

# BENEFÍCIOS DO MARKETING DIGITAL PARA MICRO E PEQUENAS EMPRESAS



Atualmente, cresce cada vez mais o número de pessoas conectadas à internet, portanto, **a presença da sua empresa no ambiente digital é fundamental para o sucesso do seu negócio.** Não estar na internet significa desperdiçar as inúmeras possibilidades que ela oferece para alcançar novos públicos e oportunidades de negócio.

Saiba que o relacionamento com o seu cliente deve ir além do presencial e, por isso, ofertar canais de atendimento interativos é uma estratégia que trará benefícios para sua empresa, tais como:

Melhoria no posicionamento de mercado.

Novo canal de atendimento de vendas.

Aumento das métricas de resultados.

Aumento do retorno de investimentos (ROI).

Aumento de interatividade responsiva com o cliente.

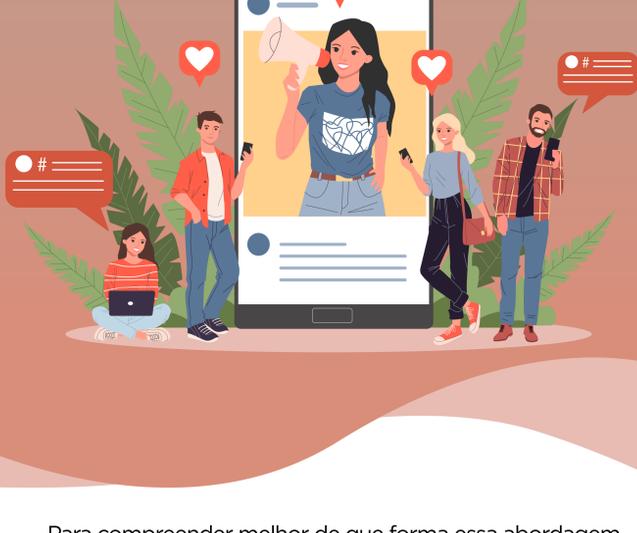
Reconhecimento e retorno de cada ação.

Diferencial no mercado.

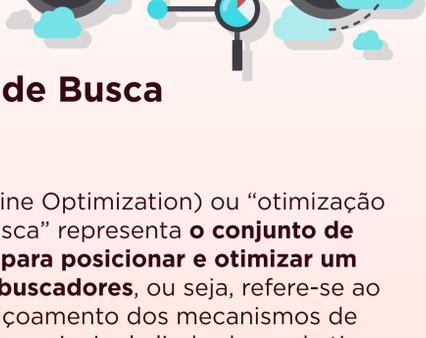


Buscar por produtos e serviços na internet tem sido algo comum para todos. Não precisar sair de casa e, portanto, economizar tempo, traz praticidade à rotina. Com isso, **é possível comparar as oportunidades de compra que trazem maior vantagem, principalmente em relação ao custo-benefício.**

Esse hábito tem se estabelecido cada vez mais, e as empresas que não evoluírem neste campo, poderão perder clientes, vendas e até visibilidade no mercado.



Para compreender melhor de que forma essa abordagem impacta nos resultados da sua empresa, veja a seguir os principais benefícios de se ter uma presença digital.



## Motor de Otimização de Busca (SEO)

O SEO (Search Engine Optimization) ou “otimização para motores de busca” representa **o conjunto de técnicas e práticas para posicionar e otimizar um site ou página nos buscadores**, ou seja, refere-se ao processo de aperfeiçoamento dos mecanismos de busca, sendo o SEO o principal aliado do marketing digital. Com o objetivo de se manter na primeira página de resultados do Google, **o uso correto das técnicas de SEO promoverá uma comunicação clara, precisa e direta com o público** e, com isso, resultará em um melhor relacionamento com a sua empresa.



## Compras

Por meio do marketing digital, sua empresa poderá acompanhar quais são os canais que recebem maior número de visitas, seja **pela loja on-line, pelo site, Instagram, dentre outros canais digitais.**

Assim, poderá ofertar produtos ou serviços, conforme a sua necessidade. Certamente, essa praticidade em buscar e encontrar a solução mais apropriada para sua busca garantirá a sintonia com seus clientes.

## Concorrência

Atuar em um mercado em que a concorrência seja forte pode ser um indicador positivo de que seu negócio atua em um segmento consolidado e em expansão.

Portanto, **para se destacar** diante dos novos hábitos de consumo, **sua empresa deve criar experiências que chamem a atenção dos usuários.** Assim, criar estratégias focadas no marketing digital são essenciais para se destacar da concorrência. Usar as redes sociais pode facilitar a visibilidade da sua marca quando um cliente procura pelo seu produto ou serviço. Além disso, o desenvolvimento de um blog pode colocar seu negócio como referência no ramo, atraindo a atenção e a confiança dos consumidores.



## Público

Ao direcionar as estratégias para o público-alvo correto, sua empresa apresentará as soluções que esse público procura.

Esse é um dos grandes pontos positivos que o marketing digital proporciona, ou seja, a efetividade na segmentação de público.

Dessa maneira, o empreendedor poderá estudar a persona da sua empresa, direcionando o foco para as redes e, também, para as abordagens mais apropriadas para cada tipo de produto ou serviço.

## Custo-benefício

O uso do marketing digital pelas micro e pequenas empresas poderá fazer com que elas alcancem um público maior, pois o grupo de potenciais clientes que a empresa encontrará on-line será, provavelmente, muito maior do que aquele que é atraído localmente.

Com isso, gera um ótimo custo-benefício, sendo possível medir os resultados, os quais poderão proporcionar um retorno maior em relação ao investimento realizado.

Agora que você já sabe que o marketing digital é muito importante para a sua empresa crescer e ter visibilidade no mercado, chegou o momento de dar os primeiros passos nessa empreitada. Lembre-se de elaborar um **plano estratégico** de marketing digital. Essa é a primeira e mais importante etapa para que seus investimentos conduzam sua empresa para os resultados esperados.

O Sebrae oferece serviços digitais de inovação e marketing digital para atualizar sua empresa, mostrando o ambiente digital e como entender a importância da internet para o avanço e para o sucesso da sua empresa.

**Todos os cursos têm certificado digital com verificação de autenticidade, além de serem 100% gratuitos.**

Curso Marketing digital para o empreendedor

Curso Marketing digital - módulo 3

Curso Marketing digital - módulo 1

Curso Marketing digital - módulo 4

Curso Marketing digital - módulo 2

Curso Marketing digital: planejar para vender pela Internet