



Dicas para ter  
**PRESENÇA DIGITAL**

**NAE**  
Núcleo de Apoio  
Empresarial

DE  
SI  
GN

PUBLI  
CIDADE  
PROPA  
GANDA

RELA  
ÇÕES  
PÚBLI  
CAS

  
**FACCAT**

# O que é presença digital?

A presença digital refere-se a como o seu negócio aparece online. Ou seja, o que as pessoas encontram quando elas buscam por sua empresa ou negócio na Internet. Ela inclui conteúdos que a empresa controla, como site e perfis em mídias sociais, mas também inclui conteúdo que a empresa não controla, como avaliações (reviews) online.



# Por que é importante ter uma presença digital forte?

**É simples:** porque seus clientes estão online e navegam na Internet em busca de soluções para seus problemas.

Além disso, uma presença digital forte permite:

- Criar **visibilidade:** Quanto mais forte a presença digital, mais visível é a empresa ou o negócio para as pessoas e mais fácil de ser encontrado online.
- Construir **relacionamentos:** Sua clientela é composta de pessoas e pessoas são relacionais (mesmo sendo compradores na Internet!). A presença digital permite que você mostre às pessoas que sua empresa ou negócio é útil, confiável e diferenciado.
- Criar uma **primeira impressão positiva:** a maioria das pessoas busca informações de uma empresa ou negócio na Internet antes de entrar em contato (por telefone ou pessoalmente).

Uma **presença digital** forte e positiva deve revelar, de forma clara, alguns aspectos sobre a empresa: **Quem ela é? Qual a sua história? Que soluções ela oferece? Onde está localizada? Qual sua política de vendas? O que é importante para ela?**

# Dicas para reforçar presença digital de sua empresa

- **Site com design amigável**

Um bom design de web é atrativo e diferenciado quando está centrado no usuário e em suas necessidades, com uma estrutura simples e clara.

- **Site ajustado para dispositivos móveis**

Atualmente, o maior volume de tráfego online se dá por meio de dispositivos móveis. Ou seja, é maior a probabilidade de que seu site seja acessado via dispositivo móvel. Portanto, assegure-se de que o site da sua empresa esteja ajustado para funcionar em todos os dispositivos.

- **Presença em mídias sociais nas quais seu público se envolve**

É senso comum que Instagram, LinkedIn não são adequados para todo e qualquer negócio. Deve-se identificar em quais mídias sociais seu público-alvo está e começar a postar, comentar e se envolver. É muito provável que sua audiência, especialmente millennials, confira o perfil da empresa antes de validá-la.



# Dicas para reforçar presença digital de sua empresa

- **Prover conteúdo de valor**

É importante criar um blog, ou uma seção de notícias ou recursos no site da empresa de forma que os clientes possam receber informações de valor relacionadas ao seu negócio ou à sua empresa. Conhecer os interesses de sua audiência, responder às suas questões, aprofundar-se nos problemas encontrados e solucioná-los. Conteúdo que “educa” o cliente ajuda a construir uma relação de confiança e lealdade.

- **Responder a todas as avaliações dos usuários**

Avaliações negativas desagradam e incomodam, mas podem ser solucionadas com uma simples, rápida e cordial resposta da empresa. Uma abordagem positiva da empresa demonstra que ela é profissional na forma como atua e como se relaciona com seus clientes.

- **Otimizar motores de busca**

Identificar palavras-chave e frases que seu consumidor usaria para encontrar sua empresa online. Crie conteúdo de valor usando as palavras-chave identificadas, com o objetivo de fazer com que mecanismos de pesquisa (Google, por exemplo) passem a incluir seu site nos resultados de pesquisa.



