



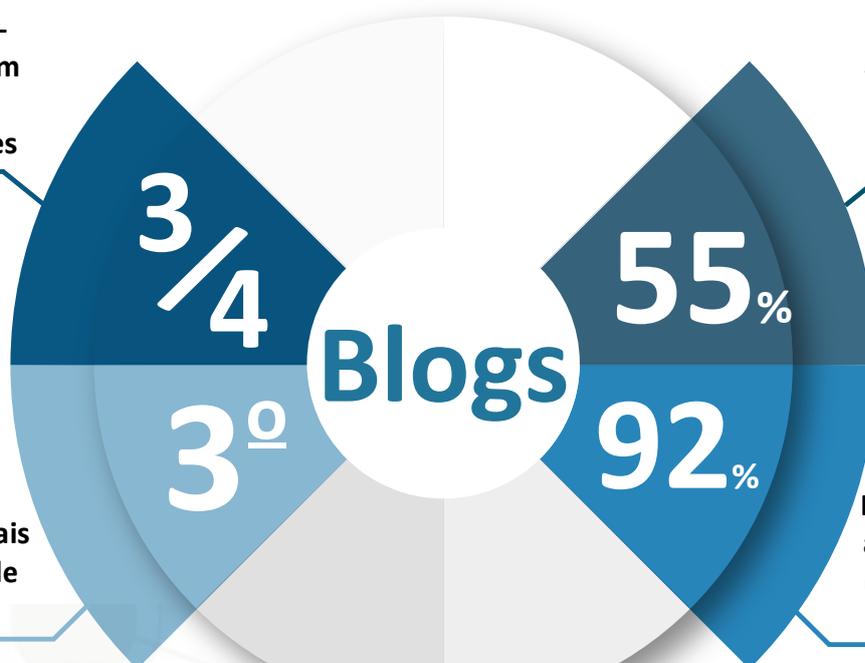
WORDPRESS

Os blogs favorecem a estratégia de relacionamento com o mercado, pois contribuem para decisão de compra dos consumidores através de seus conteúdos. O WordPress.com, líder mundial entre as plataformas para a criação e gestão desses canais, inclui layouts prontos e serviço de hospedagem, além de recursos para criação de e-commerce.

Os blogs representam um importante canal para apoiar as vendas dos pequenos negócios

Da população, equivalente a 77,3%, acessam blogs mensalmente buscando informações

A mais de visitas recebem os sites que possuem blogs



Ambiente digital mais influente na hora de fazer compras

Das empresas, afirmam aumentar o número de clientes diariamente, a partir de seus blogs.

As 3 categorias mais acessadas:

Entretenimento;
Esportes;
tecnologia

Como funciona?

Nesta plataforma, Depois de registrar uma conta, o usuário utiliza um painel para inserir informações básicas do próprio blog, configurar layout e outras funcionalidades, como o compartilhamento automático dos seus posts em redes sociais. A partir daí, é só inserir conteúdo nos formatos de texto, vídeo e imagens.

Vantagens

Em plataformas como a WordPress.com, uma das vantagens é publicar um canal na web sem necessidade de conhecer programação e de contratar web designers. Além de poder incluir recursos de otimização para os motores de busca na internet (SEO): mecanismos que facilitam a encontrabilidade do blog nas redes de pesquisas, como o Google.

Blogs ajudam nas vendas por causa de seu caráter dinâmico e interativo, que proporciona um ambiente poderosamente fértil e atualizado para troca de informações e conhecimento. Aqueles que são instituídos dentro de sites de varejo, por exemplo, têm ainda mais chances de interatividade, já que esse é o 1º ambiente digital mais influente na hora das compras para os consumidores. Isso é muito vantajoso para um minimercado, que além de vender localmente seus produtos e serviços, pode publicar receitas culinárias, dicas de conservação de alimentos e tabelas nutricionais, gerando uma conversa que influencie suas decisões de compra.

Dicas para uso da rede



Inicialmente, a dica é escolher uma plataforma pertinente ao objetivo do negócio para curto e médio prazo. Optar por recursos muito básicos.



Frequência de publicações é vital para esse canal. Imprevistos não podem se tornar rotina, impedindo a permanente atualização do blog.



Clientes mais afeitos a blogs, geralmente, seguem, curtem e comentam os conteúdos nas redes sociais. Clientes fãs de marcas compartilham e recomendam. Para melhorar essa relação, a dica é usar recursos que autorizam o envio de e-mail de alerta toda vez que a página postar alguma novidade.



No blog, é primordial manter uma estratégia de Inbound Marketing – metodologia que visa amplificar a reputação da marca junto a consumidores atuais e potenciais



Recursos especiais:

Em geral, nessas plataformas há disponibilidade de relatórios – um recurso com dados de comportamento dos visitantes, organizados por atividade (visualizações, curtidas e comentários), que dão a dimensão do engajamento dos leitores, possibilitando gerenciar o relacionamento obtido através do conteúdo do blog. Ao responder comentários e trocar conversas com os leitores, as empresas blogueiras obtêm insights para novas publicações e abrem espaço para uma atitude mais engajada de seu público em relação à marca.



Negócios beneficiados:



Entretenimento: serviços turísticos, culturais e gastronômicos.



Moda: varejo vestuário, acessórios e calçados.



Automotivos: varejo em geral e serviços de locação, manutenção e reparo.



Alimentação: varejo hortifrutigranjeiros, serviços de buffet e catering; Saúde e bem estar: varejo de cosméticos, serviços de academias, nutricionistas, salões de beleza.

Canais Similares



Blogger

HubPages

weebly

Confira outros boletins de inteligência em sebraemercados.com.br/canaisdigitais



RELATÓRIO DE INTELIGÊNCIA
Série
CANAIS DIGITAIS - 2015

NÚCLEO DE INTELIGÊNCIA DE MERCADO

Gerência: Alexandre Comin

Coordenação Técnica: Lúcio Pires

Consultor: Ana Paula Capparelli

Diagramação: Gabriel de Jesus