

**CENTRO PAULA SOUZA
ETEC DE CUBATÃO
ENSINO TÉCNICO EM ADMINISTRAÇÃO**

**ESTRATÉGIAS DE MARKETING DIGITAL PARA PEQUENAS
EMPRESAS EM CUBATÃO**

Nome do 1º autor* Carlos Antônio da Nobrega Lucena ¹

Nome do 2º autor Kelly Maria Campos Silva

Nome do 3º autor Larissa Cavalcante dos Santos

Nome do 4º autor Sunamita de Oliveira Soares Rocha

Nome do 5º autor Rafael Neres da Silva

RESUMO

Esta pesquisa tem como objetivo ressaltar a importância do conhecimento em marketing digital para as pequenas empresas de diferentes segmentos em Cubatão. Foi realizada uma pesquisa quantitativa, por meio de um questionário específico direcionado aos pequenos comerciantes do município. O domínio das estratégias de marketing digital pode impulsionar significativamente um negócio, desde que utilizado de maneira adequada. Não é necessário realizar investimentos elevados; com o conhecimento básico, é possível obter resultados expressivos e promover o crescimento do empreendimento.

PALAVRAS-CHAVE: Marketing. Comerciantes. Negócio. Conhecimento.

ABSTRACT

This research aims to highlight the importance of knowledge in digital marketing for small businesses in different segments in Cubatão. A quantitative research was carried out, through a specific questionnaire directed to small merchants in the municipality. Mastering digital marketing strategies can significantly boost a business, as long as it is used properly. It is not

¹ *Aluno(a) do Curso Técnico em Administração, na Etec de Cubatão, carlos.lucena@etec.sp.gov.br

**Aluno(a) do Curso Técnico em Administração, na Etec de Cubatão, kelly.silva393@etec.sp.gov.br

***Aluno(a) do Curso Técnico em Administração, na Etec de Cubatão,
larissa.santos1241@etec.sp.gov.br

****Aluno(a) do Curso Técnico em Administração, na Etec de Cubatão,
sunamita.rocha@etec.sp.gov.br

*****Aluno(a) do Curso Técnico em Administração, na Etec de Cubatão,
rafael.silva2321@etec.sp.gov.br

necessary to make high investments; With basic knowledge, it is possible to obtain expressive results and promote the growth of the enterprise.

KEYWORDS: Marketing. Traders. Business. Knowledge

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	2
2 DESENVOLVIMENTO	3
2.1 Marketing e marketing digital	3
2.3 Empreendedorismo	4
2.3.1 Empreendedores de Cubatão – MEI (Microempreendedor Individual)	4
2.3.2 O que é um MEI ?	4
2.4 Aplicação das estratégias de marketing digital	5
3 CONSIDERAÇÕES FINAIS	19
4 REFERÊNCIAS	20

1 INTRODUÇÃO

O marketing digital tem se tornado cada vez mais relevante e impactante no cenário atual, à medida que a tecnologia e a internet transformam a maneira como as empresas se conectam com seu público – alvo. Neste contexto, é fundamental compreender as estratégias, ferramentas e tendências que moldam o marketing digital contemporâneo. Este trabalho busca explorar e analisar de forma abrangente o papel do marketing digital na atualidade, destacando suas principais características e oportunidades para organizações. Com base nisso a justificativa para fazer esse trabalho é que o conhecimento das ferramentas do marketing digital pode promover o produto ou serviço do empreendedor, gerando lucro, posicionamento no mercado e estabilidade financeira no negócio.

Um dos maiores problemas da falta de investimento em marketing digital é a limitação do potencial de crescimento e expansão da empresa, pois restringe sua capacidade de capitalizar

novas oportunidades de mercado e de enfrentar concorrentes que já estão colhendo os benefícios de uma presença digital forte e estratégica.

Considerando o atual cenário questiona-se: Quais as causas que impedem os pequenos comerciantes de alavancar suas vendas?

As hipóteses levantadas pelo grupo foram: desconhecimento das ferramentas do marketing digital; ausência da identificação dos 4P's (produto, preço, praça e promoção) e falta de qualificação em empreender.

De acordo com os fatos apresentados o grupo definiu os objetivos: O objetivo geral do trabalho consiste em: promover os produtos e serviços, utilizando estratégias de marketing digital para alcançar o público-alvo dos pequenos negócios. Tem-se como objetivos específicos: aumentar a visibilidade do produto ou serviço; engajar o público-alvo por meio de um conteúdo relevante e apresentar ao empreendedor as estratégias de marketing digital.

2 DESENVOLVIMENTO

2.1 Marketing e marketing digital

O marketing está presente em nossas vidas de maneiras que muitas vezes nem percebemos. Se você fizer uma caminhada pelas ruas, procurar algo no Google, ligar a TV ou a rádio, ou até mesmo navegar nas redes sociais, certamente terá impacto ao caminhar pela cidade, é possível notar anúncios em painéis, vitrines de lojas e promoções em diversos estabelecimentos. No ambiente digital, uma busca simples pode resultar em anúncios direcionados, ajustados aos seus interesses pessoais. Um dos teóricos mais renomados da área, o norte-americano Philip Kotler, diz que: “Marketing é a ciência e arte de explorar, criar e proporcionar valor para satisfazer necessidades de um público-alvo com rentabilidade”. Já o marketing digital é a promoção de produtos ou marcas por meio de mídias digitais. Ele é uma das principais maneiras que as empresas têm para se comunicar com o público de forma direta, personalizada e no momento certo.

Philip Kotler — considerado o pai do Marketing — conceitua o marketing como “o processo social por meio do qual pessoas e grupos de pessoas satisfazem desejos e necessidades com a criação, oferta e livre negociação de produtos e serviços de valor com outros”. Porém, as maneiras de fazer com que isso aconteça sofrem mudanças quase que diariamente. Por isso, atualmente é impossível falar de marketing e ignorar que a maior parte da população mundial está conectada à internet e faz compras online. Com isso para muitos comerciantes que decidem

entrar na área do marketing digital, acabam tendo muitas dificuldades por conta das mudanças recorrentes.

Nesse caso o empreendedor enfrenta diversos obstáculos para abertura de um negócio, e um deles seria a divulgação do seu trabalho para promover seu produto ou serviço. Atualmente existem muitos profissionais especializados no ramo de marketing digital, porém os pequenos comerciantes podem ter uma certa dificuldade de investimento ou falta de conhecimento. Por isso que algumas estratégias simples de marketing digital podem ajudar a alavancar o pequeno comerciante, como por exemplo: conhecer seu público-alvo; conhecer oferta e demanda do seu produto/serviço ou pesquisar ferramentas digitais gratuitas.

2.3 Empreendedorismo

Empreendedorismo é a capacidade que uma pessoa tem de identificar problemas e oportunidades, desenvolver soluções e investir recursos na criação de algo positivo para a sociedade. Pode ser um negócio, um projeto ou mesmo um movimento que gere mudanças reais e impacto no cotidiano das pessoas

Segundo o teórico Joseph Schumpeter, empreendedorismo está diretamente associado à inovação. Para Schumpeter, o empreendedor é o responsável pela realização de novas combinações. A introdução de um novo bem, a criação de um método de produção ou comercialização e até a abertura de novos mercados, são algumas atividades comuns do empreendedorismo. Isso significa que “a essência do empreendedorismo está na percepção e no aproveitamento das novas oportunidades no âmbito dos negócios”.

(SEBRAE/ 2023)

2.3.1 Empreendedores de Cubatão – MEI (Microempreendedor Individual)

2.3.2 O que é um MEI ?

O Microempreendedor Individual (MEI) é uma categoria empresarial criada no Brasil em 2008. Trata-se de uma oportunidade para que empreendedores informais ou pequenos negócios possam formalizar suas atividades, garantindo uma série de benefícios e direitos. Para se enquadrar nessa categoria, o faturamento anual do empreendedor não pode ultrapassar R\$ 81.000,00, e ele pode ter no máximo um empregado.

Os principais obstáculos que um Microempreendedor Individual enfrenta são:

Gestão Financeira: Muitos microempreendedores não têm formação em gestão financeira, o que pode dificultar o controle de despesas, investimentos e lucros.

Concorrência: Em alguns setores, a concorrência é acirrada, o que exige inovação e diferenciação para se destacar no mercado

Burocracia: Apesar da simplificação proporcionada pelo MEI, ainda existe burocracia envolvida na gestão do negócio, como a entrega de declarações mensais e anuais e a emissão e quitação do Documento de Arrecadação do Simples Nacional

Instabilidade Econômica: Eventos econômicos imprevisíveis, como crises financeiras ou pandemias, podem afetar significativamente os microempreendedores.

