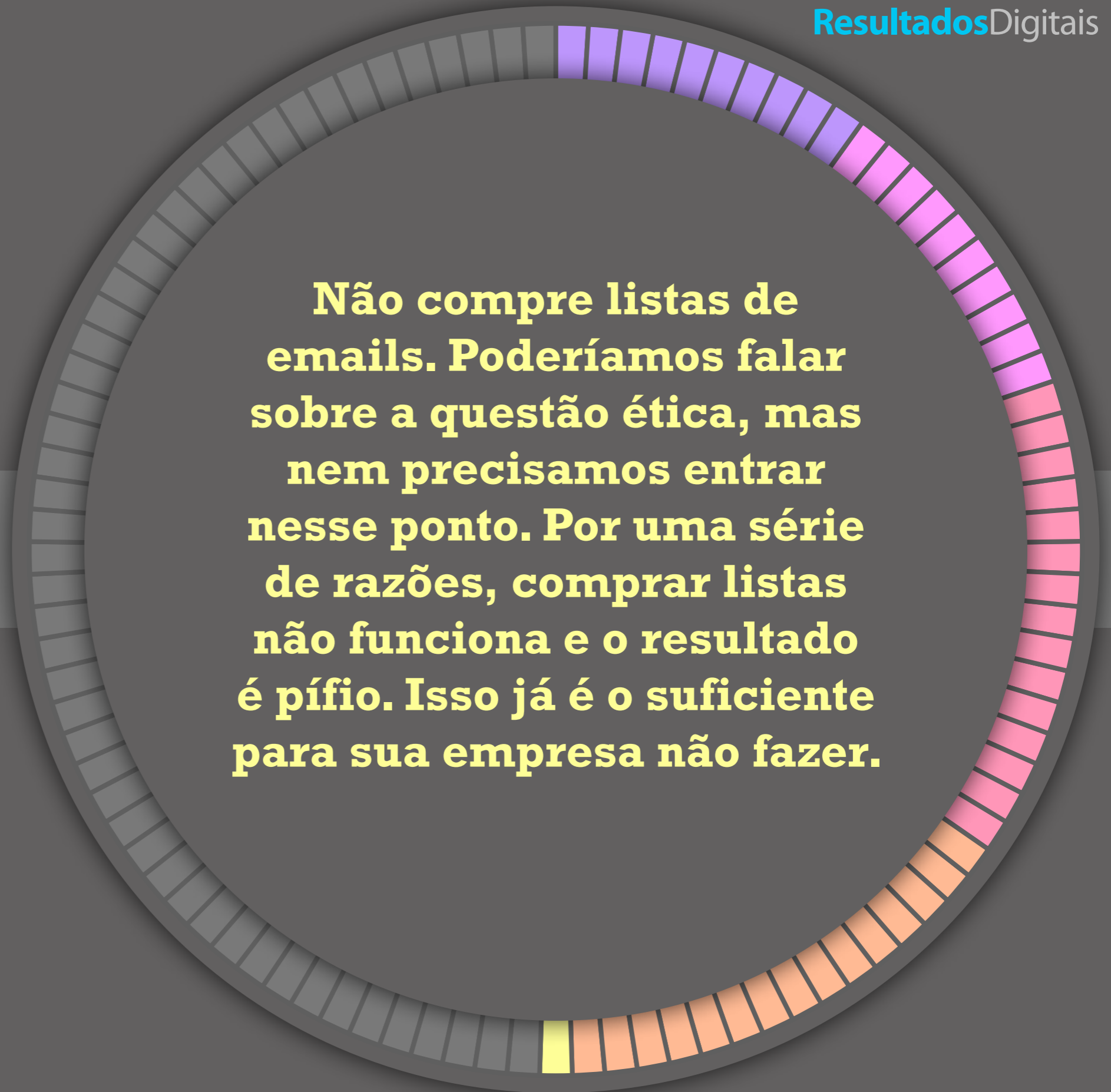


101 dicas  
rápidas para  
um Marketing  
Digital de  
resultados

#51

**Não compre listas de emails. Poderíamos falar sobre a questão ética, mas nem precisamos entrar nesse ponto. Por uma série de razões, comprar listas não funciona e o resultado é pífio. Isso já é o suficiente para sua empresa não fazer.**

- Produção de conteúdo
- Blogs
- SEO
- Compra de mídia
- Email Marketing**
- Mídias sociais
- Monitoramento
- Conversão
- Análise



101 dicas  
rápidas para  
um Marketing  
Digital de  
resultados

#52

**Verifique se o seu serviço de email marketing usa automaticamente um parâmetro para identificar a fonte do clique, como o RD Station. Se não usar, faça manualmente com o URL Builder do Google.**

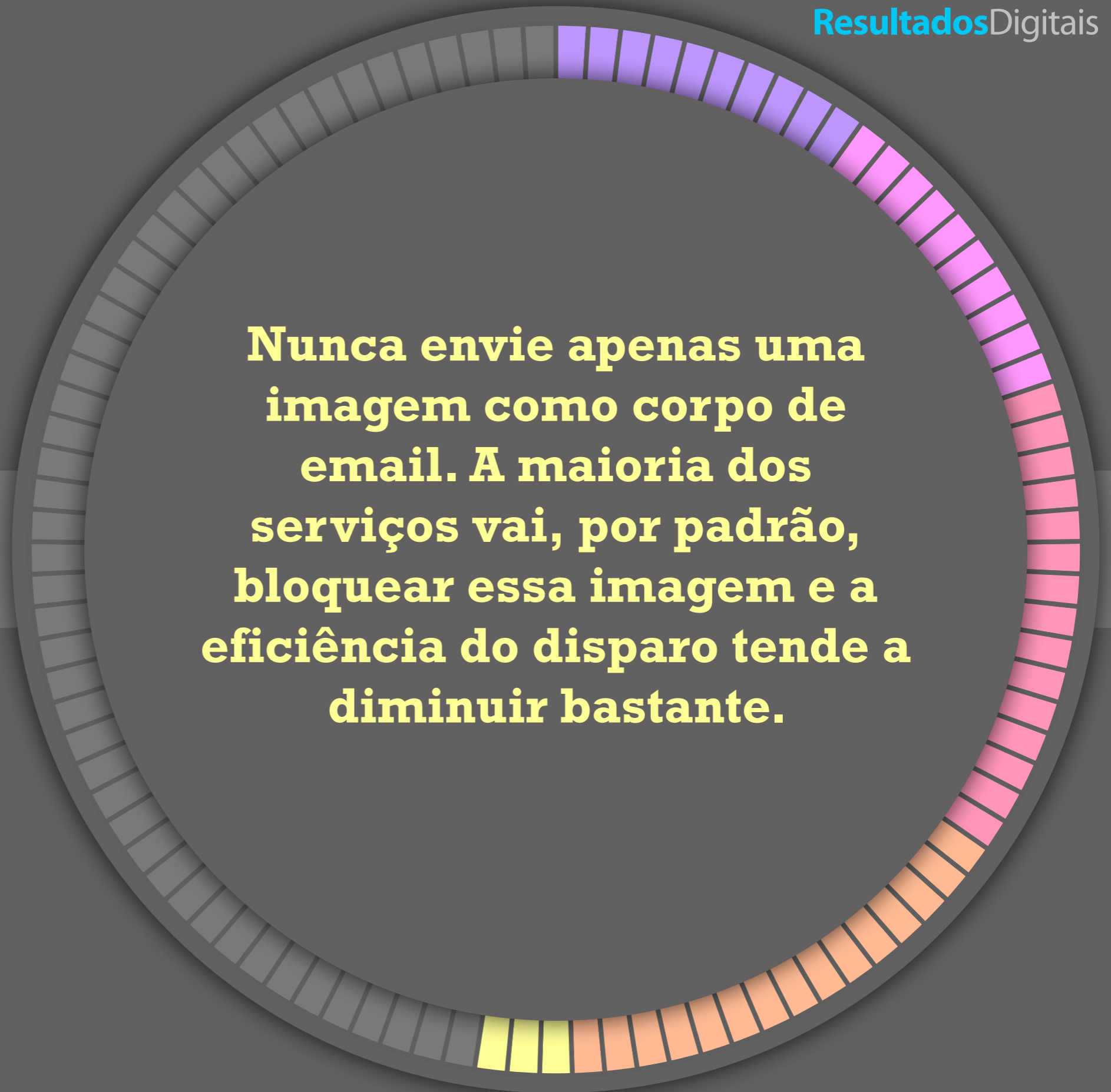
- Produção de conteúdo
- Blogs
- SEO
- Compra de mídia
- Email Marketing**
- Mídias sociais
- Monitoramento
- Conversão
- Análise

101 dicas  
rápidas para  
um Marketing  
Digital de  
resultados

#53

**Nunca envie apenas uma  
imagem como corpo de  
email. A maioria dos  
serviços vai, por padrão,  
bloquear essa imagem e a  
eficiência do disparo tende a  
diminuir bastante.**

- Produção de conteúdo
- Blogs
- SEO
- Compra de mídia
- Email Marketing**
- Mídias sociais
- Monitoramento
- Conversão
- Análise



101 dicas  
rápidas para  
um Marketing  
Digital de  
resultados

#54

**Evite emails escritos com a cor vermelha ou com características normalmente associadas a SPAM, como usar vários pontos de exclamação ou ter no assunto ou no texto palavras como Viagra, free, clique aqui, grátis.**

- Produção de conteúdo
- Blogs
- SEO
- Compra de mídia
- Email Marketing**
- Mídias sociais
- Monitoramento
- Conversão
- Análise

101 dicas  
rápidas para  
um Marketing  
Digital de  
resultados

#55

**Trabalhe tipos diferentes de emails para atingir os variados momentos de compra: tenha newsletters, emails promocionais, nutrição de Leads.**

- Produção de conteúdo
- Blogs
- SEO
- Compra de mídia
- Email Marketing**
- Mídias sociais
- Monitoramento
- Conversão
- Análise





101 dicas  
rápidas para  
um Marketing  
Digital de  
resultados

#56

**A frequência do envio é parte importante da reputação da sua lista. O excesso de emails incomoda e faz com que muita gente cancele ou ignore os emails. A falta deles não gera proximidade e causa estranheza quando uma mensagem chega. Procure ter ao menos 1 envio por mês e ao máximo 1 envio por semana.**

- Produção de conteúdo
- Blogs
- SEO
- Compra de mídia
- Email Marketing**
- Mídias sociais
- Monitoramento
- Conversão
- Análise

101 dicas  
rápidas para  
um Marketing  
Digital de  
resultados

#57

- Produção de conteúdo
- Blogs
- SEO
- Compra de mídia
- Email Marketing**
- Mídias sociais
- Monitoramento
- Conversão
- Análise

**O dia e horário de envio fazem uma diferença incrível nos resultados. Não são raros os casos em que o timing dá uma diferença de mais de 100% nos cliques e conversões. Escolha um horário que seu público tenha a caixa aberta e possa agir sobre a mensagem.**

101 dicas  
rápidas para  
um Marketing  
Digital de  
resultados

#58

**Nunca envie o email se não tiver autorização para isso. Também não envie se a mensagem não for extremamente relevante. A sua lista de emails é um ativo precioso e a cada vez que sua empresa não obedece a essas condições, deprecia o próprio ativo.**

- Produção de conteúdo
- Blogs
- SEO
- Compra de mídia
- Email Marketing**
- Mídias sociais
- Monitoramento
- Conversão
- Análise

101 dicas  
rápidas para  
um Marketing  
Digital de  
resultados

#59

**Se o seu serviço de emails não fizer isso automaticamente, como o RD Station, procure sempre higienizar sua lista e excluir os emails que já cancelaram assinatura, reclamaram de spam ou deram bounce. Assim a entregabilidade (e os resultados) são maiores.**

- Produção de conteúdo
- Blogs
- SEO
- Compra de mídia
- Email Marketing**
- Mídias sociais
- Monitoramento
- Conversão
- Análise

