Meta descrição: você sabia que existem 5 grandes **erros em marketing digital** que influenciam negativamente em seus resultados? Conheça-os.

5 erros em marketing digital que impedem os resultados da sua empresa

Determinados **erros em marketing digital** podem passar despercebidos pela maioria dos empresários, fazendo com que eles nunca entendam os motivos por trás de seus baixos resultados.

Conhecer esses erros é essencial para que você possa realmente retirar, financeiramente, o que investe em sua empresa, melhorando seus resultados ao final de cada mês.

Portanto, entender os principais **erros em marketing digital** cometidos por profissionais de diversos ramos é o primeiro passo para o sucesso.

Quais são os maiores erros em marketing digital cometidos por empresários?

1-) Não criar um plano de negócios

Há tantos aspectos diferentes no marketing digital a se considerar e, com mais aparecendo praticamente todos os dias, é tentador querer experimentar todos eles.

- Você tem um site, está apostando no e-mail marketing, socializando no Twitter, escrevendo um blog, anunciando no Google AdWords... sem contar todo o trabalho básico de otimização de mecanismos de pesquisa.

- Mas seja honesto, você tem um plano de negócios guiando todos os seus esforços? Você identificou seus principais objetivos de marketing e como eles vão ajudá-lo a atingir suas metas de negócios?

- É difícil encontrar tempo para fazer tudo, mas, se estiver claro o que você está tentando alcançar, seu caminho se tornará muito mais fácil.

Além disso, há muito lucro a ser obtido com a garantia de que todos os seus clientes saibam tudo o que você tem a oferecer e mantenham contato para que saibam o quanto você valoriza seus negócios.

2-) Verificar obsessivamente seus rankings

Verificar a sua posição no Google AdWords, por exemplo, em intervalos de alguns minutos - ou o número de fãs no Facebook e o número de acessos ao seu website é um dos maiores **erros em marketing digital**.

- Não é uma boa ideia se concentrar muito nesses detalhes, porque a verdade é que, muito mais que acessos, seus leads são o que realmente importam.

- Pense no seu plano de negócios: o seu objetivo era chegar ao número 1 no Google ou gerar mais leads?
- Você quer ter 1.000 visitantes por dia em seu site ou é mais importante se concentrar no número de consultas que chegam pela porta?

Você deve medir seu sucesso em relação aos seus objetivos de negócios, e não métricas de vaidade que não dão à sua empresa dinheiro nos benefícios do barril.

3-) Não analisar suas métricas corretamente

Você teve 1.000 visitantes em seu site na semana passada, você tem uma taxa de conversão de 2,1% em seu website e você tem um custo médio bom por aquisição de cada lead qualificado obtido através de seu website.

- Porém, você conhece os principais indicadores de desempenho de sua empresa? Você sabe como se posicionar contra a concorrência?
- Há, claro, o risco de se afogar em todas essas informações. Mas, goste ou não, o marketing digital é um jogo de números e, para ter sucesso, você precisa analisar seus dados.

4-) Não pensar em sua reputação online

Se você puder fazer apenas uma coisa para melhorar a visibilidade do seu site, pense na sua reputação online.

Não é o que você diz sobre você mesmo que é importante, é o que as outras pessoas dizem sobre você. Sua reputação online leva muitos disfarces, como:

- Os comentários que os clientes escrevem sobre você;
- A cobertura da imprensa e como sua empresa é mencionada em outros sites;
- Os links provenientes desses sites para o seu;
- Seu perfil nas redes sociais;
- Seu engajamento nas redes sociais;
- As interações de sua empresa nas redes sociais.

Sua reputação online deve estar no centro de sua estratégia digital e está diretamente relacionada a toda a atividade digital.

5-) Não segmentar seu público-alvo

Saber para quem você realmente quer – e pode mais – vender, é o segredo para evitar muitos dos grandes **erros em marketing digital** cometidos por empresários.

- Aposte em segmentar seu público-alvo e obtenha mais sucesso na hora de gerar leads.

Conhecendo os 5 maiores **erros em marketing digital** e solucionando-os, você certamente será capaz de contar com os melhores resultados.