Capacitação: A falta de capacitação e treinamento pode limitar o crescimento do negócio e a sua capacidade de adaptação às mudanças no mercado.

(SEBRAE/2023)

O microempreendedor individual desempenha um papel fundamental na economia brasileira, contribuindo para a formalização de atividades econômicas e proporcionando direitos e benefícios aos empreendedores.

2.4 Aplicação das estratégias de marketing digital

O grupo realizou uma pesquisa de campo para avaliar o conhecimento dos MEI's de como eles promovem seus produtos/ serviços ao público. Iniciamos essa pesquisa pelo google forms com 12 (doze) questões e obtemos 17 (dezessete) respostas.

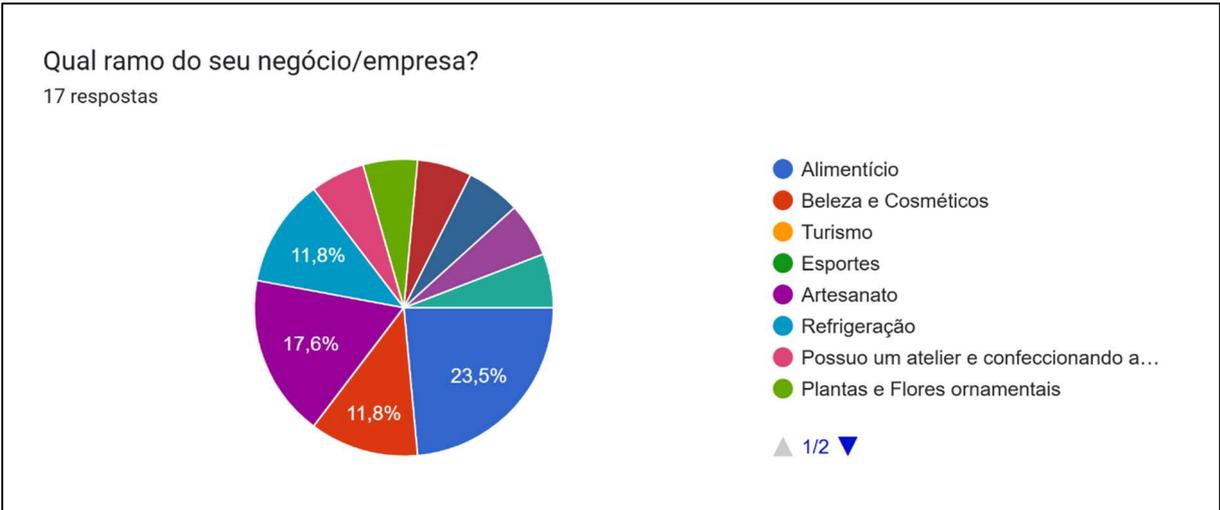


Gráfico 1

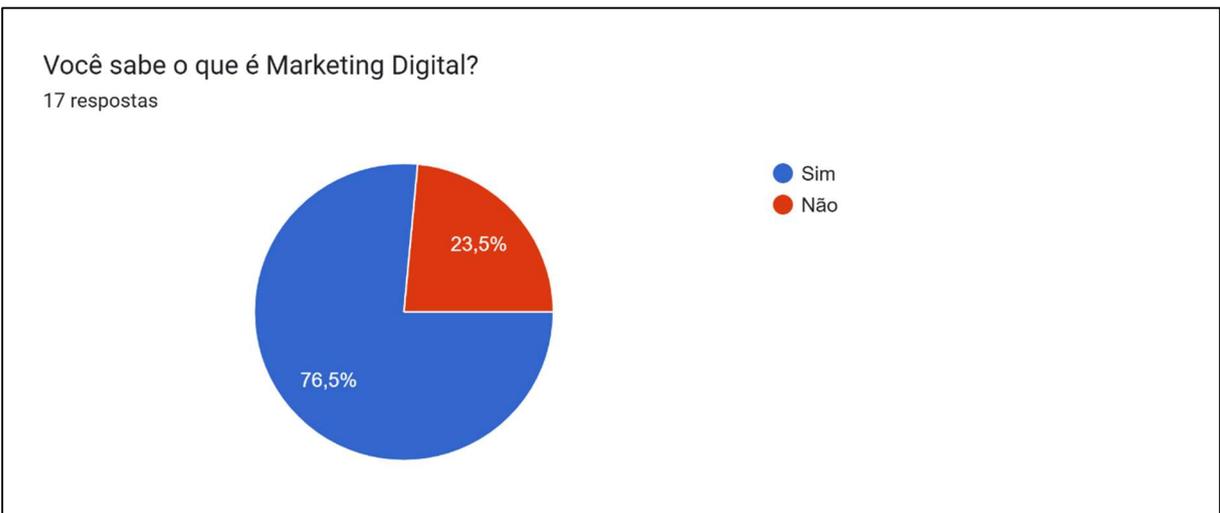


Gráfico 2

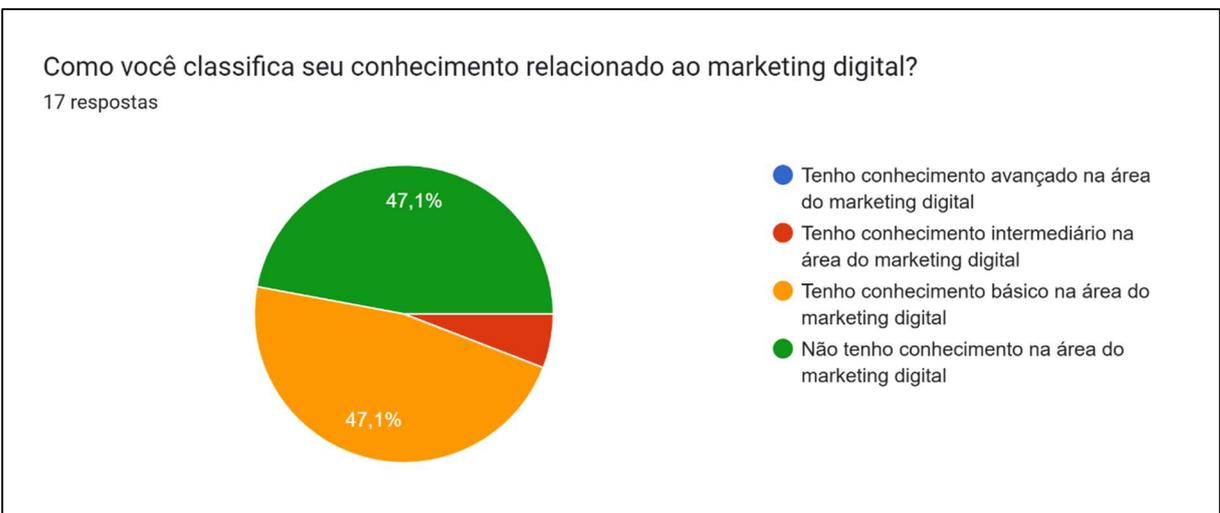


Gráfico 3

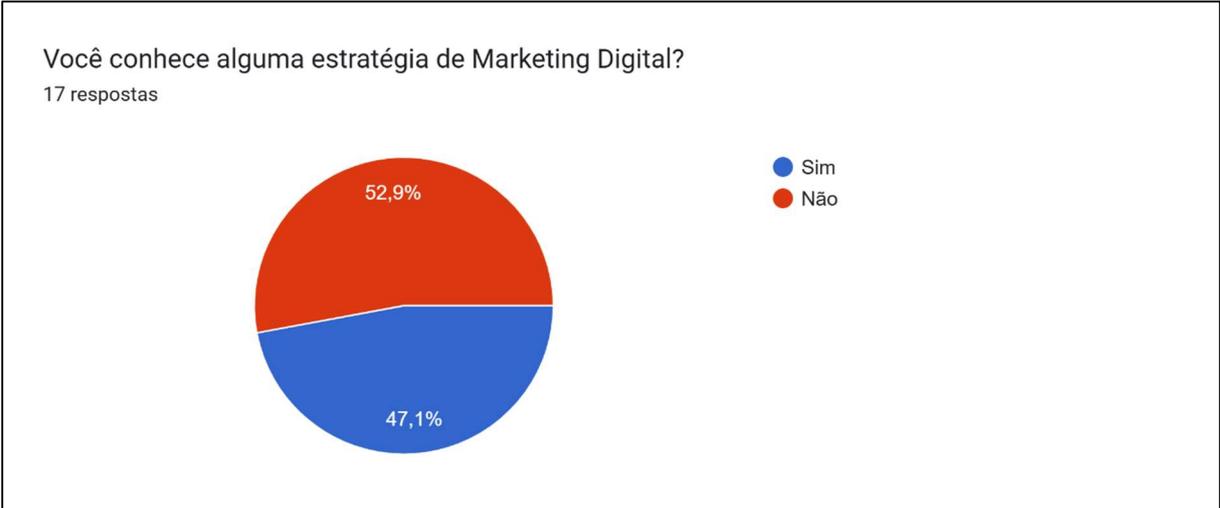


Gráfico 4

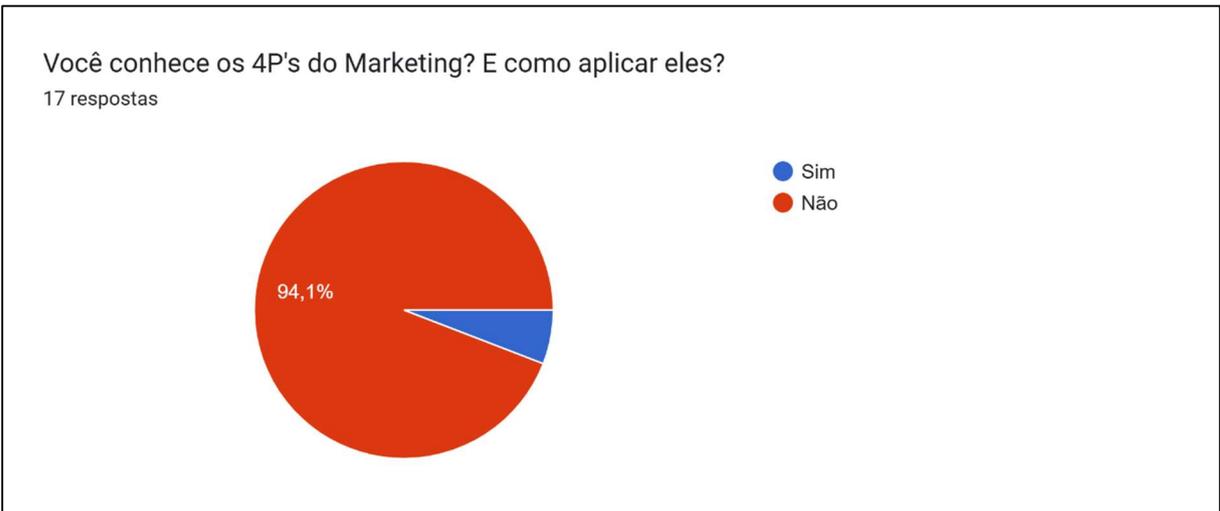


Gráfico 5

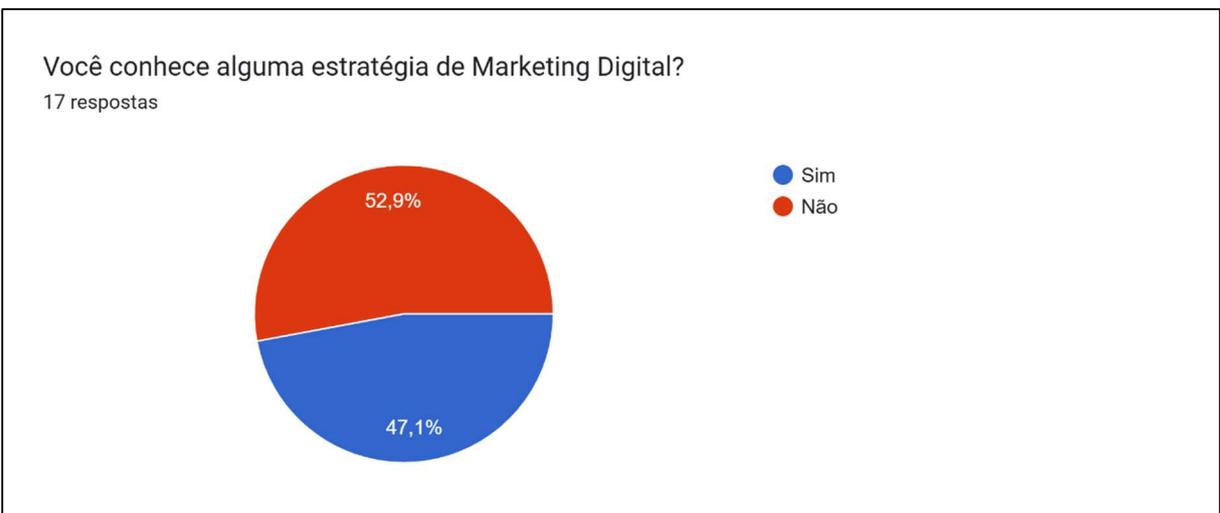


Gráfico 6

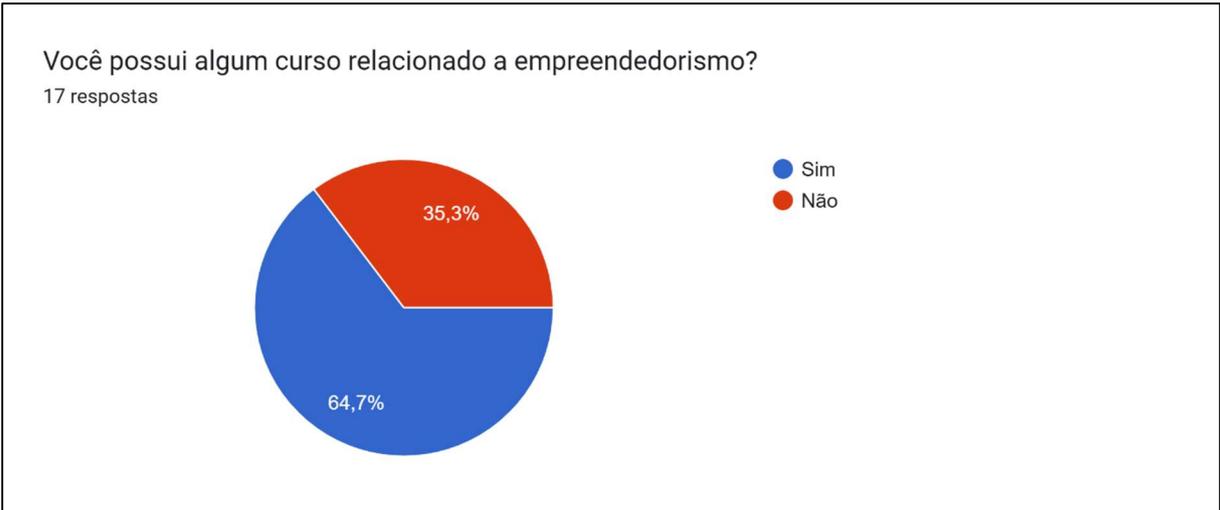


Gráfico 7

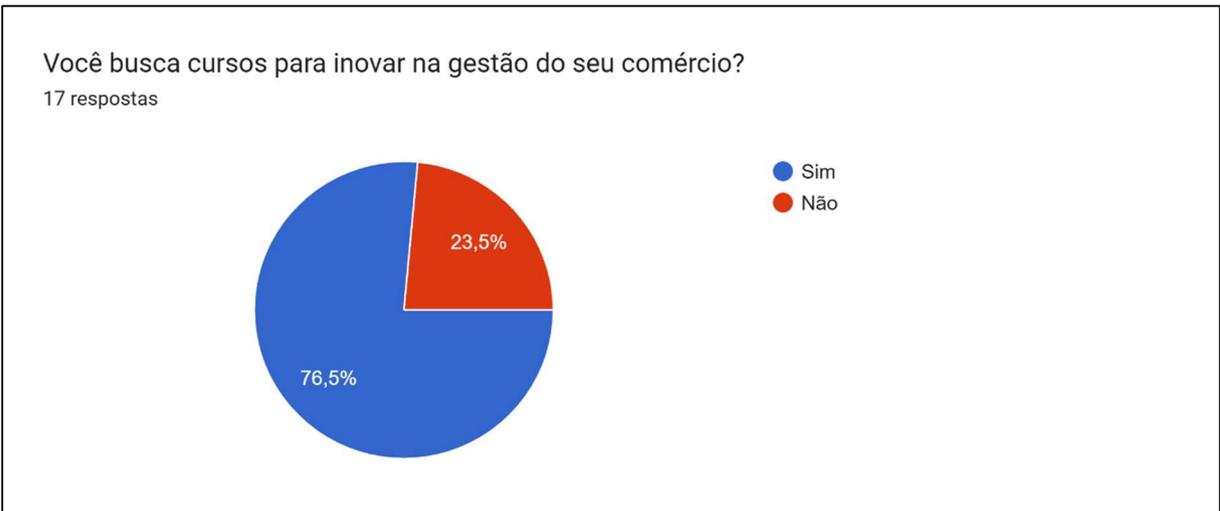


Gráfico 8

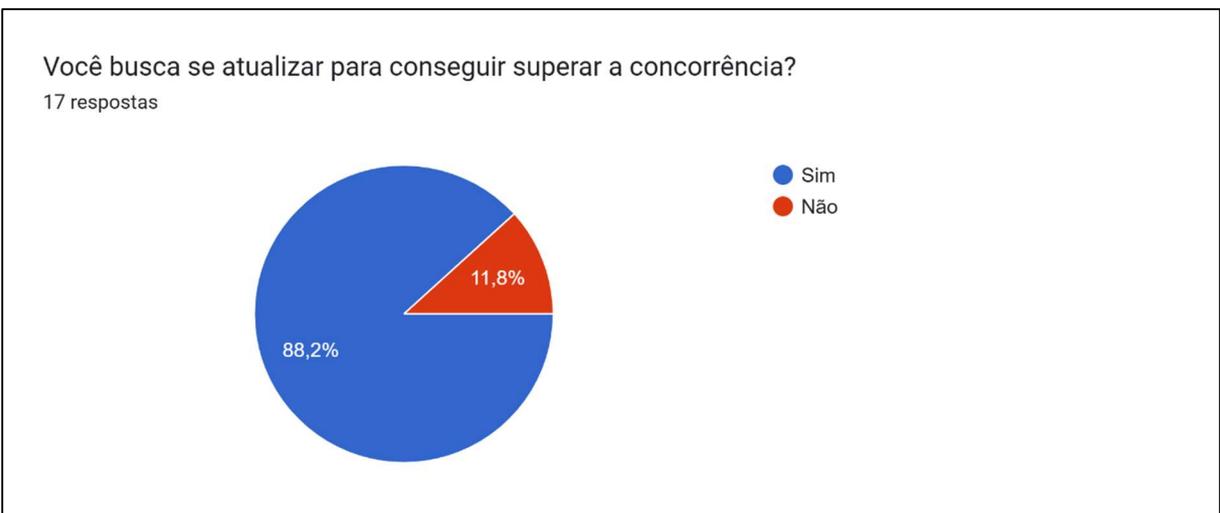


Gráfico 9

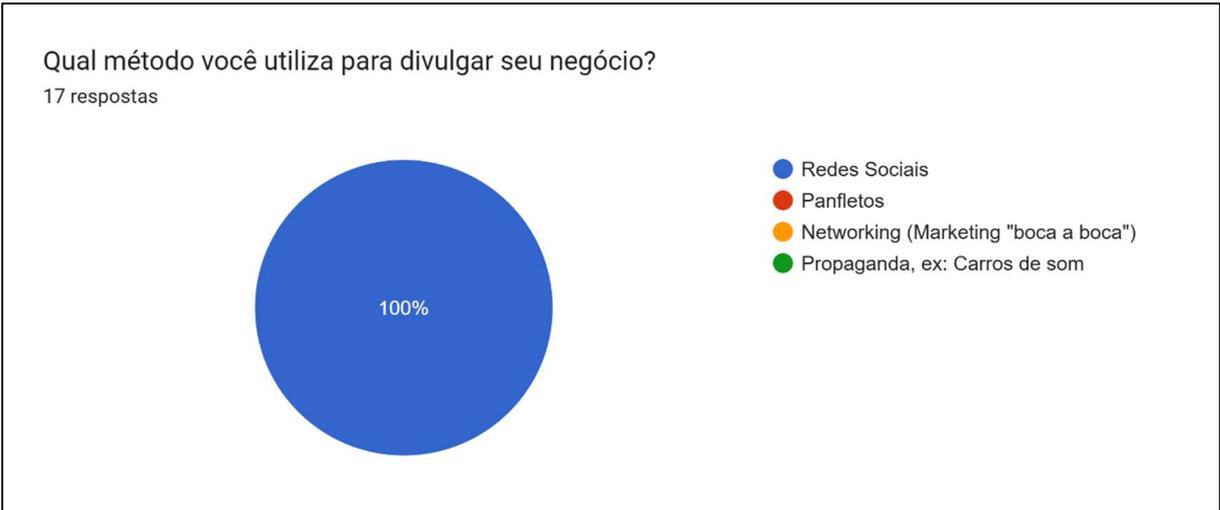


Gráfico 10

