

## Mercado&

# O home office tem mais a ver com marketing do que você imagina

De acordo com a Red Crow Marketing Inc., vemos diariamente cerca de quatro mil anúncios por dia! Ou pelo menos, víamos! Com a pandemia, as pessoas tiveram que ficar isoladas em casa, e isto certamente mudou. Quando trabalhamos em escritórios, passamos em frente a vários espaços, ficamos com vontade de visitar, anotamos o telefone ou a rede social, sem contar as famosas compras que fazemos por impulso, após ver um produto na vitrine. Contudo, é justamente neste momento que o marketing precisa estar fortalecido para encontrar esse público que agora está “entocado” em casa. E, para falar com este público, devem-se utilizar canais bem específicos. Ou seja, a mídia off-line foi duramente atingida, mas a mídia online, que já estava em franco crescimento, tomou uma importância vital para as empresas. Enfim, há uma batalha pela atenção dos consumidores, que agora se concentra no mundo virtual. Antes da pandemia, destes quatro mil anúncios, uma pessoa notava apenas 100, 97,5% destes anúncios eram desperdiçados, afirma o autor Robert Morris. Imagina agora! Como vencer esta “guerra”? Como ser notado por seu público-alvo no ambiente digital? Trazemos aqui algumas boas dicas que ajudarão a sua empresa a se destacar. É preciso saber que o “feito” é melhor do que o “perfeito”, e que a gente só consegue melhorar o que é feito. Uma marca precisa ter uma presença forte na web, e para isso é preciso que você gere conteúdo. O primeiro

vídeo, postagem ou texto não serão perfeitos. Mas para ter feito 50, será preciso começar, concorda? Apesar de vivermos conectados e o marketing digital ser uma realidade, muitas empresas nem estão na internet. Além disso, lembre-se: para que se tenha resultados, é preciso ter estratégia. Para isso, será preciso conhecer muito bem o seu público e planejar todas as ações em curto, médio e longo prazo. Isso inclui conhecer todas as ferramentas e saber que cada uma - como por exemplo as redes sociais - tem suas características. Planeje seus conteúdos e garanta ter frequência e consistência nas publicações. É fundamental considerar os canais digitais não como canais

de propaganda, mas sim de relacionamento e de experiência. Ou seja, não transforme suas redes sociais em verdadeiros catálogos de venda ou panfletos. Tanto as redes sociais quanto os sites e blogs têm como objetivo ser um canal de comunicação e relacionamento entre marca e consumidor. Então foque em conteúdo de qualidade ao invés de tentar vender seu produto. Por fim, no mundo digital a máxima “no amor e na guerra vale tudo”, pode não funcionar. É preciso pensar de maneira estratégica, pois o marketing tem mais a ver com estratégia do que a propaganda em si, a mesma, feita de maneira impensada, pode ser apenas perda de tempo e dinheiro. ■



**Maria Carolina Avis** é professora do curso de Marketing Digital



**Shirlei Miranda Camargo**, tutora do Curso de Gestão Comercial do Centro Universitário Internacional Uninter.

Fotos: Divulgação

# VEM AÍ!

## CURSO PRÉ ENEM

### VALE DO PARAÍBA

# 2021



Em parceria com



A OPORTUNIDADE IMPERDÍVEL  
QUE VOCÊ ESPERAVA CHEGOU:

# GARANTA SEU PLANO SEM CARÊNCIA POR UM PRECINHO ESPECIAL

## PLANO CLASSIC

(12 meses)

com **25%** de desconto

- Feito para quem quer manter a saúde bucal em dia, gastando pouco
- A maior e melhor rede de dentistas
- Atendimento 24 horas em casos de urgência e emergência

DE R\$ 33,99 POR:

**R\$ 25,50\***

POR PESSOA/MÊS

OFERTA VÁLIDA SOMENTE ATÉ 19/05/2021.



ANS - nº 31375-1

Contrate já e garanta seu plano  
**Uniodonto** com o melhor desconto.

Todas as  
vantagens do  
**Plano Classic**  
estão aqui:



**Telefone (12) 3202-6030**

Conheça os demais planos em nosso site:  
[www.uniodontosjc.com.br/planospf](http://www.uniodontosjc.com.br/planospf)

  
**UNIODONTO**  
SÃO JOSÉ DOS CAMPOS

\*Valor líquido, após desconto, por pessoa admitida no plano odontológico da Uniodonto de São José dos Campos. Oferta válida até 19 de maio de 2021 para contratação do Plano Classic (Pessoa Física), com vigência de 12 meses, e pagamento das mensalidades com boleto, cartão de crédito, débito em conta bancária ou cheque. O pagamento em cheque deve ser realizado em 3 parcelas, totalizando o valor integral do plano contratado.