

Marque presença
nos canais digitais e
aumente suas vendas.



Estar presente nos canais digitais tem se tornado uma estratégia crucial para as empresas que querem se manter competitivas no mercado. Isso porque a nossa vida tem sido pautada pelo que vivemos na internet e é através dela que comparamos preços, descobrimos mais sobre produtos e serviços, além de entrar em contato com as marcas.

Uma pesquisa realizada pela HostGator, empresa de hospedagem de sites, revelou que 58% dos negócios brasileiros passaram a investir na presença digital durante a pandemia. O estudo também mostrou que 64% desses negócios observaram um aumento nas vendas.

Na prática, isso significa que pensar estrategicamente sobre a relação entre marca e consumidor no mundo digital é fundamental. Por isso, separamos os canais que mais fazem sucesso entre as empresas no mundo digital.



Existem **três canais digitais** que são os mais utilizados pelas empresas.

1. Marketplace

Funciona como um shopping center online e oferece produtos de diversas marcas. Grandes lojas como Amazon e Magazine Luiza são algumas das responsáveis por essas plataformas que conectam os consumidores a diferentes empresas.

Uma das grandes vantagens do marketplace para as pequenas empresas é poder desfrutar do alcance e da credibilidade desses grandes sites para conseguir visibilidade.



2. E-commerce

É um dos canais de vendas online mais conhecidos e funciona basicamente como uma loja virtual. Nesse caso, a loja pertence a uma única marca, que é responsável pela venda.

Por isso, é muito importante investir em um ambiente virtual seguro, para garantir a segurança dos consumidores no momento da compra.



3. Social Commerce

Esse tipo de comércio acontece diretamente nas plataformas de redes sociais, como Facebook, Instagram ou WhatsApp.

Uma das suas grandes vantagens é que não se limita a fazer compras, mas também promovem momentos de interação, facilitando a troca de informações sobre produtos e serviços com os clientes.

Outro ponto favorável é que as redes também permitem que os consumidores emitam suas opiniões e classifiquem a qualidade dos produtos e do atendimento.



A potência das vendas nas redes sociais.

As conversões nas redes sociais não param de crescer. Segundo um levantamento feito pela **We Are Social**, há cerca de 4,2 bilhões de usuários de redes sociais espalhados pelo mundo.

As mudanças no comportamento dos consumidores sugerem que grande parte desses usuários das redes têm optado por comprar por esses canais por diversos motivos, como: preço, rapidez, fácil acesso a mais informações sobre os produtos, entre outros.





Conheça as redes sociais mais utilizadas pelos empreendedores brasileiros:



Facebook

Uma das redes sociais mais tradicionais e que ainda possui um público fiel.

Atualmente, os clientes das lojas vinculadas à plataforma podem comprar diretamente nas postagens que encontram por lá.



Instagram

A rede tem conquistado cada vez mais espaço como canal de vendas.

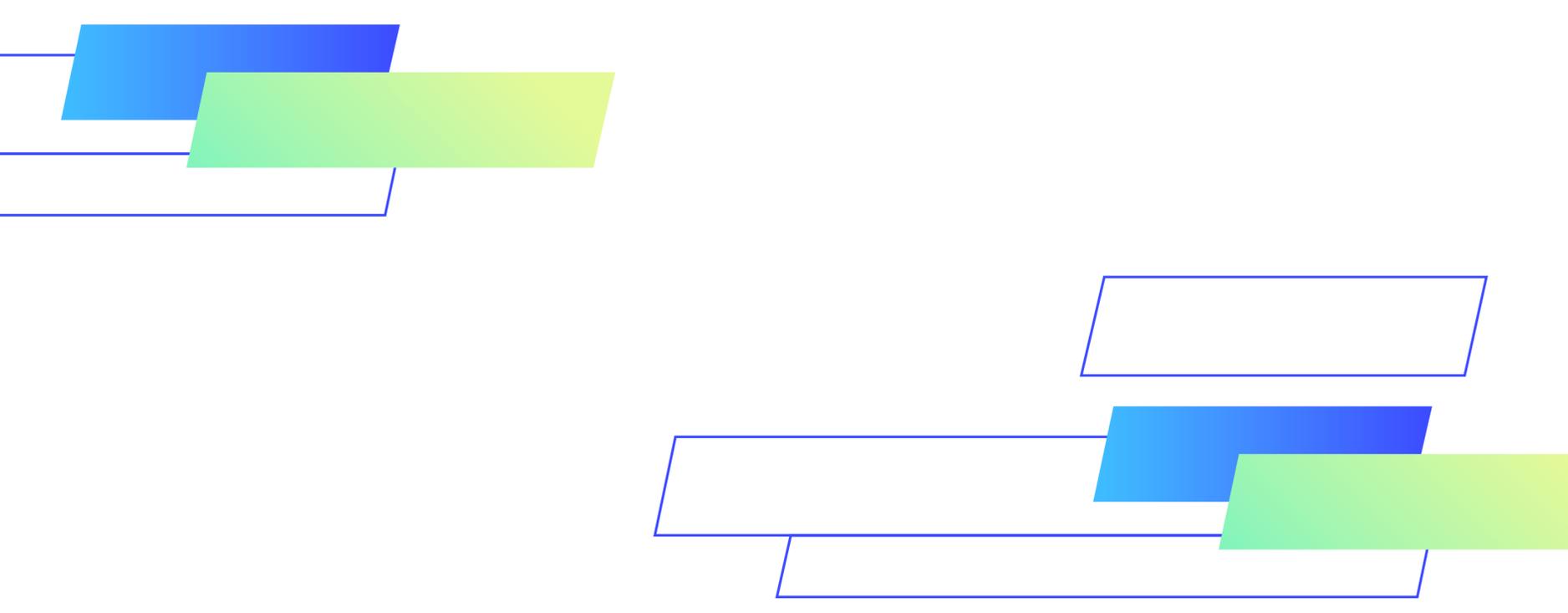
Segundo a própria plataforma, a cada mês, 90 milhões de contas usam hashtags em publicações com o objetivo de encontrar algum produto na rede.