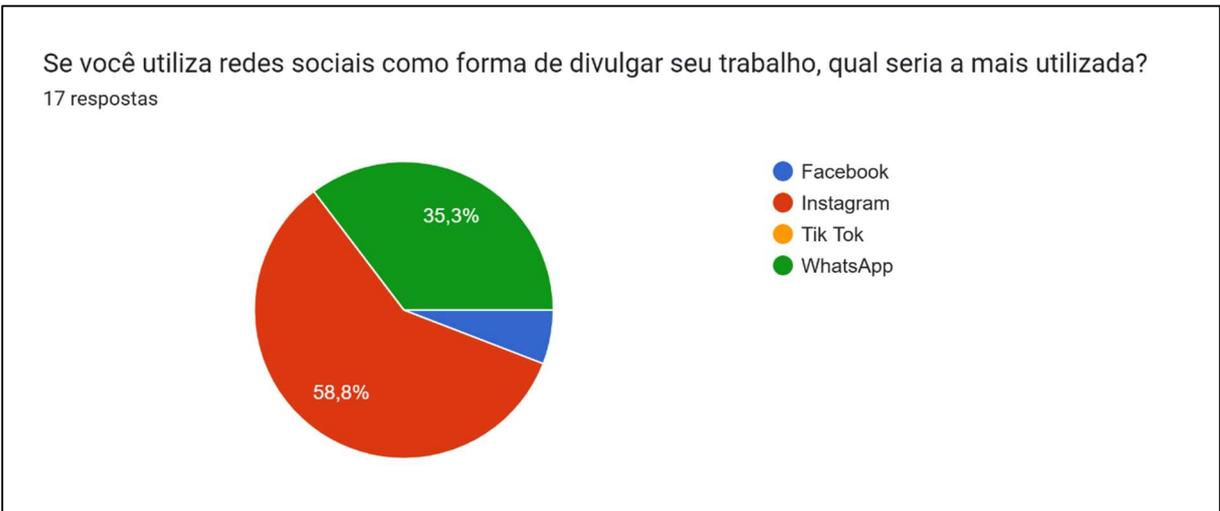


Gráfico 11

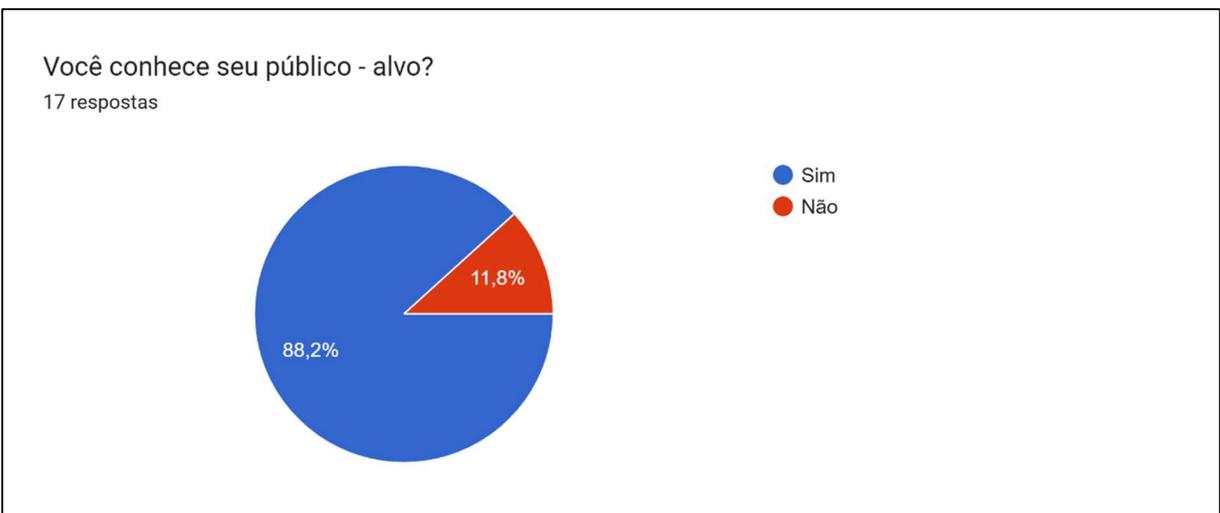


Gráfico 12

Após a análise das respostas, o grupo utilizou como referência uma MEI – Microempreendedor Individual, chamada Eliane Cavalcante, o nome da sua empresa é Ateliê Eli Fora da Caixa – Empresa de artesanato de cartonagem² e eco – cartonagem³, que possui dificuldade em investir no marketing digital para alavancar seus produtos. Então aplicamos ferramentas digitais gratuitas para descobrir seu público – alvo, conhecer a oferta e demanda dos produtos/serviços e destacar sua empresa (apresentar a sua história).

