

Como preparar seu negócio para a era digital

Nós estamos mais conectados do que nunca, principalmente graças aos avanços da tecnologia e da informação. Nessa era digital e de modernização, as coisas mudam rapidamente e muitas marcas e empresas não conseguem acompanhar e ficam perdidas. Confira a seguir jeitos de se manter atualizado com o que há de mais importante na era digital:

Presença online

Muitos negócios não se encontram na internet ou deixam suas páginas paradas, sem conteúdo e desatualizadas e isso na era digital que estamos vivendo, deixa a impressão de que ela não está acompanhando as novidades, não está a par do mercado ou do que os clientes pensam sobre ela, pois não há um canal de comunicação mais rápido. Para ser visto e lembrado, sua empresa tem que mostrar que está nas redes sociais, com postagens novas, interagindo com os consumidores, ser ativa para construir uma imagem e reputação onde seus clientes mais se encontram e trocam informações.

Conteúdo

Para ser lembrado e se aproximar do público é importante ter qualidade nas postagens, caso contrário será mais confuso de entender seu posicionamento, o tom da mensagem e o quais valores sua marca pretende passar. Então tente fazer um planejamento de conteúdo bem pensado e voltado para seu público-alvo, com cronograma das postagens, dias e datas comemorativas relevantes e sempre lembrando de tudo isso ter que bater com a identidade do seu negócio.

E-commerce

Se você vende algum produto ou até mesmo oferece serviços, você pode ter um site para vendas ou agendamentos de visitas. Aqui é bom ser cauteloso, fazer um planejamento com bastante antecedência para verificar a logística de entrega, estoque, preços e tudo o mais que possa ser um obstáculo ao lançar esse serviço para seus clientes. Vale também levar em consideração as opiniões dos seus consumidores e fazer uma pesquisa com eles para ver o que esperam do seu atendimento, site etc. pois na era digital, uma boa experiência do usuário é o que faz com que ele recomende e fale positivamente de você.

Aplicativos

Dependendo do seu tipo de negócio e consumidor, vale a pena investir em um aplicativo para auxiliar seja em vendas do produto ou no funcionamento e monitoramento de um serviço, tendo em vista que em alguns mercados a era digital chegou com antecedência e as marcas já usam enquanto você pode ficar para trás, e a praticidade pode ser um fator decisivo para a decisão de compra. Pesquise os tipos de layouts e funções que são o “padrão” do seu nicho de mercado.

Como no item anterior, aqui vale a opinião dos seus clientes e se eles são adeptos de aplicativos, quais eles usam, quais funções esperam e consideram importantes, mostrando para eles a importância de suas opiniões para a marca com qual se identificam.

Análise de Performance

Você faz o planejamento de conteúdo, pensa na montagem do site e interage nos comentários dos posts, agora é a hora de medir os resultados e saber quais estratégias deram certo, pois ao mensurar os dados e compará-los, percebemos quais precisam de ajustes e quais os próximos passos e as oportunidades de público a ser atingido, o que mais funciona para o seu negócio. E na era digital o que não faltam são softwares e profissionais gabaritados para ler e entender os números. Ao mensurar os dados e compará-los podemos ter a real dimensão da campanha, qual a faixa etária mais atingida, onde vivem, onde consomem o produto ou usam o serviço e muito mais métricas para você ser ainda mais certo nas próximas campanhas.

Lembre-se que a tecnologia para negócios na era digital é uma grande aliada se você souber quais ferramentas escolher e como utilizá-las. Não se esqueça de coletar informações e opiniões de seus clientes para mensurar como as mudanças estão sendo percebidas por eles.

Tudo isso acima sendo pensado e as ideias ficando bem estruturadas graças às pesquisas e análises feitas, seu negócio tem grandes chances de ter uma boa impressão online e naturalmente offline também, aumentando suas vendas e sua clientela.