

E-book Gratuito



10 ERROS A EVITAR NA TUA ESTRATÉGIA DE

MARKETING DIGITAL

Dicas práticas para melhorar a
apresentação da tua campanha 'online'.



Ju Faria "Liberdade"



10 Erros a Evitar na Tua Estratégia de Marketing Digital.

**Dicas práticas para evitares perder tempo,
dinheiro e melhorares a tua presença online.**

Por Ju Faria



Introdução

Olá! Bem-vindo (a) e parabéns pela decisão de estares aqui.

Em primeiro lugar, se tens uma ideia para um projeto, uma paixão ou já tens o teu próprio negócio quer seja online, ou tradicional e queres chegar às pessoas certas, ou seja, aos clientes certos pela internet, este e-book, é para ti.

Em segundo lugar este e-book pretende alertar-te para a possibilidade de estares a cometer alguns destes erros que vou colocar aqui.

Ou seja, para de fazer o que é errado, começa imediatamente a fazer o que é mais indicado e avança com o teu projeto de forma mais rápida e objetiva.

10 Principais Erros a Evitar na Tua Estratégia de Marketing Digital:

Os erros mais comuns que eu vejo diariamente nas redes sociais de pessoas a tentarem desenvolver os seus projetos, são:

- 1.º Erro: Usar Apenas as Redes Sociais.**
- 2.º Erro: Não Ter um Website.**
- 3.º Erro: Criares Conteúdos Direcionados para Toda a Gente.**
- 4.º Erro: Promover a Marca dos Outros.**
- 5.º Erro: Não Teres Páginas de Captura de Contactos.**
- 6.º Erro: Não Fazer Publicidade Paga.**

7.º Erro: Não Te Exposes.

8.º Erro: Querer Tudo Grátis.

9.º Erro: Não Estudar.

10.º Erro: Não Ter Um Plano, Uma Direção.

Vou-te explicar um por um e ensinar-te como mudar isso e o porquê:

1.º Erro: Usar Apenas as Redes Sociais

Depender exclusivamente das redes sociais para promover um negócio é um erro comum.

As redes sociais são importantes, mas as suas políticas e algoritmos mudam frequentemente, o que pode afetar o alcance das publicações.

Além disso, não temos controlo total sobre essas plataformas, e se uma rede for desativada ou a conta for suspensa, todo o esforço pode ser perdido.

Diversificar os canais de comunicação, como email marketing, website e SEO, é crucial para ter uma presença digital mais robusta e segura.

2.º Erro: Não Ter um Website

Outro erro muito comum é não criar um website, o que afeta a credibilidade e profissionalismo de qualquer negócio.

Um **website é o teu cartão de visita online** e dá-te um espaço próprio para mostrar a tua marca, produtos ou serviços.

É através dele que podes atrair leads de forma mais controlada, criar autoridade no mercado e garantir que o teu conteúdo está sempre acessível, independentemente das redes sociais.

Além disso, o SEO do site permite-te aparecer nos motores de busca, o que é essencial para atrair novos clientes de forma orgânica.

3.º Erro: Criar Conteúdos Direcionados para Toda a Gente

Tentar agradar a todos é um erro que enfraquece a eficácia das estratégias de marketing.

O conteúdo precisa de ser focado em nichos específicos, com uma mensagem clara e segmentada para o público-alvo correto.

Quando tentas falar para toda a gente, acabas por não ressoar com ninguém em particular.

Identifica o teu cliente ideal e cria conteúdos que abordem as suas necessidades e desejos específicos.

4.º Erro: Promover a Marca dos Outros

Muitos empreendedores, especialmente aqueles que estão a começar, caem na armadilha de **promover constantemente marcas de terceiros**, seja por meio de afiliados ou colaborações sem retorno claro.

Embora seja positivo fazer colaborações estratégicas, a tua principal prioridade deve ser promover a tua própria marca.

Assegura-te que estás a construir uma identidade forte, sem depender excessivamente de promover produtos ou serviços de outros.

5.º Erro: Não Ter Páginas de Captura de Contactos

Não ter **páginas de captura (landing pages)** para recolher dados de contacto é um dos maiores erros em marketing digital.

Um bom website ou página de captura deve converter visitantes em leads.

Sem isto, perdes a oportunidade de criar uma base de dados de potenciais clientes para futuras campanhas de email marketing ou promoções.

A **construção de uma lista de contactos** é uma estratégia de longo prazo fundamental para manter a comunicação com o teu público e aumentar as vendas.

6.º Erro: Não Fazer Publicidade Paga

Muitos empreendedores tentam crescer apenas de forma orgânica, mas **não fazer publicidade paga** pode limitar imenso o alcance e crescimento do negócio.

Plataformas como Google Ads ou anúncios nas redes sociais permitem segmentar o público com precisão e obter resultados mais rápidos.

A publicidade paga é uma forma eficaz de atrair novos clientes e **acelerar o crescimento do teu negócio**, especialmente numa fase inicial.

7.º Erro: Não Te Exposes

Um erro frequente entre empreendedores é **não se exporem pessoalmente**.

As pessoas gostam de comprar de pessoas, não apenas de empresas.

Mostrar o lado humano do negócio — seja através de vídeos, lives ou partilhas nas redes sociais — ajuda a criar uma conexão emocional com o público e a construir confiança.

Se não te mostras, corres o risco de parecer uma marca distante e impessoal.