O grupo optou por utilizar as seguintes estratégias de marketing digital:

- Google forms/segmentação do público
- Google sites
- Google my business
- Organização do Whatsapp

Google forms/segmentação do público

O grupo utilizou o google forms para elaborar um questionário referente a segmentação do público (segmentação do público consiste em dividir um mercado amplo em subgrupos mais específicos e homogêneos); foram realizadas 9 (nove) perguntas e ao todo 49 respostas.

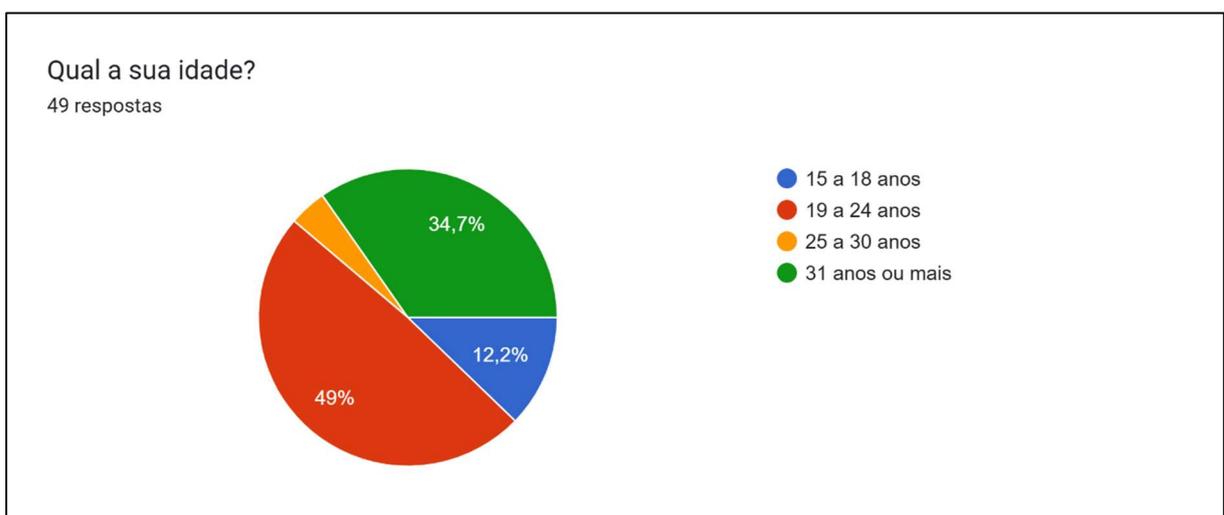


Gráfico 1 – Segmentação do público

² Cartonagem é uma técnica artesanal que utiliza os principais materiais: papelão cinza/ cartão cinza, cola e tecido.

³ Eco – cartonagem é uma técnica artesanal que se diferencia da cartonagem por utilizar como material principal o reaproveitamento de materiais recicláveis, cola e tecido, criando peças sustentáveis.

