**Como Diferenciar Inbound Marketing E Marketing Digital?**

****

Nos últimos tempos tem se falado muito a respeito do **marketing digital** e sobre como ele é decisivo na hora de começar um negócio de pequeno ou grande porte nesta era da tecnologia em que vivemos.

Todos os empreendedores precisam estar cientes de que as pessoas querem estar conectadas na internet o tempo todo e isso é algo excelente para quem sabe exercer influência através deste meio.

Dois conceitos muito importantes para se trabalhar são o marketing inbound e o marketing online, também chamado de digital. Você sabe diferenciar os dois? Sabe como atuar em cada um deles?

Eu te conto tudo em meu artigo. Vamos conferir?!

* **Vamos começar do zero: Outbound Marketing**

Este não é o foco do artigo, mas é importante tocar no conceito do assunto. O marketing outbound se trata de todas as formas de influenciar as pessoas que tínhamos no passado, isto é, cartazes, folhetos, rádio e assim por diante.

Durante muito tempo, esta foi a melhor forma de ganhar público que um negócio poderia ter, mas com o surgimento da internet tudo mudou e hoje em dia essa velha maneira de ganhar espaço foi substituída pelo **marketing digital**.

* **E o Marketing Inbound?**

O novo conceito de marketing é o inbound, que se trata da ideia de utilizar o meio online para influenciar pessoas. Ele tem se tornado indispensável para qualquer pequena empresa que esteja começando ou grande empresa que queira se manter no topo do mercado.

A internet, como todos sabem, é um lugar com uma concentração enorme de pessoas e você consegue resultados excelentes se souber como conquistar público e concretizar bons negócios através dela.

O rádio e a televisão também integram este conceito de marketing, porém, o foco real dele é a internet e tudo aquilo que é ligado ao **marketing digital,** sobre o qual falaremos a seguir.

* **Então, o que é o Marketing Digital?**

Os dois termos são parecidos e você deve estar se perguntando, “marketing inbound e **marketing digital** não são a mesma coisa?” Mas, a resposta é não, existe uma linha tênue separando estes dois conceitos.

Podemos chamar de marketing online, ou digital, tudo aquilo que é relacionado a interação entre quem tem um negócio e seu público alvo. Não se trata apenas de propaganda, mas sim de influência direta.

Em outras palavras, todas as relações que o cliente tem com uma empresa, bem como a visão que ele tem da mesma, estão ligadas ao marketing online que é feito pelo dono do negócio. E hoje em dia, é fundamental ter uma boa imagem...

* **Como cuidar do Marketing Digital?**

Agora você deve estar pensando, “então, como eu faço para ter uma boa campanha de marketing digital?” Mas, nem tudo é tão simples, de nada adiantaria fazer uma simples propaganda e esperar resultados, as coisas não funcionam mais assim.

O Facebook, o Youtube, o Instagram, o Twitter e todas as redes sociais são espaços excelentes para inserir suas campanhas de **marketing digital**, mas como foi dito antes, você precisa mostrar que está conectado.

Captar ideias vindas de seus seguidores para negócios futuros, mostrar interesse em satisfazer os desejos dos internautas ou até mesmo fazer coisas simples, como por exemplo, responder alguns comentários, pode fazer uma diferença incrível no seu negócio e em como as pessoas enxergam ele.

* **Conclusão:**

As diferenças entre os dois conceitos são mínimas, pois, na verdade eles não são opostos, mas sim, complementares. Até mesmo o marketing outbound que já está ficando ultrapassado pode ser muito interessante se for conciliado com o inbound e o digital.

E, por falar em **marketing digital**, é valido lembrar que você precisa ter sempre um bom planejamento, tendo um cenário de atuação definido, um público alvo escolhido e interesses em vista. Os resultados só aparecem quando você sabe o que fazer e se coloca a trabalhar sério.

O que achou do meu artigo sobre **marketing digital**? Deixe a sua opinião sobre o assunto nos comentários e fique de olho aqui na minha página para não perder as futuras postagens, eu tenho muito conteúdo interessante para você...

Até a próxima!