Whatsapp

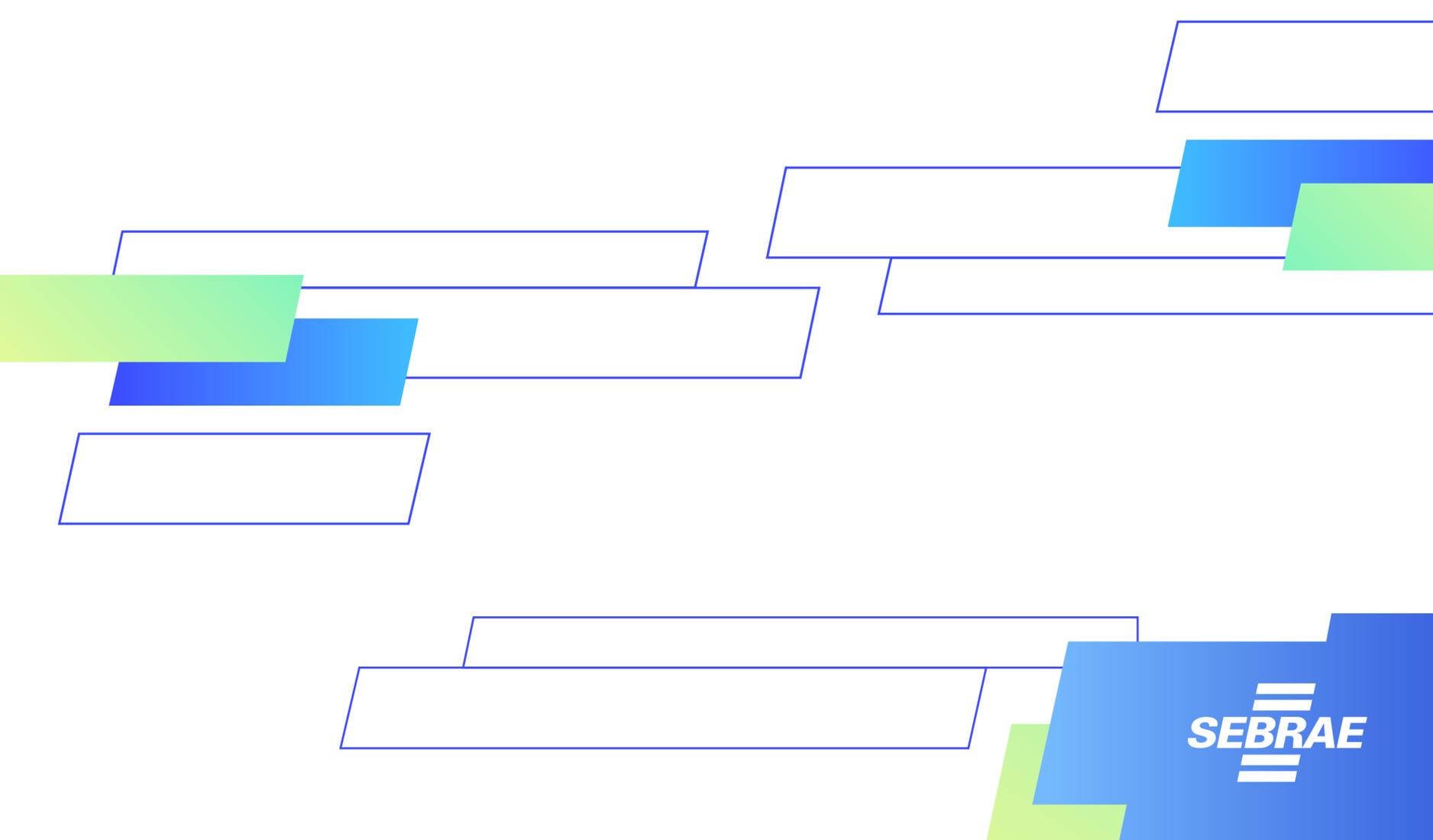
A versão WhatsApp Business é a mais indicada para o contato com clientes.

O aplicativo tem se mostrado uma ótima opção para os negócios que querem alcançar clientes e vender sem ter o custo de criar e manter um e-commerce.



**Agora que você já sabe
como vender mais,
é hora de colocar as
dicas em prática.**

**Conte com a
gente para todos
os momentos.**



O Sebrae
é prático.



sebraers.com.br | 0800 570 0800 | [@sebraers](https://www.instagram.com/sebraers)