101 dicas  
rápidas para  
um Marketing  
Digital de  
resultados

#60

**Da mesma forma como o horário de envio, o assunto do email é essencial para garantir uma boa taxa de abertura. Procure usar assuntos instigantes ou que demonstrem que a mensagem tem um claro valor.**

- Produção de conteúdo
- Blogs
- SEO
- Compra de mídia
- Email Marketing**
- Mídias sociais
- Monitoramento
- Conversão
- Análise

101 dicas  
rápidas para  
um Marketing  
Digital de  
resultados

#61

**Acompanhe as métricas para diagnosticar oportunidades de melhoria. A taxa de abertura pode indicar problemas no horário, assunto ou histórico de envios. A taxa de cliques pode indicar problemas na qualidade do conteúdo ou segmentação da mensagem.**

- Produção de conteúdo
- Blogs
- SEO
- Compra de mídia
- Email Marketing**
- Mídias sociais
- Monitoramento
- Conversão
- Análise

101 dicas  
rápidas para  
um Marketing  
Digital de  
resultados

#62

**Escolha cuidadosamente as redes de que sua empresa realmente quer participar ativamente e priorize aquelas em que o público já é ativo e que possa gerar resultados de forma mais garantida. Evite as redes da moda que ainda não se firmaram, já que seu recurso é limitado.**

- Produção de conteúdo
- Blogs
- SEO
- Compra de mídia
- Email Marketing
- Mídias sociais**
- Monitoramento
- Conversão
- Análise

- Produção de conteúdo
- Blogs
- SEO
- Compra de mídia
- Email Marketing
- Mídias sociais**
- Monitoramento
- Conversão
- Análise

101 dicas  
rápidas para  
um Marketing  
Digital de  
resultados

#63

**A curadoria de conteúdo (fazer indicações de outros artigos) é uma forma interessante de manter o conteúdo nas mídias sociais frequente, fortalecer o relacionamento com alguns veículos e ganhar mais credibilidade com os potenciais clientes, mostrando que sua intenção é ensiná-los e não promover o próprio conteúdo.**

- Produção de conteúdo
- Blogs
- SEO
- Compra de mídia
- Email Marketing
- Mídias sociais**
- Monitoramento
- Conversão
- Análise



101 dicas  
rápidas para  
um Marketing  
Digital de  
resultados

#64

**O Facebook é a maior rede social do mundo e são grandes as chances do seu potencial cliente estar lá, por isso recomendamos. No entanto, não vá com tanta sede ao pote e não coloque todos os ovos nesse único cesto. A página no Facebook nunca vai substituir um bom site.**

- Produção de conteúdo
- Blogs
- SEO
- Compra de mídia
- Email Marketing
- Mídias sociais**
- Monitoramento
- Conversão
- Análise

- Produção de conteúdo
- Blogs
- SEO
- Compra de mídia
- Email Marketing
- Mídias sociais**
- Monitoramento
- Conversão
- Análise

101 dicas  
rápidas para  
um Marketing  
Digital de  
resultados

#65

**Nunca crie um perfil para sua empresa no Facebook! Não só é proibido pelos termos de uso como também faz com que sua empresa tenha uma série de limitações que não existem com uma página. Se criou um perfil, nem tudo está perdido. É possível converter.**

- Produção de conteúdo
- Blogs
- SEO
- Compra de mídia
- Email Marketing
- Mídias sociais**
- Monitoramento
- Conversão
- Análise

101 dicas  
rápidas para  
um Marketing  
Digital de  
resultados

#66

**Para tornar sua página no Facebook mais atrativa, ofereça abas personalizadas. Ali é possível disponibilizar conteúdos extra, como uma lista de eBooks, e trazer mais conversões para sua empresa, além de fortalecer a posição de referência.**

- Produção de conteúdo
- Blogs
- SEO
- Compra de mídia
- Email Marketing
- Mídias sociais**
- Monitoramento
- Conversão
- Análise

101 dicas  
rápidas para  
um Marketing  
Digital de  
resultados

#67

- Produção de conteúdo
- Blogs
- SEO
- Compra de mídia
- Email Marketing
- Mídias sociais**
- Monitoramento
- Conversão
- Análise



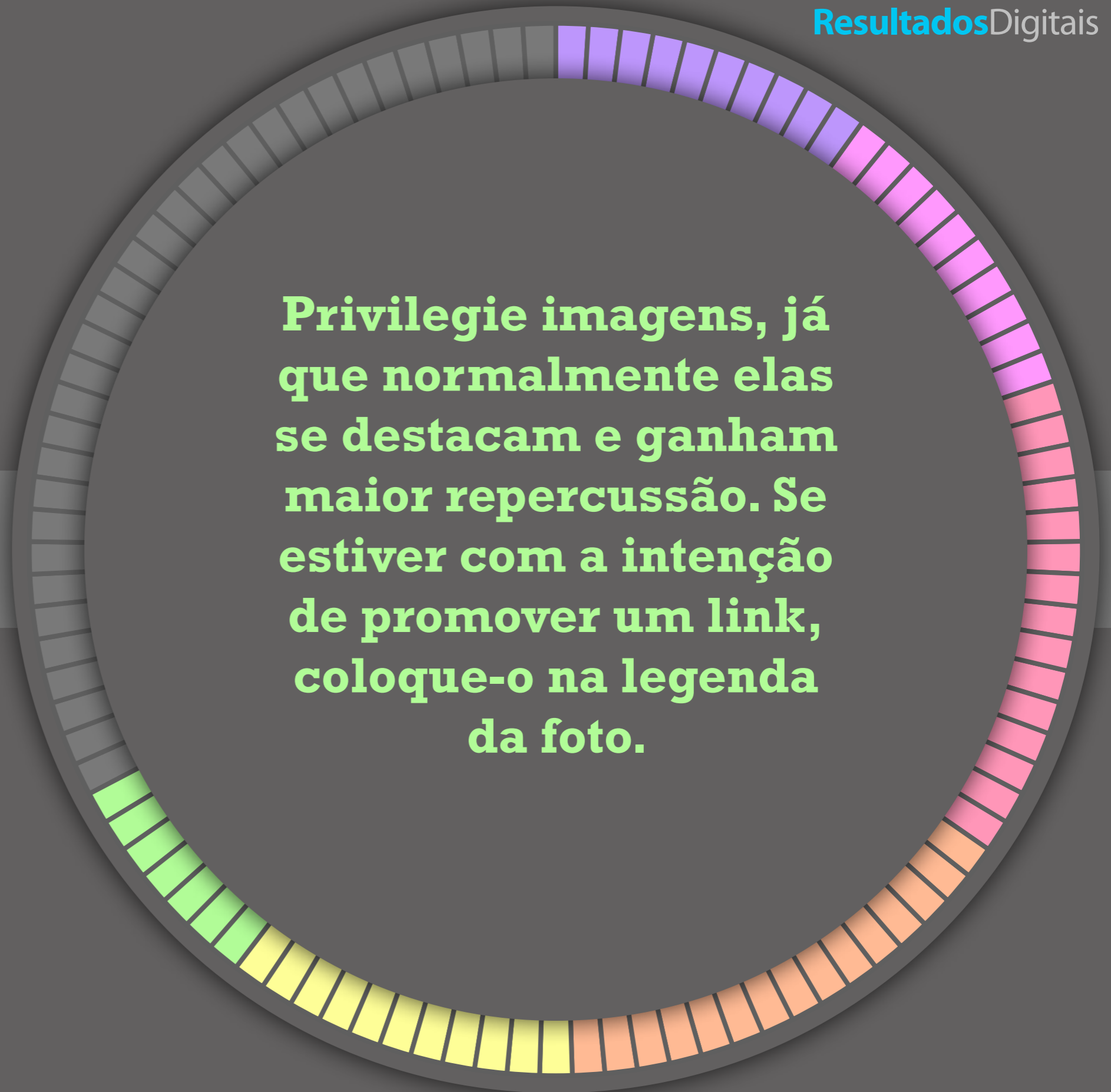
**O Facebook tem um algoritmo que filtra as atualizações e não exibe tudo o que sua empresa publica. Para ter boa eficiência, busque publicar no horário que sua audiência está online, garanta que apenas conteúdo de qualidade seja indicado e mantenha uma boa frequência de atualizações (no mínimo uma por dia).**

101 dicas  
rápidas para  
um Marketing  
Digital de  
resultados

#68

**Privilegie imagens, já que normalmente elas se destacam e ganham maior repercussão. Se estiver com a intenção de promover um link, coloque-o na legenda da foto.**

- Produção de conteúdo
- Blogs
- SEO
- Compra de mídia
- Email Marketing
- Mídias sociais**
- Monitoramento
- Conversão
- Análise



101 dicas  
rápidas para  
um Marketing  
Digital de  
resultados

#69

**Poucas empresas sabem  
que é possível medir o  
desempenho dos botões  
de curtir em um site,  
analisando o perfil de quem  
clica, quais os artigos com  
maior engajamento e etc.  
Para isso, basta utilizar o  
Facebook Insights para sites.**

- Produção de conteúdo
- Blogs
- SEO
- Compra de mídia
- Email Marketing
- Mídias sociais**
- Monitoramento
- Conversão
- Análise

- Produção de conteúdo
- Blogs
- SEO
- Compra de mídia
- Email Marketing
- Mídias sociais**
- Monitoramento
- Conversão
- Análise

101 dicas  
rápidas para  
um Marketing  
Digital de  
resultados

#70

**Usar a funcionalidade  
“Impulsionar publicação” é  
uma boa forma de fazer mais  
pessoas interagirem com  
seu conteúdo e melhorar  
o engajamento da sua  
empresa no algoritmo do  
Facebook. Procure fazer  
isso pelo menos 1 vez por  
semana.**

- Produção de conteúdo
- Blogs
- SEO
- Compra de mídia
- Email Marketing
- Mídias sociais**
- Monitoramento
- Conversão
- Análise

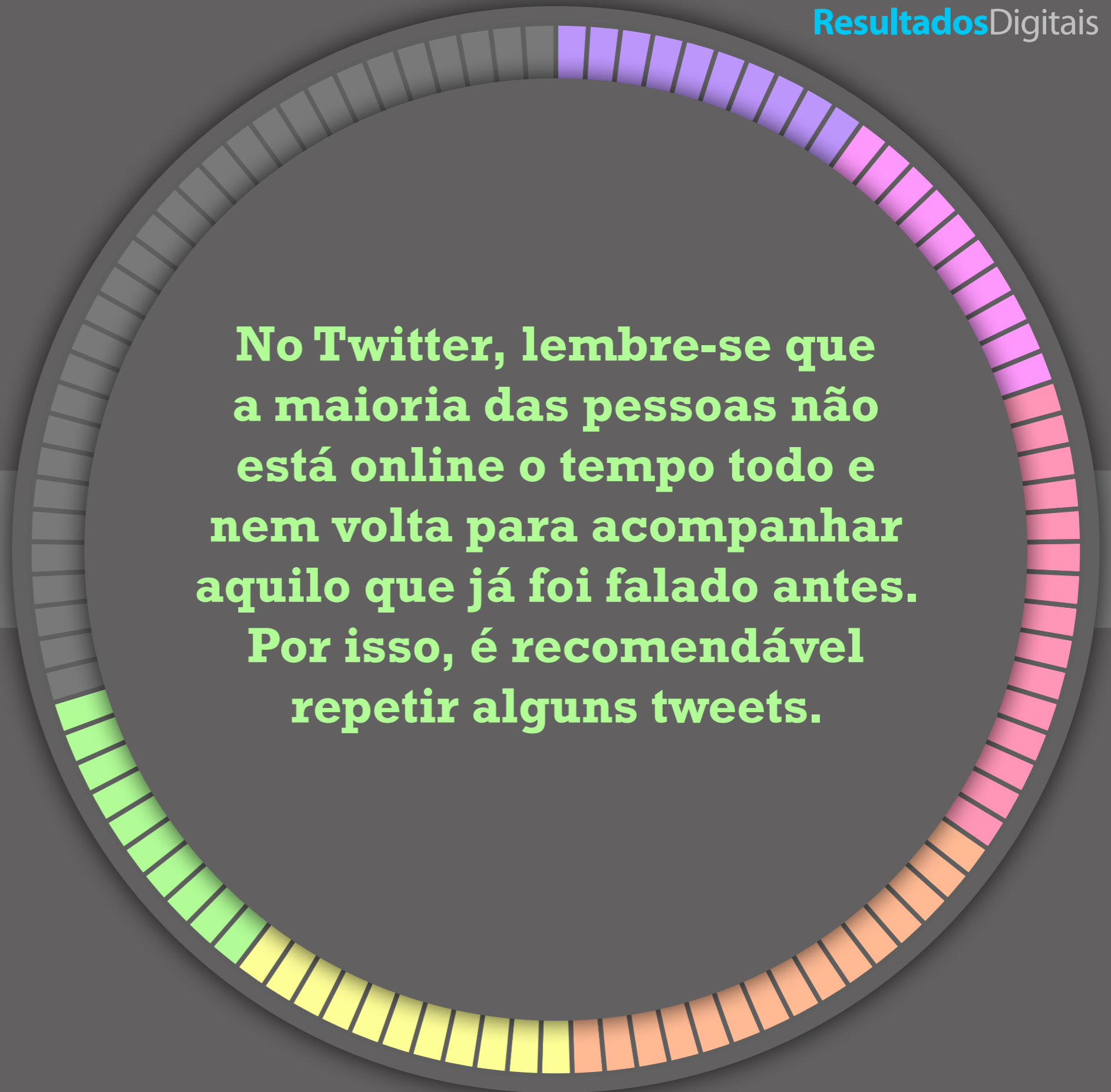
- Produção de conteúdo
- Blogs
- SEO
- Compra de mídia
- Email Marketing
- Mídias sociais**
- Monitoramento
- Conversão
- Análise

