

COMO O MARKETING DIGITAL PODE CONTRIBUIR PARA O CRESCIMENTO DAS VENDAS EM TEMPOS DE PANDÊMIA

CRISTIANE BRUN DA SILVA, DANIEL EVARISTO DA COSTA, FRANCIELE DA COSTA SOUZA

Graduandos, Administração, UNIFEOB, São João da Boa Vista - SP/Brasil.

PROFESSOR ORIENTADOR: SIDNEY GITCOFF TELLES.

Mestre, UNIFEOB, São João da Boa Vista – SP/Brasil.

INTRODUÇÃO

O objetivo do projeto é evidenciar como o Marketing Digital, pode auxiliar empresas de pequeno e médio porte, a partir de ferramentas simples, mas que trarão diversas vantagens e proporcionarão resultados satisfatórios para a organização.

Em um cenário de incertezas causado pela pandemia, empresas tiveram que investir em tecnologias e inovações, para atrair novos clientes e manter os antigos, nosso objetivo é analisar quais foram as necessidades apresentadas pelas empresas, e de que maneira o Marketing Digital foi utilizado por elas, para minimizar os prejuízos causados pelo Covid-19.

QUAIS AS MAIORES DIFICULDADES ENFRENTADAS PELAS EMPRESAS EM MEIO A PANDEMIA

Segundo uma pesquisa realizada pelo (SEBRAE), “a pandemia mudou o funcionamento de 5,3 milhões de pequenas empresas no Brasil, o que equivale a 31% do total. Outras 10,1 milhões, ou 58,9% interromperam as atividades temporariamente”. É possível observar como as formas de atuar dos pequenos empreendedores estão evoluindo, entre as empresas que continuaram funcionando 41,9% adotaram uma medida de entrega de mercadorias ou produtos via online. Outros 41,2% trabalhavam ou ainda trabalham com horários reduzidos, enquanto 21,6% estavam ou ainda estão trabalhando de forma remota. A determinação do governo foi o motivo que levou à suspensão das atividades de 79% das empresas, outros 21% decidiram parar por conta própria, conseqüentemente por conta do grande impacto que a COVID -19 causou”.



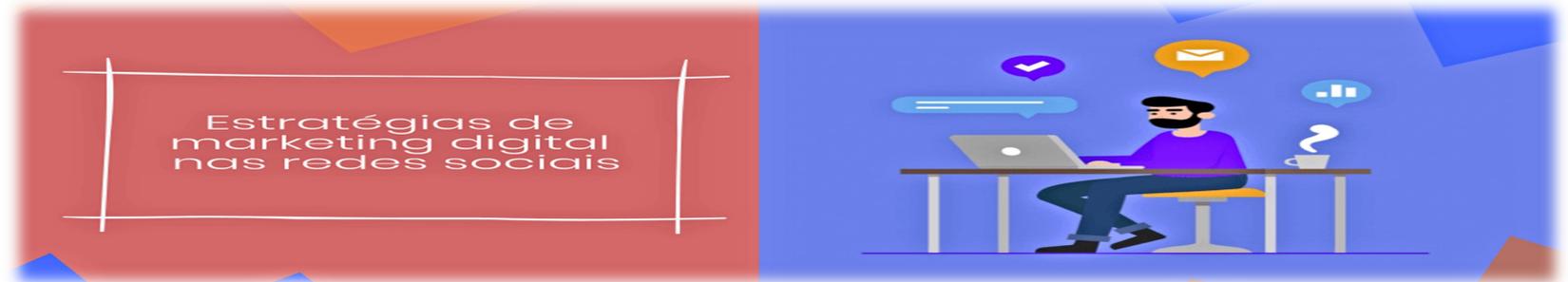
COMO GERAR CONTEÚDOS ATRAVÉS DE REDES SOCIAIS

Caso a empresa ainda não possua uma página ou perfil no *Facebook* e *Instagram*, comece pelos mesmos. Crie algo que tenha haver com sua empresa, existem diversos sites que ajudam na criação de conteúdo, por exemplo, no caso de uma Vidraçaria, adicione fotos dos serviços prestados, dicas para obras, qual melhor tipo de vidro para a instalação necessária, como cuidar dos vidros, limpeza dos mesmos e até mesmo como realizar as manutenções necessárias.

Muitas das vezes os clientes ainda não sabem o que querem, e com um portfólio, é possível auxiliá-los, e isso fará com que eles sintam confiança em trabalhar com a sua empresa.

Mas cuidado, postagens devem ser feitas seguindo um padrão, procure não encher as redes sociais com muito conteúdo, pois ao invés de auxiliar você pode confundi-los. Outro ponto é ficar dias sem fazer postagens, não é interessante, pois sua empresa pode vir a cair em esquecimento.

As redes sociais, vêm ganhando cada vez mais espaço, por isso é importante saber manusear e criar mecanismos para que a empresa possa agregar e alavancar suas vendas.



CONSIDERAÇÕES FINAIS

Em virtude dos fatos mencionados levando em consideração o atual cenário em que estamos inseridos, o Marketing Digital de um modo geral se encontra indispensável para qualquer empresa, sendo ela de pequeno ou grande porte.

Com base nesses dados conseguimos compreender a sua importância/ferramentas que ajudam a orientar a todos que desejam se destacar no mercado. Possuindo estratégias a fim de atingir determinado cliente que busca um produto, serviço ou qualquer outra informação na internet construindo relacionamento e fidelizando clientes.

Segundo a pesquisa o seu fator principal é o seu grande alcance pois não existem barreiras online, podendo assim alcançar números maiores de potenciais clientes, tendo em vista que a grande maioria das instituições conseguem se manter sempre no seu auge através de suas inovações, ou seja, propagandas e anúncios criados em redes sociais.

Levando-se em consideração todos esses aspectos, o marketing digital nos proporciona um entendimento maior em vista daquilo que já estamos acostumados a fazer, e o seu impacto gerado é extremamente relevante pois sem vendas não há ganhos financeiros e sustentabilidade de qualquer negócio.

REFERÊNCIAS

O impacto da pandemia de coronavírus nos pequenos negócios. Disponível em:< <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/o-impacto-da-pandemia-de-coronavirus-nos-pequenos-negocios,192da538c1be1710VgnVCM1000004c00210aRCRD>>. Acesso em: 02 Out. 2021.