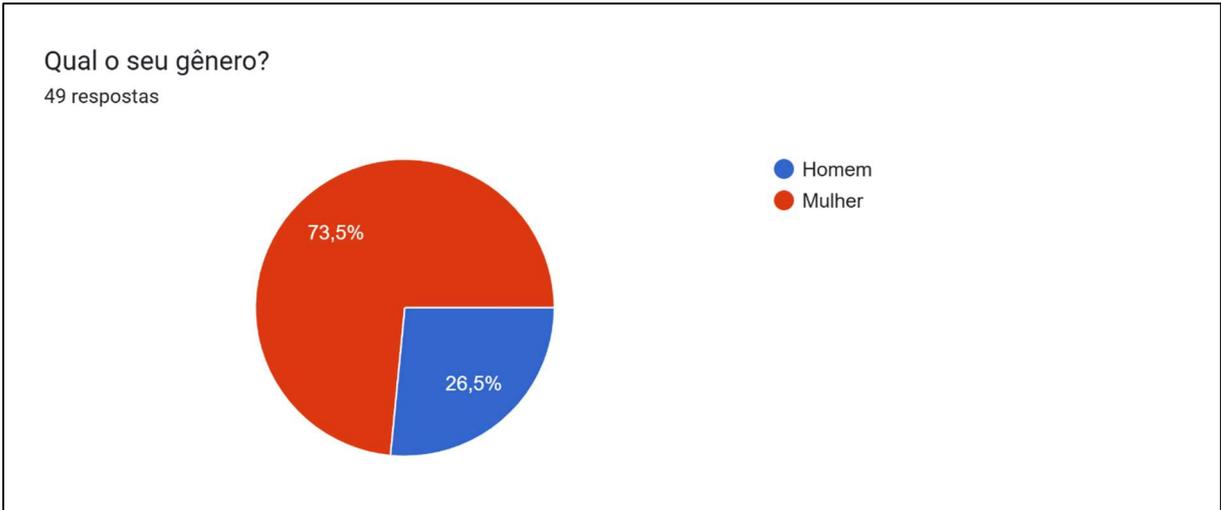


Gráfico 2 – Segmentação do público

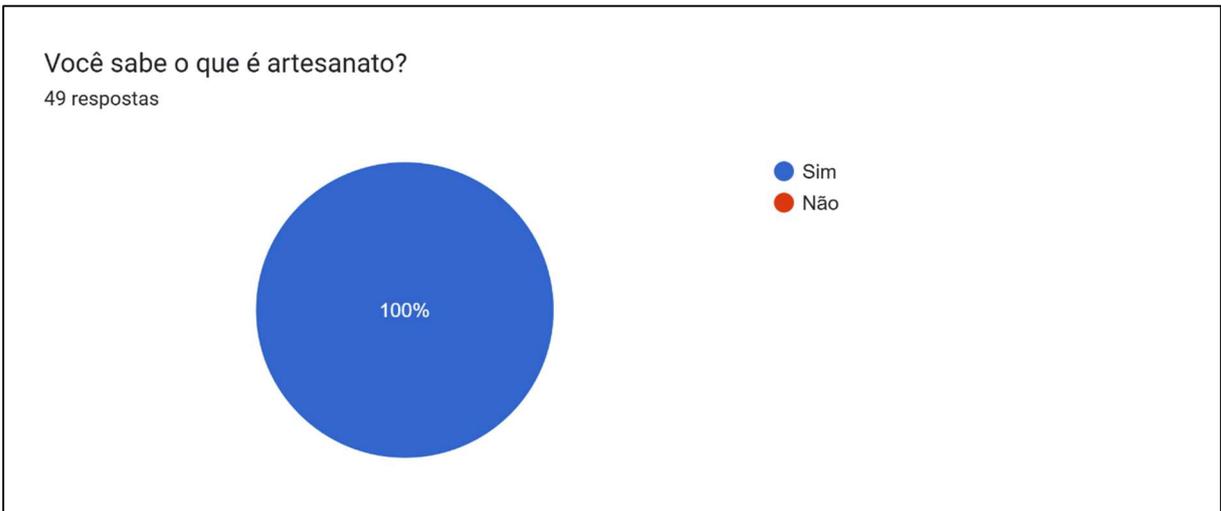


Gráfico 3 – Segmentação do público

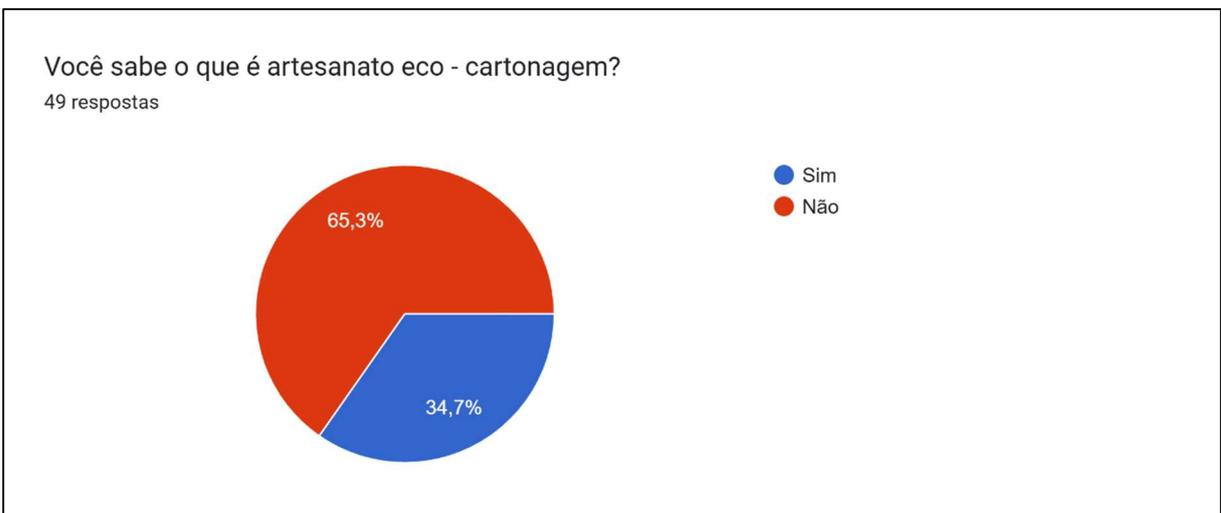


Gráfico 4 – Segmentação do público

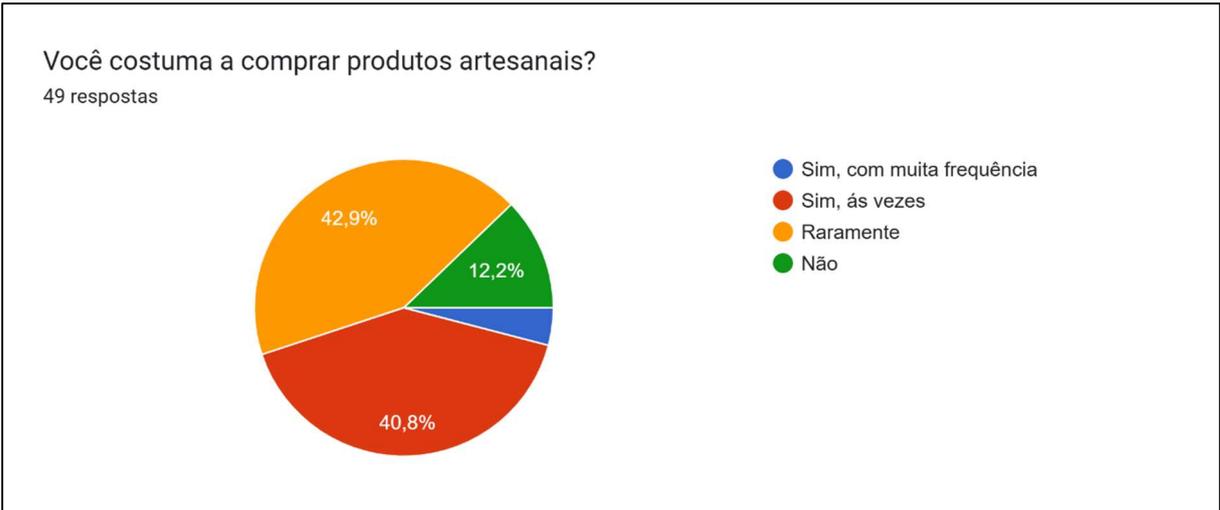


Gráfico 5 – Segmentação do público



Gráfico 6 – Segmentação do público



Gráfico 7 – Segmentação do público

Você compraria produtos artesanais com maior frequência se for totalmente personalizado? Ex: Tecido da sua escolha; Criar do zero uma peça específica etc.

49 respostas

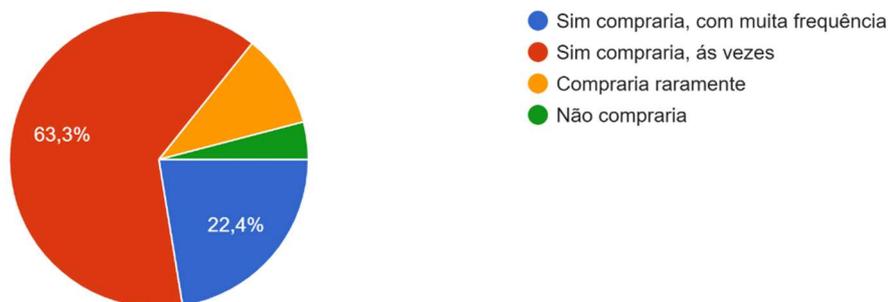


Gráfico 8 – Segmentação do público

Google sites

O grupo utilizou o google sites para criar um site para a microempreendedora. Neste site o público conhece a história da microempreendedora, conhece alguns dos produtos disponíveis para venda e algumas informações complementares como telefone para contato, endereço da loja, horário de atendimento, entre outras.

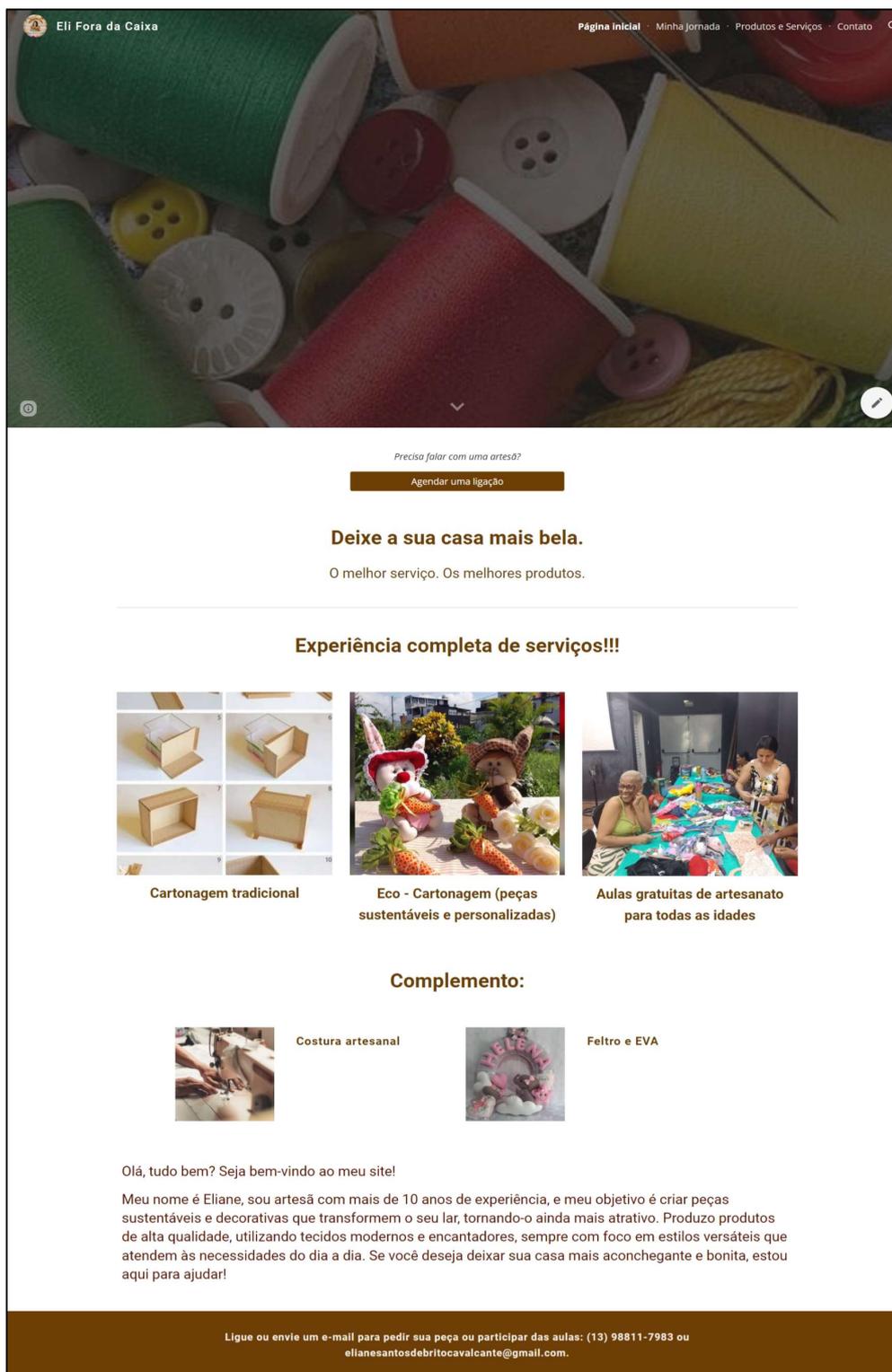


Imagem do site – página inicial



Minhas inspirações para me tornar uma artesã!!