101 dicas  
rápidas para  
um Marketing  
Digital de  
resultados

#71

**No Twitter, lembre-se que a maioria das pessoas não está online o tempo todo e nem volta para acompanhar aquilo que já foi falado antes. Por isso, é recomendável repetir alguns tweets.**

- Produção de conteúdo
- Blogs
- SEO
- Compra de mídia
- Email Marketing
- Mídias sociais**
- Monitoramento
- Conversão
- Análise



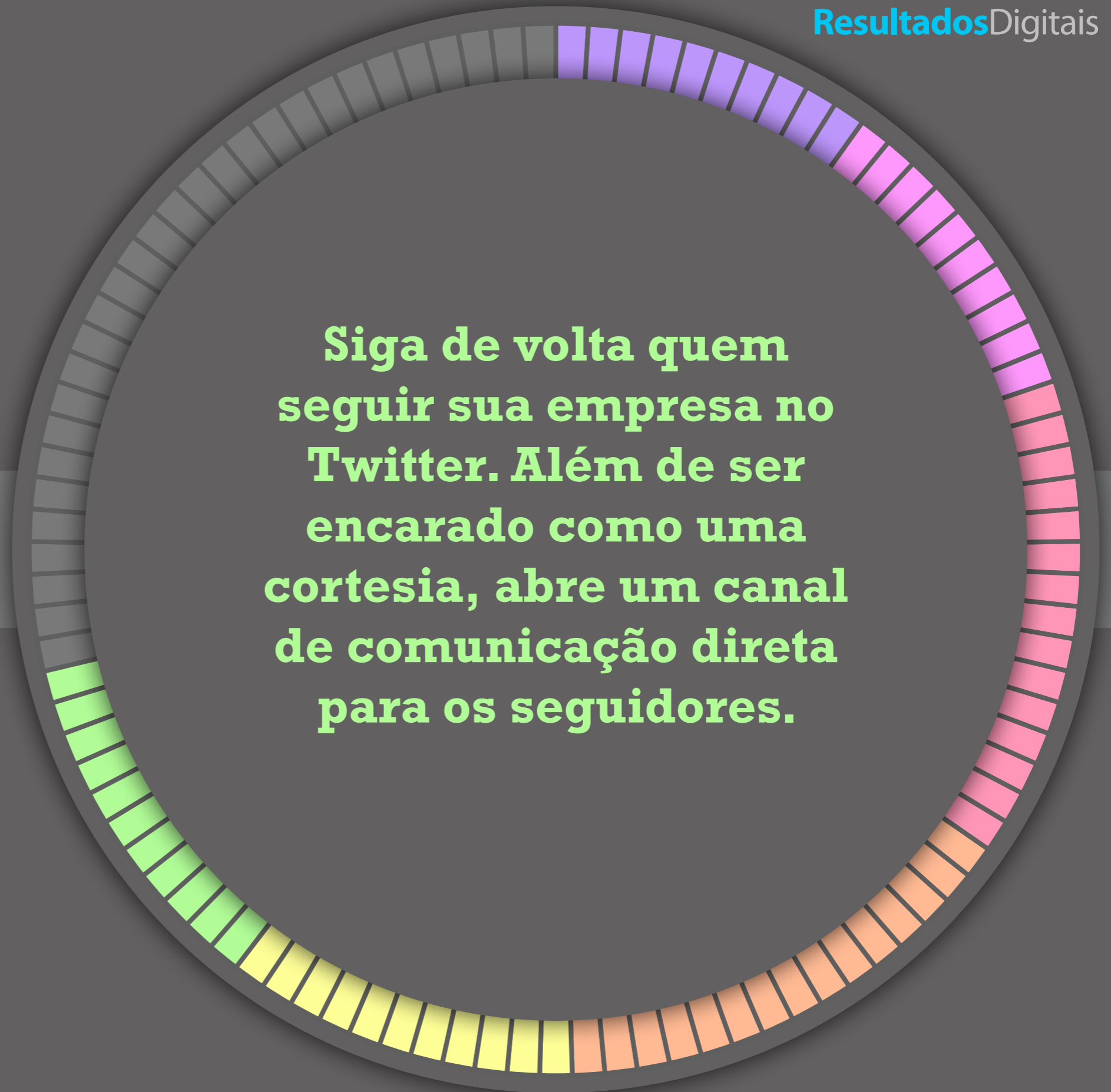


101 dicas  
rápidas para  
um Marketing  
Digital de  
resultados

#72

**Siga de volta quem  
seguir sua empresa no  
Twitter. Além de ser  
encarado como uma  
cortesia, abre um canal  
de comunicação direta  
para os seguidores.**

- Produção de conteúdo
- Blogs
- SEO
- Compra de mídia
- Email Marketing
- Mídias sociais**
- Monitoramento
- Conversão
- Análise



101 dicas  
rápidas para  
um Marketing  
Digital de  
resultados

#73

**Se sua empresa oferece materiais gratuitos em PDF, inclua, no próprio PDF, links de compartilhamento nas mídias sociais. É possível fazer isso utilizando imagens e links com textos personalizados.**

- Produção de conteúdo
- Blogs
- SEO
- Compra de mídia
- Email Marketing
- Mídias sociais**
- Monitoramento
- Conversão
- Análise

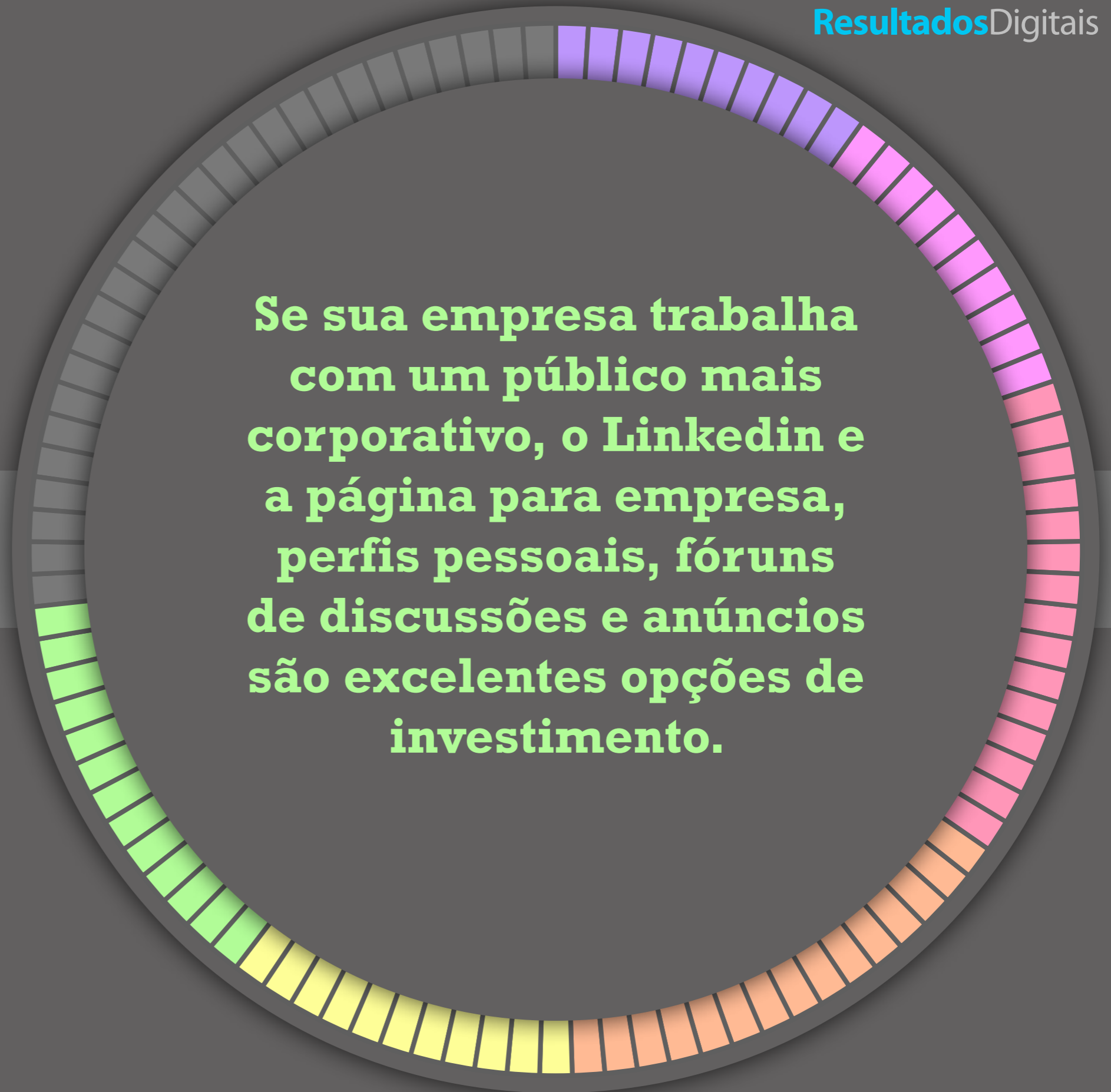
- Produção de conteúdo
- Blogs
- SEO
- Compra de mídia
- Email Marketing
- Mídias sociais**
- Monitoramento
- Conversão
- Análise

101 dicas  
rápidas para  
um Marketing  
Digital de  
resultados

#74

**Se sua empresa trabalha com um público mais corporativo, o LinkedIn e a página para empresa, perfis pessoais, fóruns de discussões e anúncios são excelentes opções de investimento.**

- Produção de conteúdo
- Blogs
- SEO
- Compra de mídia
- Email Marketing
- Mídias sociais**
- Monitoramento
- Conversão
- Análise



101 dicas  
rápidas para  
um Marketing  
Digital de  
resultados

#75

**Se você acha que não vale  
gastar muito tempo da  
sua empresa publicando  
conteúdo no Google+, ao  
menos tenha o botão nos  
conteúdos que sua empresa  
publicar. O número de  
pessoas que compartilham  
influencia o ranqueamento da  
página no Google.**

- Produção de conteúdo
- Blogs
- SEO
- Compra de mídia
- Email Marketing
- Mídias sociais**
- Monitoramento
- Conversão
- Análise

