

# Blog de Marketing Digital de Resultados

(<http://resultadosdigitais.com.br/blog/>)



Por André Siqueira (<http://resultadosdigitais.com.br/blog/autor/andregcsiqueira/>)

11 de janeiro de 2012

## Sua empresa está construindo um ativo de Marketing ou só alugando o ativo dos outros?

Durante muito tempo vimos a área de Marketing das empresas funcionando apenas através de aluguel. É claro que, escrevendo um blog sobre marketing digital, não estamos falando aqui do mercado imobiliário. O assunto são as empresas que sempre precisaram alugar o espaço de outras empresas para chegar ao seu público.

É assim que funciona o comercial na TV, no rádio, nas revistas, jornais, etc. Os veículos de mídia alugam temporariamente um espaço (intervalo comercial) do seu ativo (audiência) para que as empresas possam comunicar sobre seus produtos e serviços. De forma similar, também é assim que funcionam os banners na Internet, links patrocinados e compras de Leads, entre outros.

**Quer ter Sucesso com Marketing** ✕

**Digital?**

Não somos necessariamente contra essas ações, especialmente a compra de mídia online, onde conseguimos ter uma medição completa e avaliar o resultado de forma precisa para trilhar o caminho do sucesso!

No entanto, ao contar apenas com esse “aluguel”, sua empresa fica refém da disponibilidade e do custo do ativo dos outros. Especialmente em mercados competitivos, essa não é uma boa posição para se manter.

Quero ter Sucesso!



# A oportunidade de construção de um ativo na Internet

Com a chamada Web 2.0, deixou de ser essencial o aluguel de espaço de outra empresa. Hoje sua empresa consegue “conversar” diretamente com o próprio cliente e construir uma audiência própria.

Se bem cultivada, essa audiência é um grande ativo de longo prazo da sua empresa.

Uma audiência nas mídias sociais (seguidores no Twitter, pessoas que curtiram sua página no Facebook), lista de e-mails (ou Leads), assinantes do blog e autoridade do domínio frente às ferramentas de busca (número de links recebidos) não são conquistados da noite para o dia e exigem muito trabalho. Apesar disso, valem muito a pena. Apresentamos a seguir alguns bons motivos:

## É mais barato

É verdade que construir um ativo online demanda esforços dos seus colaboradores, gastos com ferramentas e ocasionalmente até o apoio de especialistas. Mesmo assim, costuma ser mais vantajoso financeiramente do que alugar a prateleira de alguma outra organização, especialmente no longo prazo.

## É “permanente”

Pare de pagar por um anúncio e no dia seguinte sua empresa não tem nada de resultados. Já no caso de um mês sem postar no blog ou nas mídias sociais, seu site continua recebendo acessos e sua audiência continuará ali.

É claro que não recomendamos nenhuma pausa e com o tempo há de fato uma perda de engajamento, mas o conteúdo sempre continuará disponível e a base da audiência dificilmente some em um espaço curto de tempo.

Assine nosso blog gratuitamente, receba diversos materiais e dicas para trilhar o

## Permite ganhos de escala

Quanto maior seu ativo, mais ele tende a crescer, já que sua base ajuda a espalhar o conteúdo. Se sua estratégia funcionar bem, não há grandes limitações de crescimento.

Quero ter Sucesso!

Para atingir mais pessoas com uma propaganda você deve pagar por mais. Já os custos de mais pessoas visitando seu site são irrisórios. O Twitter e o Facebook são gratuitos para 1 ou 1 milhão de seguidores.

## Mais segmentado e efetivo

Um blog bem posicionado para palavras chave do seu negócio e a posição de referência no assunto tendem a atrair pessoas interessadas diretamente no tema ou nicho.

É uma posição mais interessante do que comprar mídia em veículos mais genéricos e pagar para alcançar pessoas que nem sempre tem a ver com seu público alvo.

## Serve como barreira competitiva para sua empresa

Novas empresas até podem tentar copiar seu produto, seu serviço, sua metodologia, as funcionalidades do seu software, etc.

Já conseguir um blog com tantos assinantes quanto o seu, a quantidade de links e posição no Google que possui seu domínio, o alcance nas mídias sociais e lista de e-mails que sua empresa construiu, costuma tomar muito tempo e demandar muito esforço.

Possuir um bom ativo de marketing digital tende a ser uma barreira competitiva muito grande no seu mercado.

---

### Marcadores:

Blog (<http://resultadosdigitais.com.br/atrair/blog/>)

**Quer ter Sucesso com Marketing Digital?** ✕

Estratégia em Marketing Digital (<http://resultadosdigitais.com.br/analisar/estrategia-em-marketing-digital/>)

Assine nosso blog gratuitamente, receba diversos materiais e dicas para trilhar o caminho do sucesso!

## Deixe seu comentário

Seu melhor email

**Atenção:** Os comentários abaixo são de inteira responsabilidade de seus respectivos autores e não representam, necessariamente, a opinião da Resultados Digitais.

Recommend 5

Share

Ordenar por Melhor avaliado



Join the discussion...



Allan • 4 anos atrás

Ótimo conteúdo. Até então nunca havia pensado dessa forma: Ativo de Marketing Digital

Sempre empregava esse termo de forma contábil (tangível), porém, a estratégia pode ser o ativo mais relevante da empresa.

Muito obrigado mais uma vez!