Antônia de Jesus Santos de Brito

Minha mãe



Hélio Santos de Brito

Meu pai

Tive uma infância marcada por dificuldades financeiras, e meus pais, sem condições de adquirir brinquedos, incentivaram o reaproveitamento de materiais descartados. Com apenas 12 anos, começava a criar pequenos quadros utilizando restos de madeira e papel de carta dos anos 90, como forma de decorar minha casa. Esse hábito de reutilizar materiais foi transmitido por meus pais, que sempre foram minhas maiores inspirações.

Material que utilizava para decorar a minha casa:



Papel de carta dos anos 90

Aos 19 anos, fui contratada para trabalhar em uma creche, onde permaneci por 12 anos. Durante essa trajetória, tive a oportunidade de conhecer o lado artístico de forma mais profunda, por meio de trabalhos manuais com as crianças. Essa experiência me inspirou a ingressar na faculdade de Pedagogia.

Por motivos financeiros, não consegui concluir o curso, mas ainda almejo retomar os estudos no futuro.

Em 2012, aos meus 34 anos, com o falecimento da minha mãe, precisei me mudar de cidade devido ao meu casamento. Com essa mudança repentina e a responsabilidade de cuidar de quatro filhos, busquei alternativas de renda extra sem precisar sair de casa, para poder estar mais presente. Foi assim que conheci o artesanato.

Em 2014, aos 36 anos, decidi iniciar a produção de artesanatos com a intenção de comercializá-los. Enfrentei grandes desafios para atrair o público, pois, o artesanato não era amplamente valorizado. Passei por altos e baixos, participei de feiras particulares depois de muito tempo e cheguei a vender alguns produtos, mas as vendas ainda estavam aquém das minhas expectativas.



Ligue ou envie um e-mail para pedir sua peça ou participar das aulas: (13) 98811-7983 ou elianasantosdebritocavalcante@gmail.com.



Produtos e Serviços

Lista de produtos e serviços



Às vezes, o que precisamos para tornar um ambiente mais acolhedor e visualmente agradável é uma peça simples, mas que combine decoração e funcionalidade, atendendo às nossas necessidades de forma prática. Meu objetivo é ajudar a realçar a beleza do seu lar. Crio peças exclusivas, inspiradas no meu estilo pessoal, nas suas preferências e nas demandas de cada ocasião. Utilizo materiais de excelente qualidade para garantir a perfeição de cada serviço.



Abaixo você verá a descrição e algumas imagens das minhas peças que mais produzo no meu Ateliê!!



Peso de porta

Lista de serviços

Cartonagem tradicional ▼

Eco - cartonagem ▼

Costura artesanal

Feltro e EVA

Lista de produtos

Carteiras ▼

Chaveiros ▼

Guirlanda de Natal ▼

Organizador ▼

Peso de Porta ▼

Caso tenha interesse nas peças OU queira conhecer mais de onde veio estas, não hesite em me chamar!!

Imagem do site – produtos e serviços

Contato



Eli Fora da Caixa

[Página inicial](#) · [Minha Jornada](#) · [Produtos e Serviços](#) · [Contato](#)

Horário e agendamento

Ligue ou envie um e-mail para agendar seu horário: (13) 98811-7983 ou elianasantosdebritocavalcante@gmail.com.

Segunda-Quarta: 8h-20h

Quinta-Sexta: 8h-20h

Sábado: 8h-14h

Domingo: fechado



QR Code -
WhatsApp



QR Code -
Instagram

Venha conhecer meu trabalho!!!

Nosso endereço é Rua Jacinto Rodrigues Ferreira, 28, Vila São José - Cubatão, SP. Aguardamos sua visita!



Ligue ou envie um e-mail para pedir sua peça ou participar das aulas: (13) 98811-7983 ou elianasantosdebritocavalcante@gmail.com.

Imagem do site – contato

Google my business

Para aumentar a visibilidade da microempresendedora o grupo inseriu a loja Ateliê Eli Fora da Caixa no google my business - google my business é uma ferramenta gratuita oferecida pelo google que permite que empresas e organizações gerenciem sua presença online na plataforma de busca no google maps.