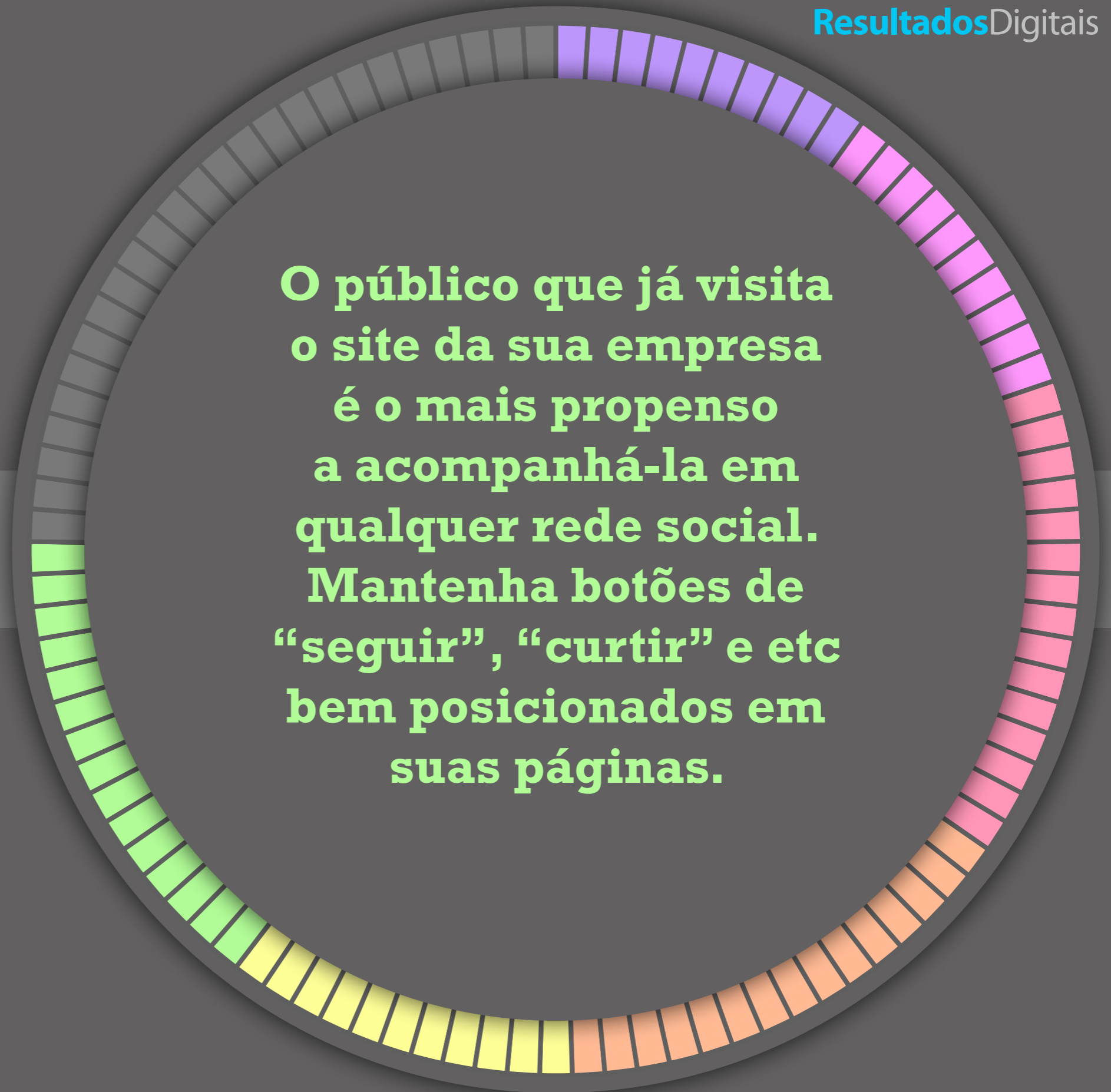
- Produção de conteúdo
- Blogs
- SEO
- Compra de mídia
- Email Marketing
- Mídias sociais**
- Monitoramento
- Conversão
- Análise

101 dicas  
rápidas para  
um Marketing  
Digital de  
resultados

#76

O público que já visita  
o site da sua empresa  
é o mais propenso  
a acompanhá-la em  
qualquer rede social.  
Mantenha botões de  
“seguir”, “curtir” e etc  
bem posicionados em  
suas páginas.

- Produção de conteúdo
- Blogs
- SEO
- Compra de mídia
- Email Marketing
- Mídias sociais**
- Monitoramento
- Conversão
- Análise

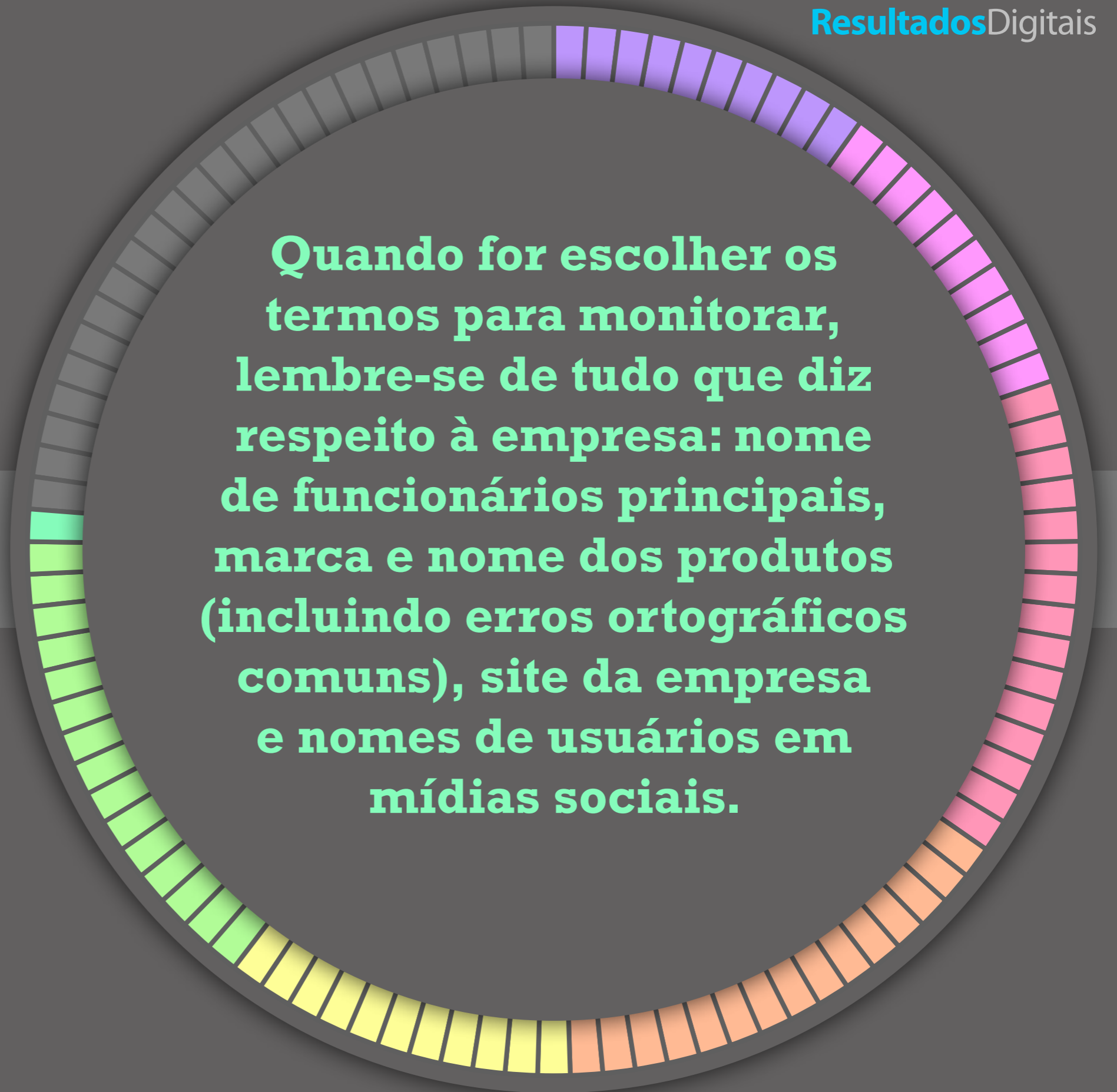


101 dicas  
rápidas para  
um Marketing  
Digital de  
resultados

# 77

- Produção de conteúdo
- Blogs
- SEO
- Compra de mídia
- Email Marketing
- Mídias sociais
- Monitoramento**
- Conversão
- Análise

**Quando for escolher os termos para monitorar, lembre-se de tudo que diz respeito à empresa: nome de funcionários principais, marca e nome dos produtos (incluindo erros ortográficos comuns), site da empresa e nomes de usuários em mídias sociais.**



101 dicas  
rápidas para  
um Marketing  
Digital de  
resultados

#78

**Comece o monitoramento apenas pelo que diz respeito à sua empresa. Na medida em que estiver familiarizado e quiser avançar no processo, siga para as palavras-chave tema do mercado ou então os nomes de concorrentes.**

- Produção de conteúdo
- Blogs
- SEO
- Compra de mídia
- Email Marketing
- Mídias sociais
- Monitoramento**
- Conversão
- Análise

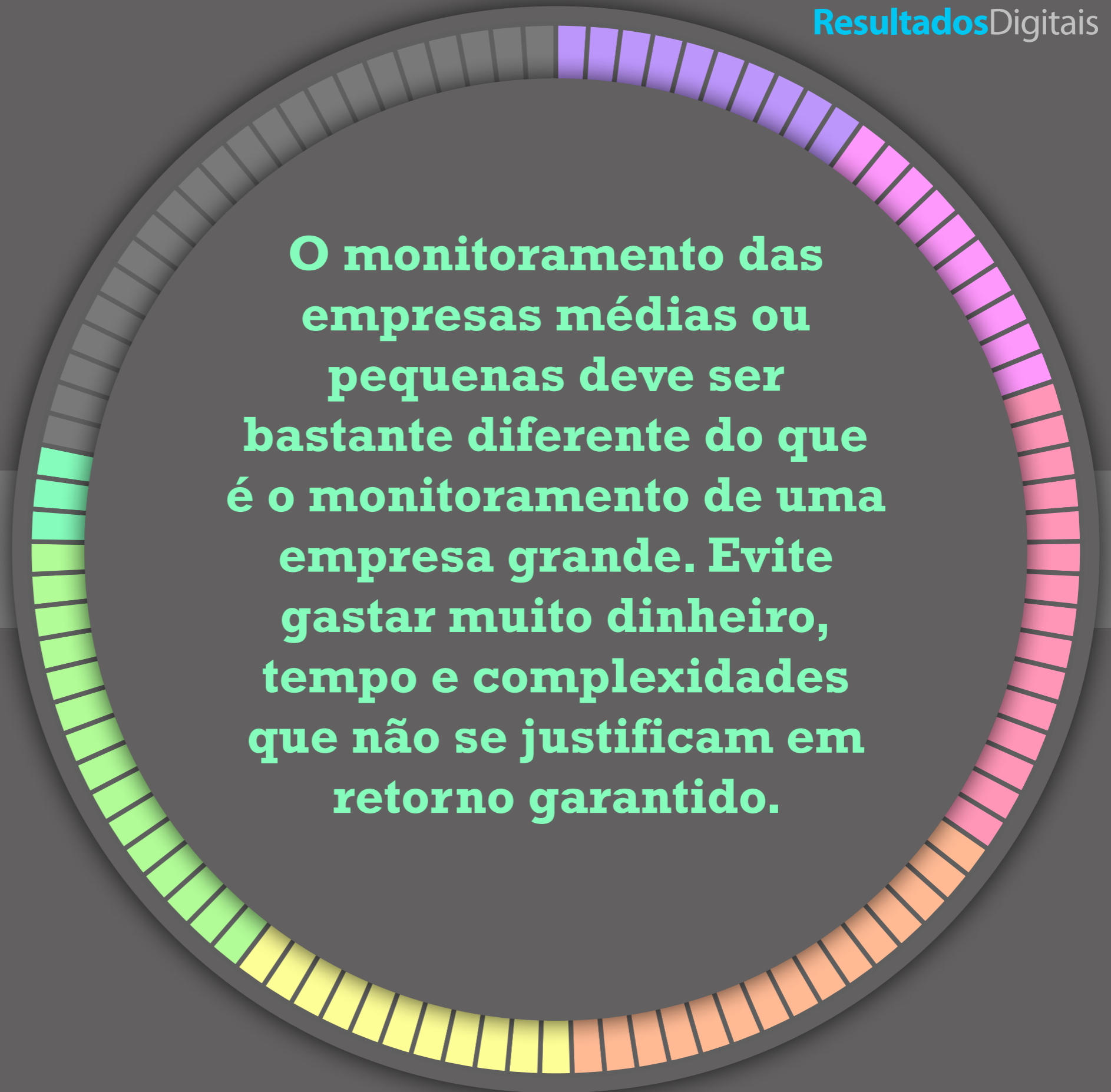
- Produção de conteúdo
- Blogs
- SEO
- Compra de mídia
- Email Marketing
- Mídias sociais
- Monitoramento**
- Conversão
- Análise

