



## Marketing digital no Twitter

O Twitter vem ganhando força no Brasil, e ocupando um espaço significativo na mídia e fora dela. Ele já pode ser considerado a segunda maior rede social do Brasil, e se tornou muito atraente para ações de marketing digital e publicidade on-line.

Mas por ser muito novo, as empresas e agências de publicidade ainda tem dificuldades em definir estratégias para uso do Twitter em suas campanhas. Assim desenvolvi 7 ações, que quero compartilhar com você, pois podem ajudar sua empresa ou agência no planejamento e implantação de ações que incluam o Twitter

O Twitter é uma ferramenta muito particular. Com uma mistura de sistema de comunicação, micro blogging e rede social ele pode ter uma infinidade de aplicações no marketing digital. Além disso, com uma grande penetração nos celulares, dispositivos móveis e smartphones, como iPhone e BlackBerry, e com acesso através dos navegadores, a base de usuários do Twitter se expande além da fronteira do consumidor sentado na frente de um computador e pode atingir o consumidor a qualquer hora.

Outra característica importante é que receber informações do Twitter é uma opção de quem recebe. Cada um se inscreve livremente para seguir os tuits de alguém. Sendo assim, o interesse pelo conteúdo é um fator chave para o crescimento da comunidade a sua volta.

Então podemos pensar no Twitter como uma mídia para difusão do nosso conteúdo, um elemento a mais na nossa estratégia de marketing de conteúdo. Além de criar artigos no seu blog, você poderá tuitar trechos ou links para os artigos publicados. Muitas plataformas de blogs, incluindo o WordPress, já têm aplicativos para que você envie links de seus posts para o Twitter.

Mas além de enviar os posts de seu blog, você pode enviar outras informações que atraiam as pessoas para seu conteúdo e as estimulem para seguir seu perfil. Se sua empresa vai participar de um seminário : Tuite os trechos mais importantes de cada palestra enquanto assistem. Vai fazer um evento promocional : Escale alguém para tuitar os acontecimentos do evento. Você pode pedir que seus vendedores tuitem de seus estandes enquanto participam de uma feira comercial.

O Twitter permite que você transmita os eventos que participa em tempo real. Assim as pessoas interessadas no assunto podem seguir os eventos que sua empresa participa, se informarem sobre os assuntos relacionados ao seu negócio, se vinculando a sua marca ou produto.

Muitas empresas, como a Dell e a Sacks, estão aproveitando os seus seguidores no Twitter, conseguidos com o marketing de conteúdo, e criando promoções relâmpago, informando o consumidor que podem ter acesso a um desconto especial se aproveitarem nas próximas horas.

Enfim, o Twitter pode ser utilizado como suporte à quase todas as ações de marketing digital. Por isso que eu prefiro pensar no Twitter como uma plataforma de integração entre as diversas ações de marketing digital.

O Twitter por unir comunicação, blog e relacionamento deve ser o elo de integração das estratégias de marketing digital.

Mas vamos às 7 ações integradas, que podem de fato fazer diferença em uma campanha de marketing digital envolvendo o Twitter :

1. Inclua o Twitter em sua estratégia de marketing nas mídias sociais : Identifique-se pelo seu Twitter nas mídias sociais, não por seu e-mail ou URL. Os consumidores que estão nas mídias sociais terão mais facilidade em se comunicar com você desta forma.
2. Faça com que o conteúdo do blog de sua empresa, gere tuits : Gerar conteúdo para o blog de sua empresa ajuda a trazer mais visitas ao seu site, mas tuitar o título de cada artigo ajudará a atrair mais seguidores para seu Twitter. Eles valem mais que as visitas, pois você pode se comunicar com estes consumidores a hora que quiser.
3. Sempre que enviar uma newsletter, gere tuits : Isso irá estimular as pessoas a lerem sua newsletter e trará novos cadastros para seu e-mail marketing.
4. Use a busca do Twitter para pesquisas on-line : A busca do Twitter permite que você acompanhe o que estão falando de sua empresa e de seus concorrentes. Além disso, permite que você acompanhe ações de marketing que podem ser uma boa fonte de novas idéias.
5. Utilize seu Twitter para complementar suas campanhas promocionais : Faça promoções on-line criativas para seus seguidores. Isso também atrai mais seguidores e melhora suas ações.
6. Utilize o Twitter para iniciar campanhas virais : Sua rede de seguidores no Twitter é o meio mais fácil e ágil de iniciar suas campanhas de marketing viral.
7. Use e abuse dos Tags : Poucos conhecem ou entendem o uso dos chamados tags, os nomes começados com #. Eles servem para que as pessoas possam achar mais facilmente informações no Twitter. Portanto entenda como funcionam e use sem moderação.

### ***A Internet está aí, aproveite.***

Com estes passos minha experiência mostra que você irá conseguir bons resultados com o Twitter para sua empresa. O importante é saber que este é um investimento de médio prazo. Não espere resultados em menos de três meses, e se mantenha firme no propósito de criar conteúdo e ser útil para seu público-alvo. Você verá que aos poucos você irá obter cada vez

mais e melhores resultados com o Twitter, e em geral eles serão permanentes e estáveis. São clientes que reconhecem sua empresa e passam a se relacionar com ela com frequência.

Como disse o Twitter pode ser utilizado para uma infinidade de ações de marketing digital, mas estas 7 ações são o seu enxoval inicial, e você deve partir delas para produzir bons resultados para sua campanha e sua empresa.

Cláudio Torres - Escritor, Palestrante e Consultor em Marketing Digital

[claudio@infobot.com.br](mailto:claudio@infobot.com.br)

[www.claudiotorres.com.br](http://www.claudiotorres.com.br)

A Bíblia do Marketing Digital (<http://www.claudiotorres.com.br/index.php/2009/07/24/a-biblia-do-marketing-digital/>)

Social Marketing, curso de marketing digital (<http://www.agenciabit.com.br/cursos/>)

## **Sobre o Autor**



Cláudio Torres é graduado em Engenharia Eletrônica pelo ITA, tem Mestrado em Sistemas pela USP, e fez pós-graduação em Marketing na Suécia. Atua como consultor e palestrante em marketing digital e mídias sociais, e desenvolve campanhas publicitárias na internet para várias agências de publicidade. É Editor de vários blogs e portais, como o [www.claudiotorres.com.br](http://www.claudiotorres.com.br) e o [www.enochatos.com.br](http://www.enochatos.com.br). É sócio de diversos projetos na internet como a [www.infobot.com.br](http://www.infobot.com.br), empresa de consultoria em marketing digital, o [www.postexpress.com.br](http://www.postexpress.com.br), plataforma de monitoramento de mídias e redes sociais, e o [www.brichos.com.br](http://www.brichos.com.br), portal de entretenimento infantil da marca Brichos.