# Dicas de como apresentar sua imagem on-line

- **Uma boa foto valoriza muito**

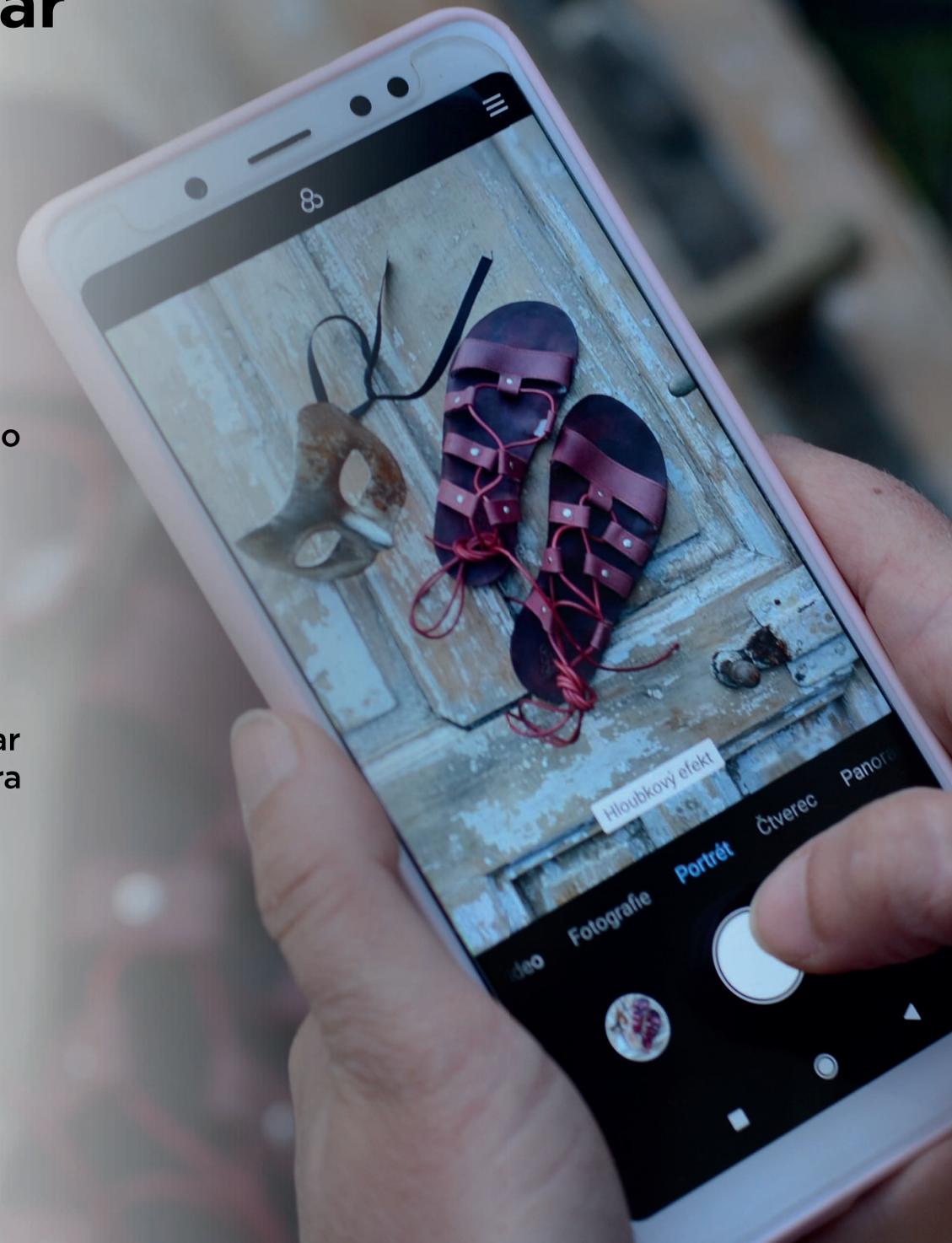
Uma boa imagem auxilia seu público a conhecer e desejar seus produtos e serviços. Valorize a usabilidade e consumo dos produtos, gera desejo e auxilia na decisão de compra.

Capriche na luz, uma boa foto requer uma iluminação que valorize as texturas e cores.

Organize a ambientação, lembre-se que menos é mais e composições limpas auxiliam a entender melhor as imagens.

Cuidado para não deixar produtos sujos ou utilizar locais muito bagunçados.

Pense suas fotos para cada espaço virtual, a mesma receita que funciona para um site pode não funcionar numa rede social. O ideal é ter imagens distintas para cada tipo de rede social.



# Dicas de como apresentar sua imagem on-line

- **Vídeos engajam e trazem audiência**

O uso de vídeos é uma ferramenta que auxilia muito na decisão de compra. Porém é necessário ter um bom conteúdo e organização.

Roteirize primeiro organizando as ideias antes de executar, um planejamento prévio evita horas de trabalho desnecessário.

Seja sintético, vídeos curtos terão mais chances de serem assistidos até o fim.

Como na fotografia a iluminação conta muito.

O som auxilia para direcionar aos sentimentos/desejos esperados com os vídeos, dando ritmo e dinamismo.

Preze principalmente em produzir um conteúdo que tenha valor para seu público.





**NAE**  
Núcleo de Apoio  
Empresarial

DE  
SI  
GN

PUBLI  
CIDADE  
PROPA  
GANDA

RELA  
ÇÕES  
PÚBLI  
CAS

  
**FACCAT**