101 dicas  
rápidas para  
um Marketing  
Digital de  
resultados

#79

**O monitoramento das empresas médias ou pequenas deve ser bastante diferente do que é o monitoramento de uma empresa grande. Evite gastar muito dinheiro, tempo e complexidades que não se justificam em retorno garantido.**

- Produção de conteúdo
- Blogs
- SEO
- Compra de mídia
- Email Marketing
- Mídias sociais
- Monitoramento**
- Conversão
- Análise



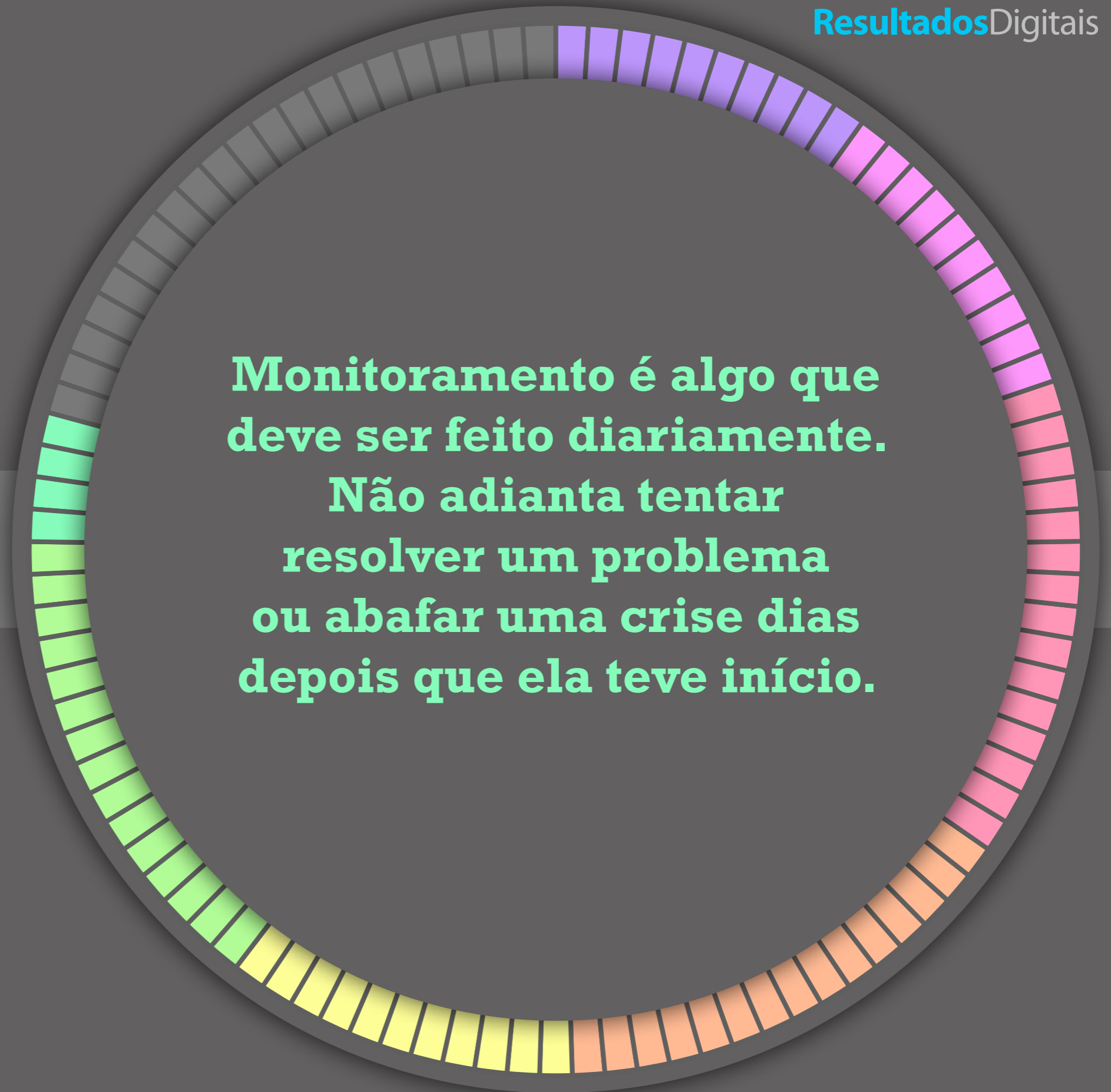


101 dicas  
rápidas para  
um Marketing  
Digital de  
resultados

#80

**Monitoramento é algo que  
deve ser feito diariamente.  
Não adianta tentar  
resolver um problema  
ou abafar uma crise dias  
depois que ela teve início.**

- Produção de conteúdo
- Blogs
- SEO
- Compra de mídia
- Email Marketing
- Mídias sociais
- Monitoramento**
- Conversão
- Análise



101 dicas  
rápidas para  
um Marketing  
Digital de  
resultados

#81

**Se “Fale conosco” é a única forma de conversão no seu site, certamente muitas oportunidades ficam para trás. Procure oferecer conteúdo educativo de valor para quem preencher um formulário e descubra, de uma maneira indireta, pessoas que estão procurando melhorar o desempenho em sua área de atuação, o que são excelentes oportunidades de negócio.**

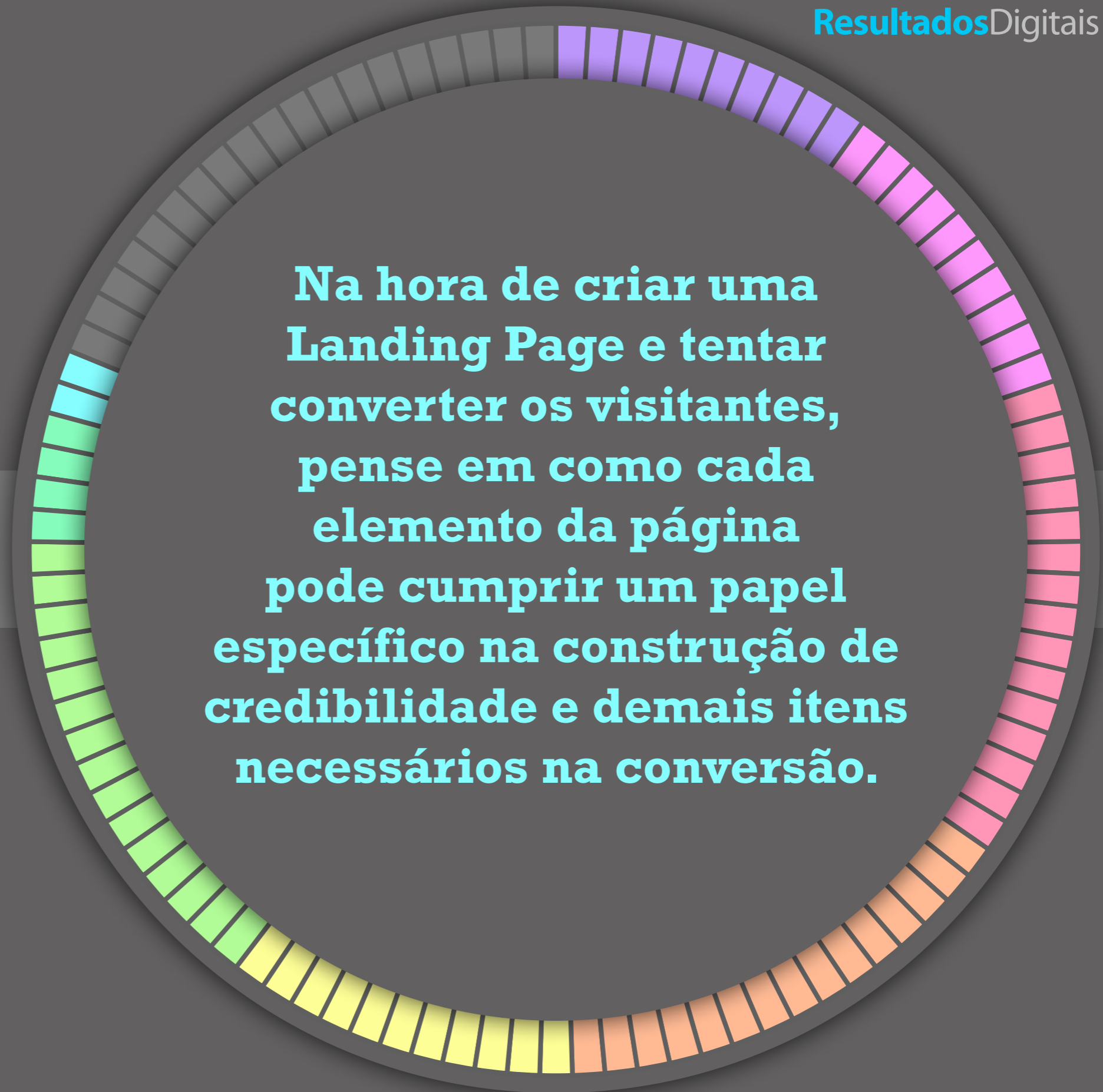
- Produção de conteúdo
- Blogs
- SEO
- Compra de mídia
- Email Marketing
- Mídias sociais
- Monitoramento
- Conversão**
- Análise

- Produção de conteúdo
- Blogs
- SEO
- Compra de mídia
- Email Marketing
- Mídias sociais
- Monitoramento
- Conversão**
- Análise

101 dicas  
rápidas para  
um Marketing  
Digital de  
resultados

#82

- Produção de conteúdo
- Blogs
- SEO
- Compra de mídia
- Email Marketing
- Mídias sociais
- Monitoramento
- Conversão**
- Análise



- Produção de conteúdo
- Blogs
- SEO
- Compra de mídia
- Email Marketing
- Mídias sociais
- Monitoramento
- Conversão**
- Análise

101 dicas  
rápidas para  
um Marketing  
Digital de  
resultados

#83

**Planeje bem o que pedir nos  
formulários das Landing  
Pages da sua empresa. Muitas  
informações diminuem a  
taxa de conversão e poucas  
informações podem não ser  
suficientes pra agir. Peça  
aquilo que é essencial para sua  
empresa dar o próximo passo.**

- Produção de conteúdo
- Blogs
- SEO
- Compra de mídia
- Email Marketing
- Mídias sociais
- Monitoramento
- Conversão**
- Análise

- Produção de conteúdo
- Blogs
- SEO
- Compra de mídia
- Email Marketing
- Mídias sociais
- Monitoramento
- Conversão**
- Análise