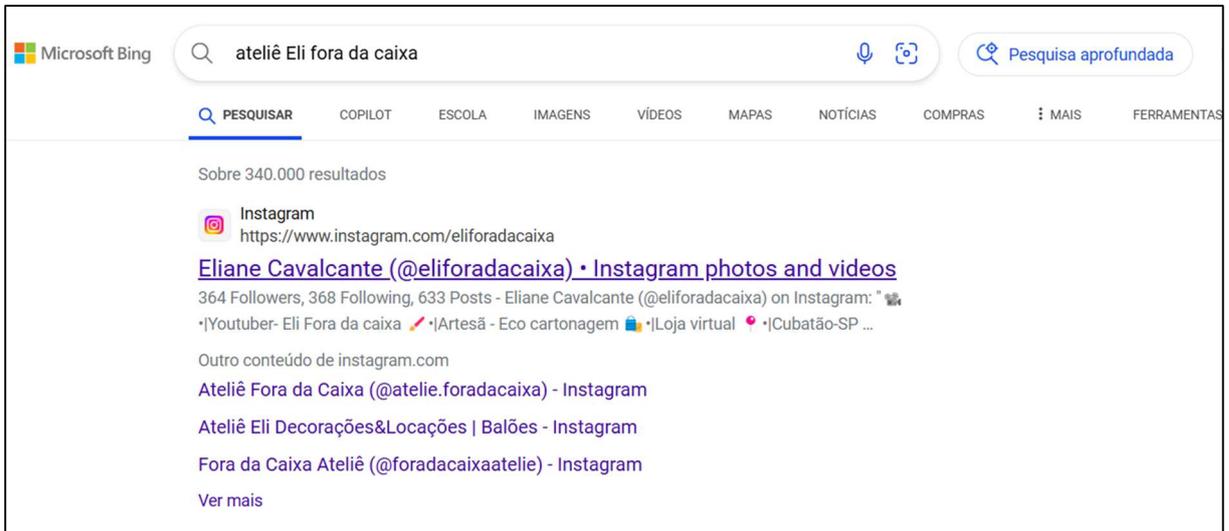


Imagem 1 – aplicação do google my business

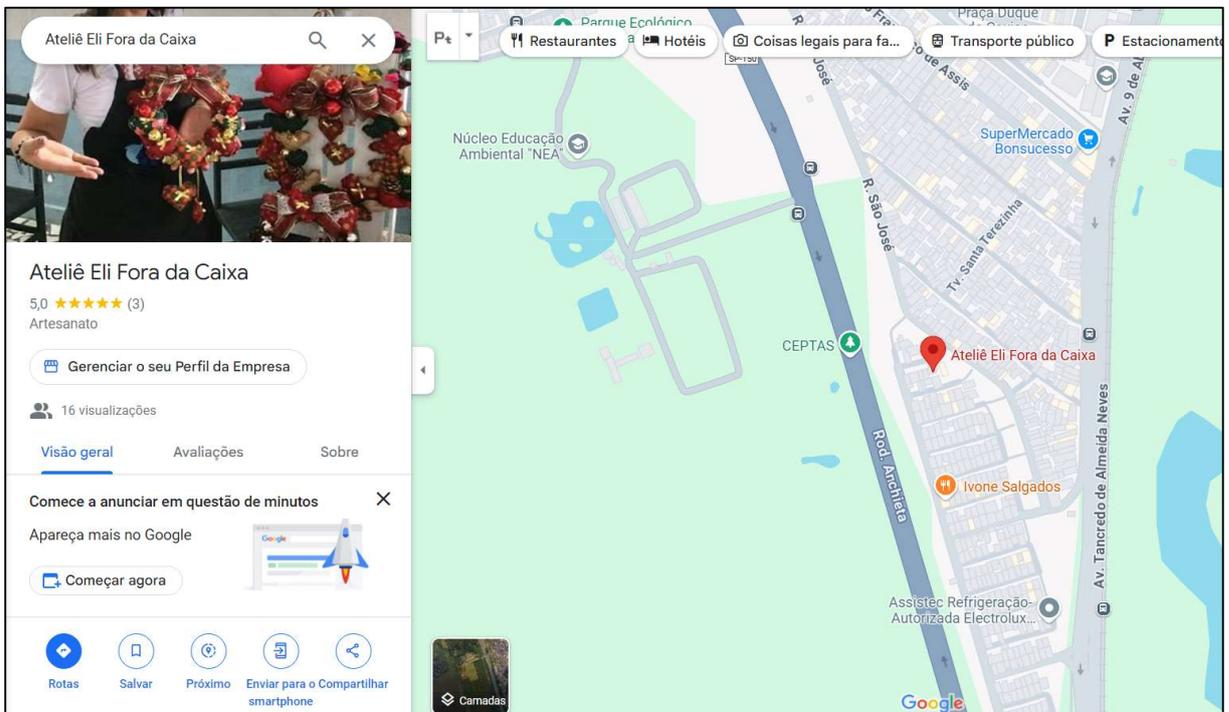


Imagem 2 – aplicação do google my business

Organização do Whatsapp

A organização do Whatsapp foi feita com intuito de melhorar a experiência de um futuro cliente. Algumas das mudanças feitas foram: Mudanças na mensagem de saudação, mensagem de ausência, tabela de horários, imagens de produtos e atualizações complementares.

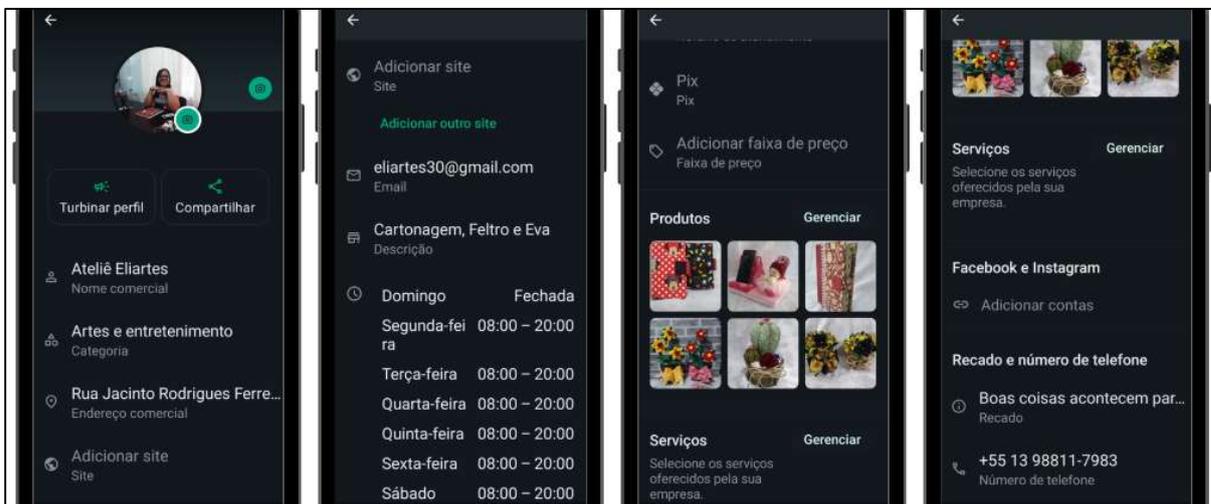


Imagem 1 – Organização do Whatsapp Business (antes)

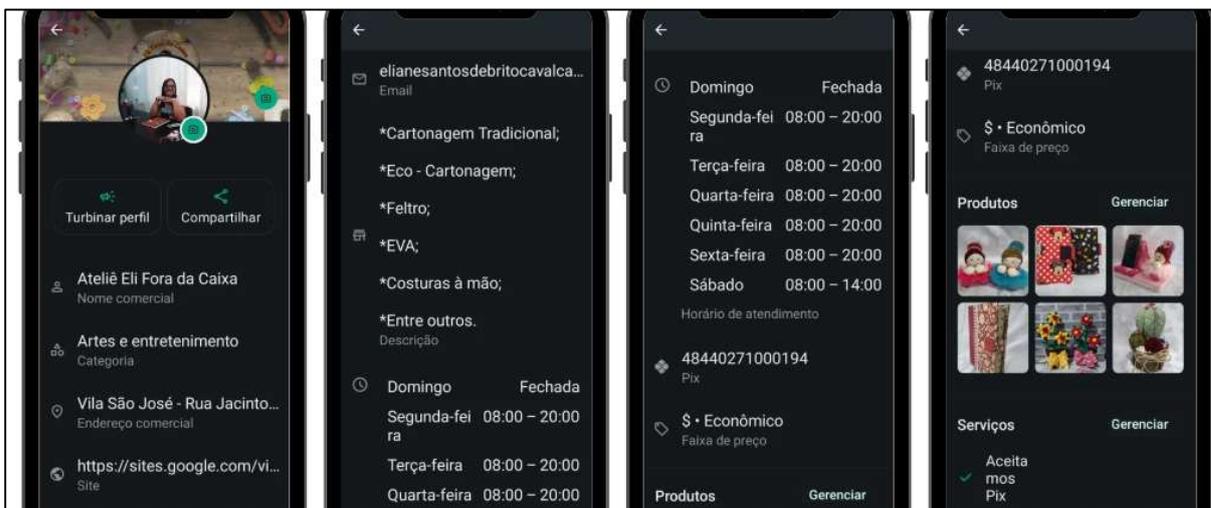


Imagem 1 – Organização do Whatsapp Business (depois)

3 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Durante o desenvolvimento da pesquisa, o grupo concluiu que as hipóteses inicialmente levantadas — a saber, desconhecimento das ferramentas de marketing digital, ausência de identificação dos 4P's (produto, preço, praça e promoção) e a falta de qualificação para empreender — foram parcialmente validadas. As duas primeiras hipóteses foram confirmadas, enquanto a última foi refutada. Com base nas respostas obtidas através do Google Forms,

enviadas aos empreendedores de Cubatão, observou-se que as alternativas mais recorrentes foram: "posso um conhecimento básico em estratégias de marketing digital" e "não possuo o devido conhecimento para aplicar as estratégias de marketing digital". Contudo, constatou-se que a maioria dos empreendedores possui qualificação e capacitação em empreendedorismo, sendo que todos realizam cursos na área ou buscam constantemente atualizar seus conhecimentos a fim de se manter competitivos no mercado.

4 REFERÊNCIAS

Pesquisa de “Citações”. Disponível em: < [As 74 Melhores Citações do Marketing Digital \(rumoaosnegocios.com\)](https://rumoaosnegocios.com). Acesso em: 10 de out. 2024.

Pesquisa de “Organização do WhatsApp Business e automatização”. Disponível em: < <https://youtu.be/femduRphuo0?si=SccevcVV9SkbZtpT> e https://youtu.be/IJ_Y9OfDNOo?si=fWA5DU06PrfLgbD7. Acesso em: 16 novem. 2024.

Pesquisa de “O que é marketing?”. Disponível em: < <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/ms/sebraeaz/aprenda-a-fazer-marketing-no-mundo-digital,f686ddb95f8ee710VgnVCM100000d701210aRCRD>. Acesso em: 14 novem. 2024.

Pesquisa de “O que é empreendedorismo?”. Disponível em: < <https://www.sebrae-sc.com.br/blog/o-que-e-empreendedorismo>. Acesso em: 14 novem.2024.

Pesquisa de “Estratégias de Marketing Digital”. Disponível em: < <https://youtu.be/CcxRFJY-0ZU?si=yEZwSdM5JUTyHDMS>; <https://rockcontent.com/br/blog/marketing-digital/> e <https://www.rdstation.com/blog/marketing/marketing/>. Acesso em: 14 de novem.2024.

Pesquisa das imagens. Disponível em: < <https://pin.it/2eZNw8gab>; <https://pin.it/2h7wmkGi2>; <https://pin.it/5UzM9HWr7>; <https://pin.it/7H4vj5CLP>; <https://pin.it/6l2TJlvqr>;

<https://pin.it/2a3tI8Y6X>; <https://pin.it/4mDiJ7dw3> e <https://pin.it/3PavFjLXG>. Acesso em: 14 novem. 2024.