8.º Erro: Querer Tudo Grátis

É comum, especialmente para empreendedores com recursos limitados, procurar ferramentas e serviços gratuitos.

Embora seja possível começar com opções gratuitas, em algum momento será necessário investir em **ferramentas de qualidade** para garantir que o negócio cresce de forma profissional e eficiente.

A mentalidade de "querer tudo grátis" pode limitar o potencial do negócio a longo prazo.

9.º Erro: Não Estudar

O marketing digital está em constante evolução.

Não estudar e não te manteres atualizado sobre novas tendências, ferramentas e boas práticas é um erro grave.

O conhecimento é o que permite que sejas competitivo e que possas ajustar a tua estratégia conforme necessário.

Investir em formação contínua e acompanhar blogs, cursos e webinars sobre marketing digital é essencial para o sucesso.

10.º Erro: Não Ter Um Plano, Uma Direção

Finalmente, um dos erros mais comuns e mais prejudiciais é **não ter um plano estratégico**.

Sem uma direção clara, as ações tornam-se desorganizadas, e não há forma de medir os resultados ou ajustar a estratégia.

Ter **um plano de marketing digital** bem definido, com metas claras, cronogramas e métricas, é fundamental para garantir que estás no caminho certo e que os recursos estão a ser utilizados de forma eficaz.

BÓNUS

11.º Ser Impaciente com os Resultados

Empreendedores iniciantes muitas vezes esperam resultados rápidos.

No marketing digital, os resultados consistentes demoram tempo.

Mantém o foco, ajusta conforme necessário e evita desistir cedo demais.

A paciência é um dos maiores aliados do crescimento sustentável.

12.º Fazer Publicidade de Forma Intrusiva

No início, é tentador usar qualquer método para obter visibilidade, mas a publicidade intrusiva (como pop-ups exagerados ou spam de emails) pode afastar mais do que atrair.

Investe em publicidade segmentada e mais subtil, especialmente se o teu orçamento for limitado.

13.º Não Adaptar a Estratégia para Mobile

Se o site ou a loja online não estiverem otimizados para dispositivos móveis, estás a perder clientes.

Verifica se tudo corre bem em smartphones, desde a navegação ao processo de compra, pois muitos dos utilizadores em Portugal fazem compras e pesquisas via telemóvel.

14.º Focar-se Apenas na Aquisição e Esquecer a Retenção

Muitos empreendedores concentram-se em conquistar novos clientes e esquecem-se de quem já comprou.

Manter uma boa relação com os primeiros clientes e proporcionar uma boa experiência pode resultar em recomendações e repetição de compras.

15.º Não Conhecer o Público-Alvo

Muitos empreendedores acreditam que o seu produto ou serviço serve para "toda a gente", o que raramente é o caso.

Identificar o teu público-alvo com precisão ajuda a evitar campanhas desnecessárias e garante que estás a falar diretamente para quem tem maior probabilidade de comprar.

16.º Ignorar o SEO

No início, é fácil subestimar o poder do SEO.

No entanto, uma boa otimização pode ajudar o teu negócio a ser encontrado de forma orgânica, o que é crucial quando o orçamento é limitado.

Um **site bem otimizado** pode atrair tráfego sem gastos elevados em publicidade.

17.º Não Medir e Analisar os Resultados

Empreendedores iniciantes podem sentir-se sobrecarregados com tantas ferramentas de análise.

Mas **monitorizar resultados** é fundamental.

Mesmo com um pequeno orçamento, ter noção do que está a funcionar permite ajustar as estratégias e garantir que o dinheiro está a ser bem utilizado.

18.º Produzir Conteúdo Irrelevante ou de Baixa Qualidade

Para poupar tempo ou dinheiro, alguns empreendedores acabam por produzir conteúdo sem valor ou copiam o que veem noutras empresas.

Mas o **conteúdo de baixa qualidade** reflete mal sobre a marca e não gera engajamento.

Prioriza **conteúdo útil**, mesmo que em menor quantidade.

Conclusão

Cometer erros e falhar muitas vezes faz parte do processo de aprendizagem e de crescimento.

Assim como ter vontade de desistir de tudo várias vezes. Isso é algo que acontece a todos, incluído todas as pessoas de sucesso com o seu projeto.

Mas desistir não faz de ti um falhado, faz de ti um desistente dos teus sonhos.

Também já cometi muito erros e tive muita vontade de desistir várias vezes, mas não posso desistir dos meus sonhos.

Um dos meus maiores sonhos é ajudar muitas pessoas a conquistarem a sua liberdade com os seus projetos de vida, as suas paixões.

Por isso escrevi este e-book para que possas evitar cometer estes erros e comeces desde já a fazer o que é o mais correto.

Sentes que precisas de ajuda e orientação?

Estás com dúvidas em relação a tudo isto que partilhei contigo?

Envia-me uma mensagem para o meu WhatsApp para marcamos uma sessão gratuita para te orientar.



Se desejares segue-me nas redes sociais

Facebook: <https://www.facebook.com/jufarialiberdade>

Instagram: <https://www.instagram.com/jufarialiberdade/>

Youtube: <https://www.youtube.com/@JuFarialiberdade>

Email: email@jufarialiberdade.com

Site: <https://www.jufarialiberdade.com>

Gratidão por estares aqui.

Conquista a tua LIBERDADE com o teu projeto de vida.

Fica bem.



Ju Faria “Liberdade”