101 dicas  
rápidas para  
um Marketing  
Digital de  
resultados

#84

**Na hora de descrever sua oferta em uma Landing Page, procure manter os textos curtos e escaneáveis, utilizando bullet points. Além disso, seja direto na descrição e evite os adjetivos do “marketês”.**

- Produção de conteúdo
- Blogs
- SEO
- Compra de mídia
- Email Marketing
- Mídias sociais
- Monitoramento
- Conversão**
- Análise

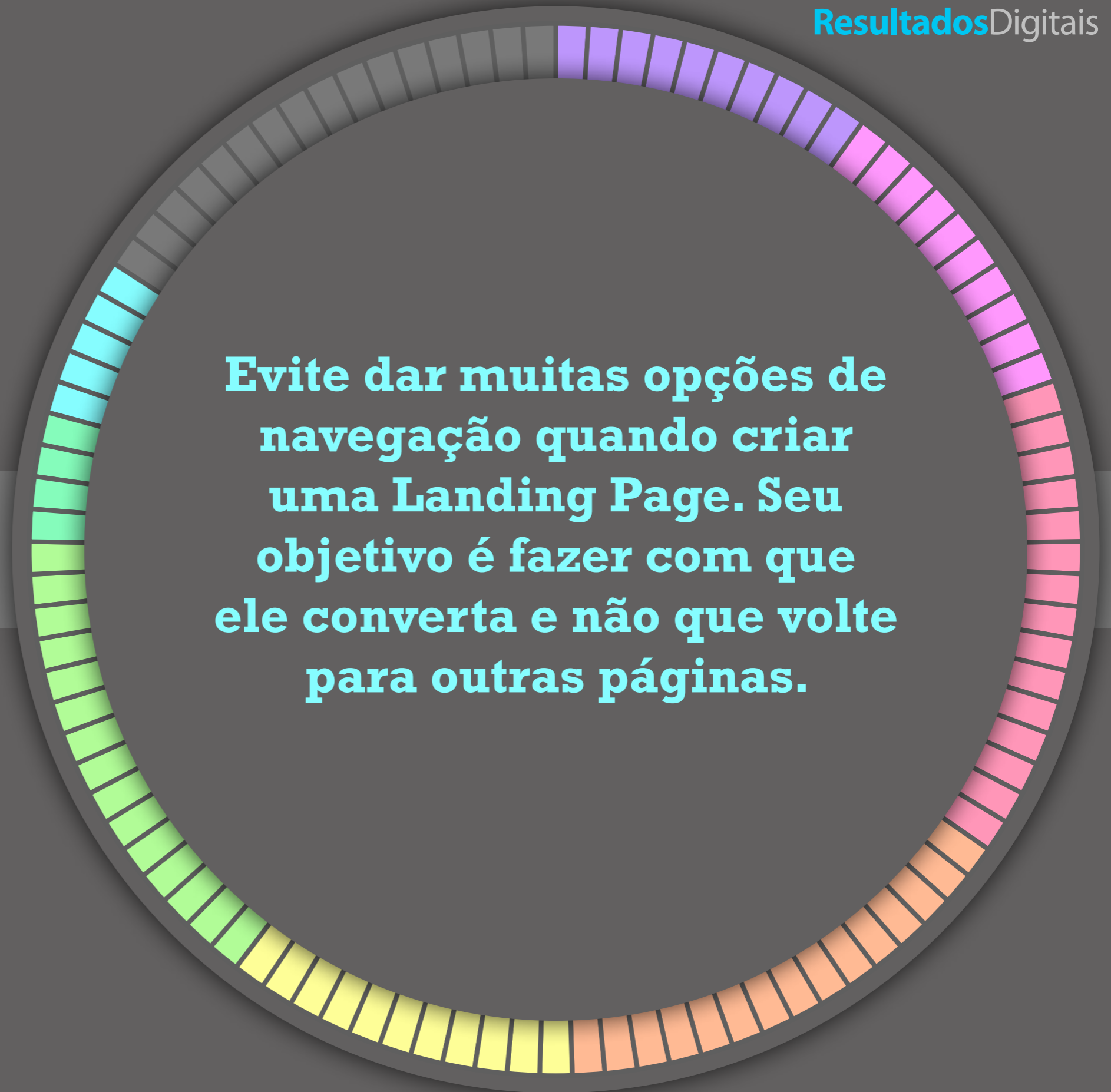
- Produção de conteúdo
- Blogs
- SEO
- Compra de mídia
- Email Marketing
- Mídias sociais
- Monitoramento
- Conversão**
- Análise

101 dicas  
rápidas para  
um Marketing  
Digital de  
resultados

#85

**Evite dar muitas opções de navegação quando criar uma Landing Page. Seu objetivo é fazer com que ele converta e não que volte para outras páginas.**

- Produção de conteúdo
- Blogs
- SEO
- Compra de mídia
- Email Marketing
- Mídias sociais
- Monitoramento
- Conversão**
- Análise



101 dicas  
rápidas para  
um Marketing  
Digital de  
resultados

#86

**Páginas específicas para entregar o que foi prometido em uma Landing Page são chamadas de Thank you Pages. Elas são ótimas oportunidades de fazer o visitante dar um passo a mais, como assinar seu blog, acompanhar em mídias sociais ou conhecer seu produto/serviço.**

- Produção de conteúdo
- Blogs
- SEO
- Compra de mídia
- Email Marketing
- Mídias sociais
- Monitoramento
- Conversão**
- Análise

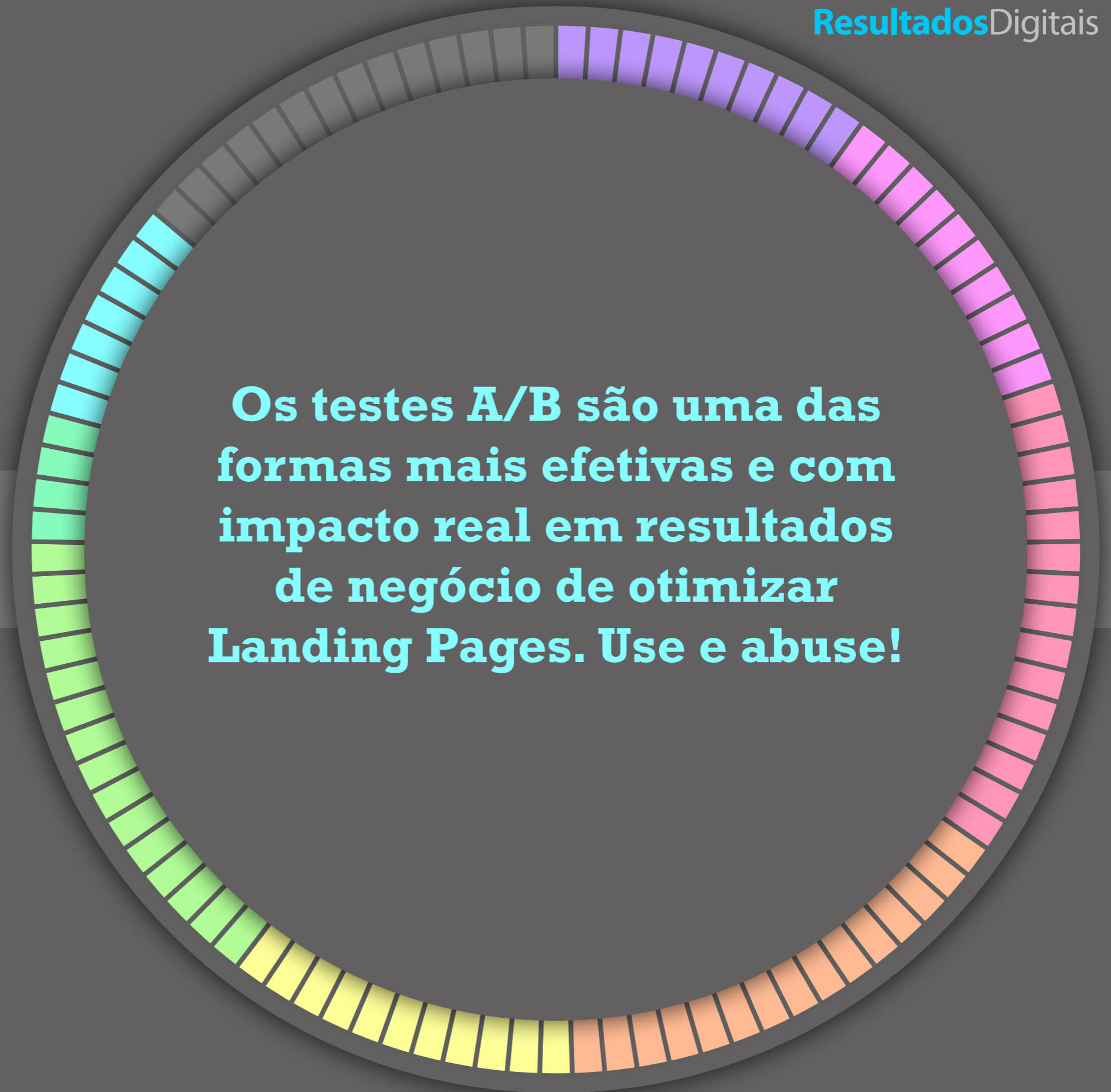
- Produção de conteúdo
- Blogs
- SEO
- Compra de mídia
- Email Marketing
- Mídias sociais
- Monitoramento
- Conversão**
- Análise

101 dicas  
rápidas para  
um Marketing  
Digital de  
resultados

#87

**Os testes A/B são uma das formas mais efetivas e com impacto real em resultados de negócio de otimizar Landing Pages. Use e abuse!**

- Produção de conteúdo
- Blogs
- SEO
- Compra de mídia
- Email Marketing
- Mídias sociais
- Monitoramento
- Conversão**
- Análise





101 dicas  
rápidas para  
um Marketing  
Digital de  
resultados

#88

**De nada adianta ter várias Landing Pages se sua empresa não direcionar o tráfego para lá. Lembre-se de incluir, em todas as páginas, um call-to-action bem definido para levar o visitante à conversão.**

- Produção de conteúdo
- Blogs
- SEO
- Compra de mídia
- Email Marketing
- Mídias sociais
- Monitoramento
- Conversão**
- Análise

- Produção de conteúdo
- Blogs
- SEO
- Compra de mídia
- Email Marketing
- Mídias sociais
- Monitoramento
- Conversão**
- Análise

101 dicas  
rápidas para  
um Marketing  
Digital de  
resultados

#89

**Sempre tome cuidado com a quantidade de possibilidades que sua empresa oferece em uma página. Quem prioriza tudo, na verdade, não prioriza nada. Deixe o destaque para aquilo que é mais importante.**

- Produção de conteúdo
- Blogs
- SEO
- Compra de mídia
- Email Marketing
- Mídias sociais
- Monitoramento
- Conversão**
- Análise

- Produção de conteúdo
- Blogs
- SEO
- Compra de mídia
- Email Marketing
- Mídias sociais
- Monitoramento
- Conversão**
- Análise

101 dicas  
rápidas para  
um Marketing  
Digital de  
resultados

#90

**Se sua empresa já tem as informações necessárias de um Lead, não é preciso enviar novamente um formulário para ele. Use-o como forma de ampliar sua mensagem: envie a ele uma Landing Page com pagamento social.**

- Produção de conteúdo
- Blogs
- SEO
- Compra de mídia
- Email Marketing
- Mídias sociais
- Monitoramento
- Conversão**
- Análise

- Produção de conteúdo
- Blogs
- SEO
- Compra de mídia
- Email Marketing
- Mídias sociais
- Monitoramento
- Conversão**
- Análise

101 dicas  
rápidas para  
um Marketing  
Digital de  
resultados

#91

**Defina um bom alinhamento entre os times de marketing e vendas. Vendas não pode “queimar a largada” e abordar os Leads antes da hora, mas devem entrar em contato com os Leads que o Marketing designar e tentar efetivamente fechar negócios.**