4 ^ | v • Reply • Share >



Tavo • 7 meses atrás

Excelente artigo! Esse material complementa bem o que foi escrito aqui:

<http://www.negocio24por7.com.b...>

^ | v • Reply • Share >



Agencia Digital Door • um ano atrás

Ótimo Artigo e ótimos conteúdos aqui na Resultados Digitais!

^ | v • Reply • Share >



Fabio Arruda • 2 anos atrás

Excelentes os seus artigos André, também estou estudando o material que você montou em parceria com a Endeavor. Montei a produção de um aparelho para fitness, que desenvolvi e patenteei, baseado no kettlebell e estou tentando desenvolver uma estratégia na internet. Infelizmente o investimento na pesquisa e desenvolvimento do produto me consumiu grande investimento e terei de trabalhar, nesse primeiro momento, com o pouco que tenho no momento. Eu mesmo desenvolvi uma fanpage no facebook no qual recebi muitos seguidores e terei de trabalhar, nesse primeiro momento, com o pouco que tenho no momento. Eu mesmo desenvolvi uma fanpage no facebook no qual recebi muitos seguidores e terei de trabalhar, nesse primeiro momento, com o pouco que tenho no momento. Eu mesmo desenvolvi uma fanpage no facebook no qual recebi muitos seguidores e terei de trabalhar, nesse primeiro momento, com o pouco que tenho no momento. **Quer ter Sucesso com Marketing Digital?** <sup>x</sup>

Assine o nosso blog gratuitamente e receba diversos materiais e dicas para trilhar o caminho do sucesso!

Parabéns pelos materiais e conteúdos que desenvolve. Abraços, Fabio

<http://www.facebook.com/ktbsys...>

Coloque seu nome

^ | v • Reply • Share >

Seu melhor email



Joemiison Guimaraes • 2 anos atrás

Interessante essa percepção. Entretanto para meus modelos de negócios, ainda não tenho estrutura para tal. Sou uma empresa na área de consultoria em gestão

# Não perca mais nenhum post!

Assine nosso blog e receba novos post diretamente em seu email.

**Assinar**

Além dos posts, também desejo receber novos materiais gratuitos por email.

## **ATRAIR (HTTP://RESULTADOSDIGITAIS.COM.BR/ATRAIR/)**

Produção de conteúdo (<http://resultadosdigitais.com.br/atrain/producao-de-conteudo/>)  
• Blog (<http://resultadosdigitais.com.br/atrain/blog/>) • SEO (Otimização para buscadores) (<http://resultadosdigitais.com.br/atrain/seo-otimizacao-para-buscadores/>) • Links Patrocinados (<http://resultadosdigitais.com.br/atrain/links-patrocinados/>)

## **RELACIONAR (HTTP://RESULTADOSDIGITAIS.COM.BR/RELACIONAR/)**

Email Marketing (<http://resultadosdigitais.com.br/relacionar/email-marketing/>) • Mídias Sociais (<http://resultadosdigitais.com.br/relacionar/midias-sociais/>) • Nutrição de leads (<http://resultadosdigitais.com.br/relacionar/nutricao-de-leads/>) • CRM e Vendas (<http://resultadosdigitais.com.br/relacionar/crm-e-vendas/>) • Automação de Marketing (<http://resultadosdigitais.com.br/relacionar/automacao-de-marketing/>) • Customer Success (<http://resultadosdigitais.com.br/relacionar/customer-success/>)

**Quer ter Sucesso com Marketing Digital?** ✕

## **CONVERTER (HTTP://RESULTADOSDIGITAIS.COM.BR/CONVERTER/)**

Assine nosso blog gratuitamente, receba diversos materiais e dicas para trilhar o caminho do sucesso!  
Páginas de Conversão (Landing Pages) (<http://resultadosdigitais.com.br/converter/paginas-de-conversao-landing-pages/>)  
• Otimização (A/B Tests) (<http://resultadosdigitais.com.br/converter/otimizacao-ab-tests/>) • Call-to-action (<http://resultadosdigitais.com.br/converter/call-to-action-converter/>)  
Coloque seu nome  
Seu melhor email

## **ANALISAR ([HTTP://RESULTADOSDIGITAIS.COM.BR/ANALISAR/](http://resultadosdigitais.com.br/analisar/))**

Estratégia em Marketing Digital (<http://resultadosdigitais.com.br/analisar/estrategia-em-marketing-digital/>) • Web Analytics (<http://resultadosdigitais.com.br/analisar/analise-de-dados/>) • Monitoramento (<http://resultadosdigitais.com.br/analisar/monitoramento/>) • Inteligência Competitiva (<http://resultadosdigitais.com.br/analisar/inteligencia-competitiva-monitorar/>)

## **SEGMENTOS ([HTTP://RESULTADOSDIGITAIS.COM.BR/SEGMENTOS/](http://resultadosdigitais.com.br/segmentos/))**

Tecnologia (<http://resultadosdigitais.com.br/segmentos/tecnologia/>) • Educação (<http://resultadosdigitais.com.br/segmentos/educacao/>)

Copyright © 2016. Conheça nossa **Política de privacidade** (<http://resultadosdigitais.com.br/politica-de-privacidade/>).

**f** 199K    17K   **G+** 3K

### **Quer ter Sucesso com Marketing Digital? ×**

Assine nosso blog gratuitamente, receba diversos materiais e dicas para trilhar o caminho do sucesso!

Coloque seu nome

Seu melhor email

Quero ter Sucesso!