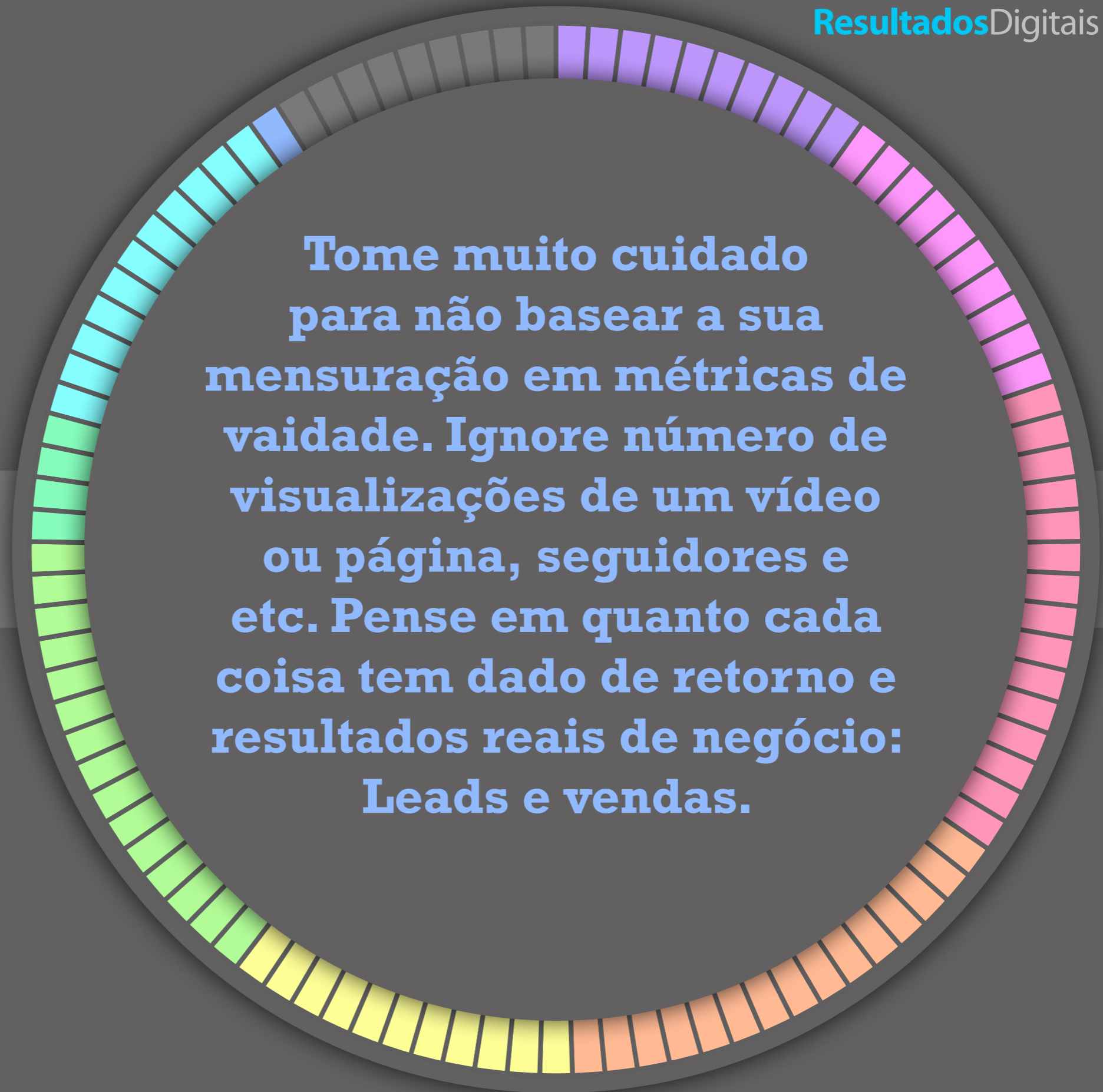
- Produção de conteúdo
- Blogs
- SEO
- Compra de mídia
- Email Marketing
- Mídias sociais
- Monitoramento
- Conversão**
- Análise

- Produção de conteúdo
- Blogs
- SEO
- Compra de mídia
- Email Marketing
- Mídias sociais
- Monitoramento
- Conversão**
- Análise

101 dicas  
rápidas para  
um Marketing  
Digital de  
resultados

#92

- Produção de conteúdo
- Blogs
- SEO
- Compra de mídia
- Email Marketing
- Mídias sociais
- Monitoramento
- Conversão
- Análise



**Tome muito cuidado para não basear a sua mensuração em métricas de vaidade. Ignore número de visualizações de um vídeo ou página, seguidores e etc. Pense em quanto cada coisa tem dado de retorno e resultados reais de negócio: Leads e vendas.**

101 dicas  
rápidas para  
um Marketing  
Digital de  
resultados

#93

Antes de tomar qualquer  
ação baseada em análises,  
certifique-se se os dados  
colhidos são relevantes  
estatisticamente. Não  
adianta querer otimizar no  
começo, quando os dados  
ainda são insuficientes para  
tomar qualquer decisão.

- Produção de conteúdo
- Blogs
- SEO
- Compra de mídia
- Email Marketing
- Mídias sociais
- Monitoramento
- Conversão
- Análise

- Produção de conteúdo
- Blogs
- SEO
- Compra de mídia
- Email Marketing
- Mídias sociais
- Monitoramento
- Conversão
- Análise

101 dicas  
rápidas para  
um Marketing  
Digital de  
resultados

#94

O Google Analytics é a  
ferramenta mais utilizada no  
mundo para medir as visitas  
no site da sua empresa. E ela  
é gratuita! Se ainda não fez,  
instale agora.

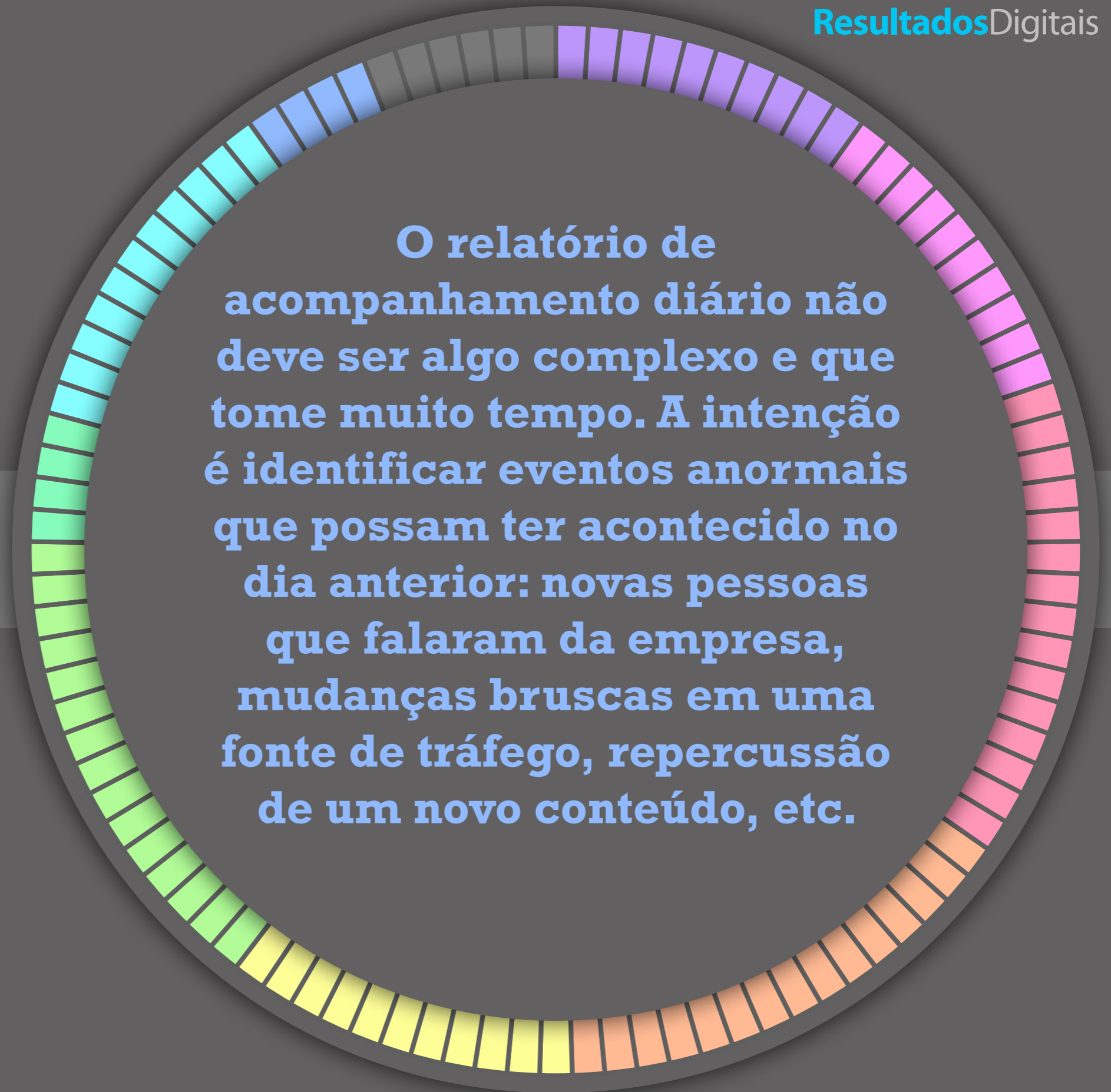
- Produção de conteúdo
- Blogs
- SEO
- Compra de mídia
- Email Marketing
- Mídias sociais
- Monitoramento
- Conversão
- Análise



101 dicas  
rápidas para  
um Marketing  
Digital de  
resultados

#95

- Produção de conteúdo
- Blogs
- SEO
- Compra de mídia
- Email Marketing
- Mídias sociais
- Monitoramento
- Conversão
- Análise



- Produção de conteúdo
- Blogs
- SEO
- Compra de mídia
- Email Marketing
- Mídias sociais
- Monitoramento
- Conversão
- Análise



101 dicas  
rápidas para  
um Marketing  
Digital de  
resultados

#96

Use o relatório semanal para identificar o quanto cada métrica está de acordo com o planejado para o atingimento de metas e, eventualmente, pensar em ações corretivas. Essa frequência também é útil para analisar experimentos.

- Produção de conteúdo
- Blogs
- SEO
- Compra de mídia
- Email Marketing
- Mídias sociais
- Monitoramento
- Conversão
- Análise

- Produção de conteúdo
- Blogs
- SEO
- Compra de mídia
- Email Marketing
- Mídias sociais
- Monitoramento
- Conversão
- Análise

101 dicas  
rápidas para  
um Marketing  
Digital de  
resultados

#97

O relatório mensal é aquele em que damos um “zoom out” do que tem acontecido e identificamos onde estão os maiores potenciais de ganho e os maiores desperdícios. Isso tudo serve como insumo para planejar as ações e experimentos do mês seguinte, num processo constante.

- Produção de conteúdo
- Blogs
- SEO
- Compra de mídia
- Email Marketing
- Mídias sociais
- Monitoramento
- Conversão
- Análise

- Produção de conteúdo
- Blogs
- SEO
- Compra de mídia
- Email Marketing
- Mídias sociais
- Monitoramento
- Conversão
- Análise

101 dicas  
rápidas para  
um Marketing  
Digital de  
resultados

#98

Quando fizer a análise mensal, descasque as camadas de números como se fossem uma cebola: analise o funil como um todo (Visitantes, Leads, Clientes, etc), identifique a etapa com desempenho pior e entre a fundo nos motivos dessa etapa, analisando, por exemplo, o desempenho de cada fonte de tráfego.

- Produção de conteúdo
- Blogs
- SEO
- Compra de mídia
- Email Marketing
- Mídias sociais
- Monitoramento
- Conversão
- Análise

- Produção de conteúdo
- Blogs
- SEO
- Compra de mídia
- Email Marketing
- Mídias sociais
- Monitoramento
- Conversão
- Análise

101 dicas  
rápidas para  
um Marketing  
Digital de  
resultados

#99

**Sempre que finalizar o mês,  
procure ter uma reunião em  
conjunto entre os times de  
marketing e vendas. Vendas  
pode dar um valioso feedback  
sobre o tipo de cliente  
que tem sido atraído e as  
percepções de cada cliente  
sobre o que sua empresa faz.**

- Produção de conteúdo
- Blogs
- SEO
- Compra de mídia
- Email Marketing
- Mídias sociais
- Monitoramento
- Conversão
- Análise

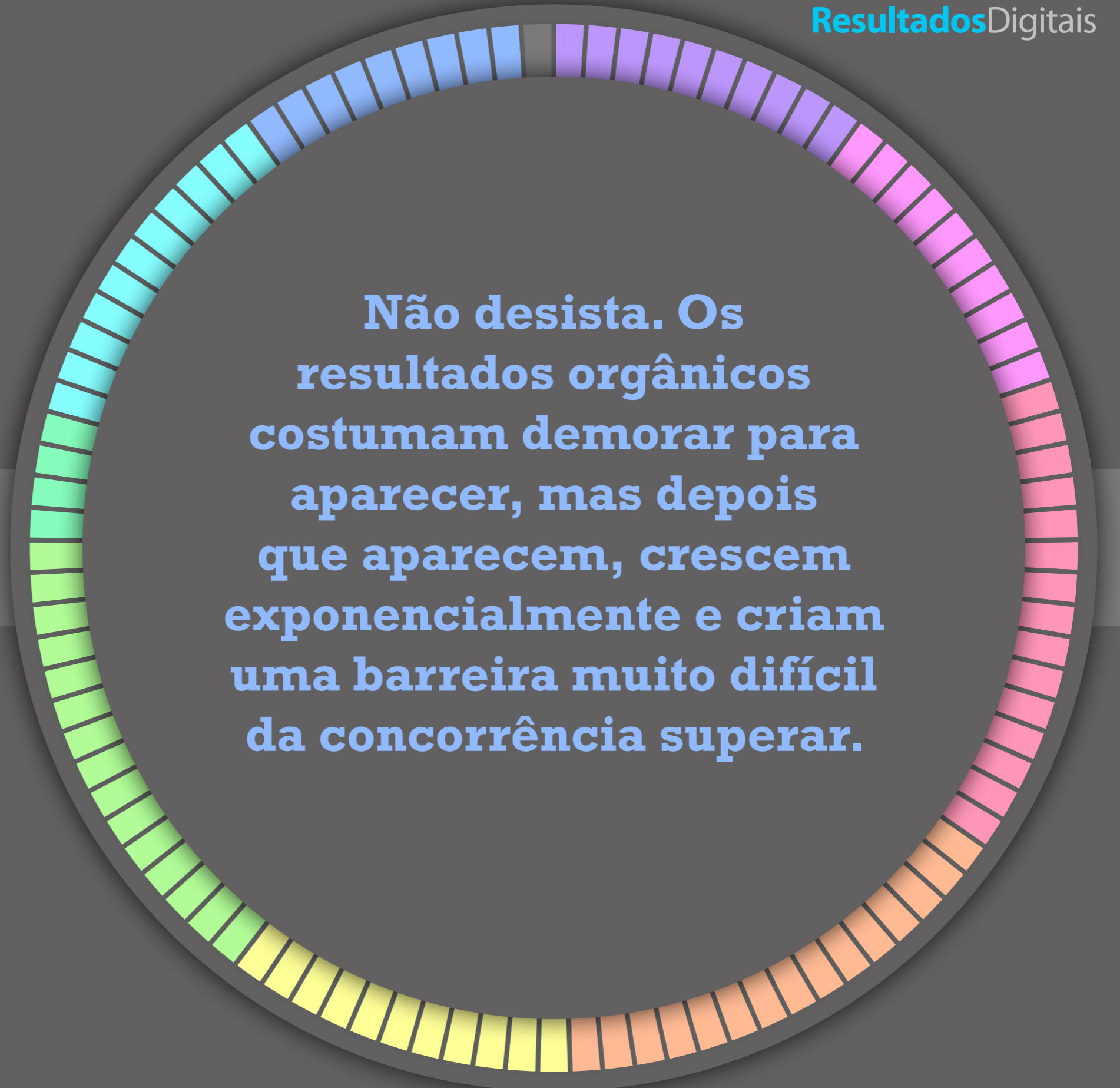
- Produção de conteúdo
- Blogs
- SEO
- Compra de mídia
- Email Marketing
- Mídias sociais
- Monitoramento
- Conversão
- Análise

101 dicas  
rápidas para  
um Marketing  
Digital de  
resultados

#100

**Não desista. Os resultados orgânicos costumam demorar para aparecer, mas depois que aparecem, crescem exponencialmente e criam uma barreira muito difícil da concorrência superar.**

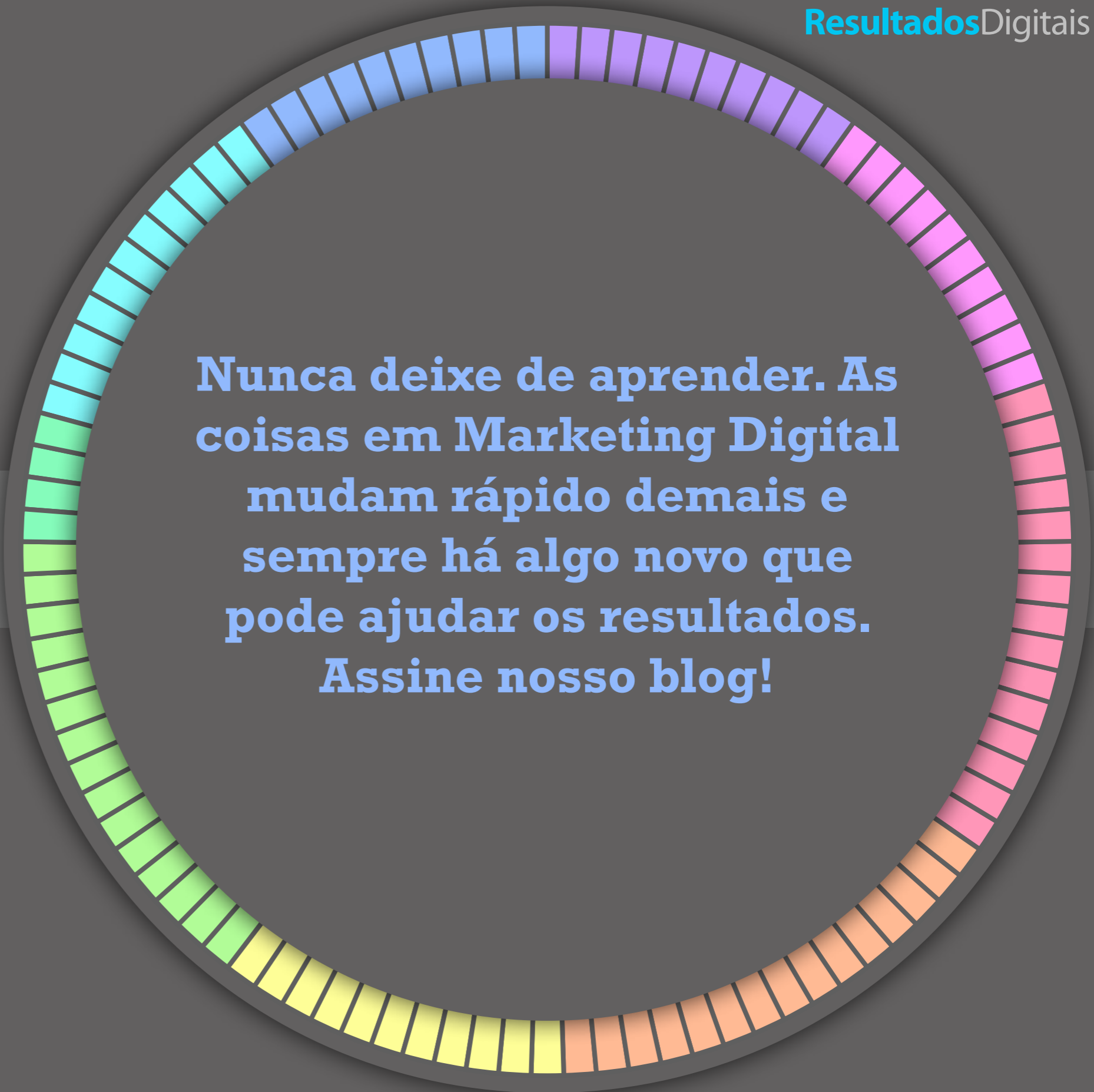
- Produção de conteúdo
- Blogs
- SEO
- Compra de mídia
- Email Marketing
- Mídias sociais
- Monitoramento
- Conversão
- Análise



101 dicas  
rápidas para  
um Marketing  
Digital de  
resultados

# #101

- Produção de conteúdo
- Blogs
- SEO
- Compra de mídia
- Email Marketing
- Mídias sociais
- Monitoramento
- Conversão
- Análise

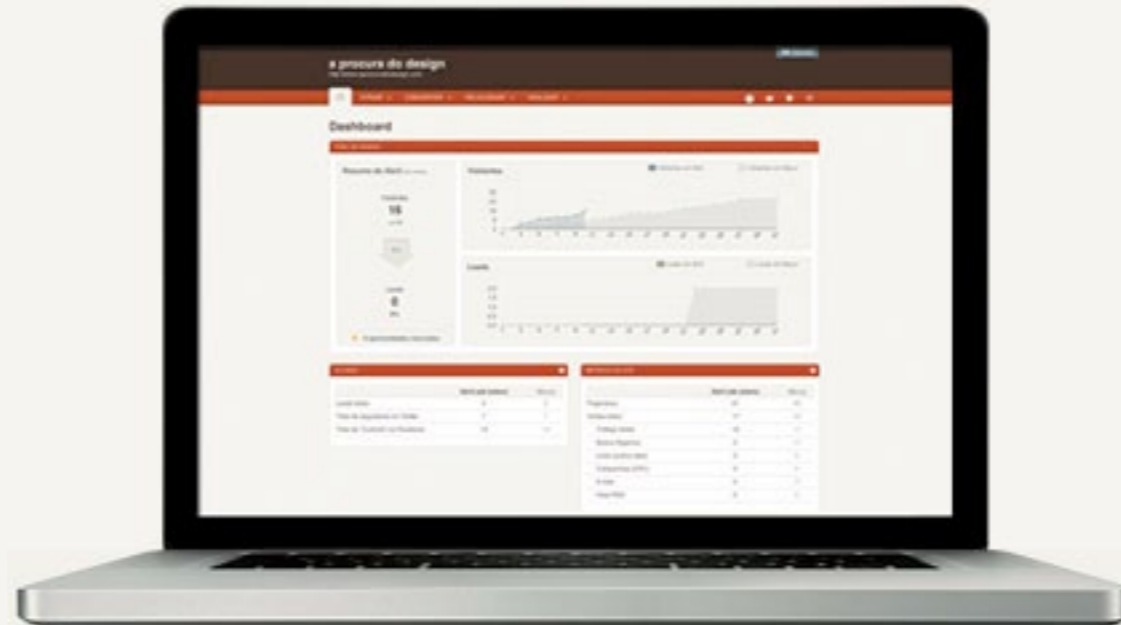


- Produção de conteúdo
- Blogs
- SEO
- Compra de mídia
- Email Marketing
- Mídias sociais
- Monitoramento
- Conversão
- Análise

# Dica bônus:

Um software que centralize tudo o que sua empresa precisa fazer em um única plataforma certamente vai ajudar muito seu time a ser mais produtivo e ter mais e melhores resultados. Diagnósticos de palavras-chave e SEO, agendamento de postagens e monitoramento de mídias sociais, criação de Landing Pages, gestão de Leads, envio de email marketing e nutrição de Leads, relatórios para análise e otimização: conheça o RD Station!

## RD Station



[www.rdstation.com.br](http://www.rdstation.com.br)