



Robert-E_CANVA

DEIXAM DE ATRAIR CLIENTES

PMES AINDA TROPEÇAM NA PRESENÇA DIGITAL E PERDEM ESPAÇO NO MERCADO

Especialista alerta que sem identidade digital clara, pequenos negócios deixam de atrair clientes e desperdiçam o potencial de crescimento no ambiente online

A transformação digital não é mais uma vantagem competitiva. É uma condição básica de sobrevivência. Mesmo assim, 7 em cada 10 micro e pequenas empresas ainda têm presença digital considerada insatisfatória, segundo levantamento da Serasa Experian. Para Samuel Modesto, mentor de negócios e fundador do Grupo SM, maior ecossistema de soluções empresariais do Vale do São Francisco, a ausência de estratégia digital clara compromete diretamente o faturamento de pequenos negócios. “Estar online hoje não significa apenas ter um perfil no Instagram, mas saber como se posicionar, como comunicar valor e como converter seguidores em clientes”, afirma.

O desafio não é trivial. Para empresas locais, muitas vezes comandadas por uma única pessoa ou com equipe reduzida, o marketing digital pode parecer complexo e inacessível. No entanto, o especialista reforça que é possível começar com ferramentas simples e estratégias bem direcionadas.

Identidade digital: mais que presença, é posicionamento

Uma identidade digital bem construída ajuda o consumidor a identificar o negócio, seus valores e diferenciais em poucos segundos. Isso inclui desde o tom da comunicação até a coerência visual entre site, redes sociais e atendimento. “Quando a empresa não sabe quem ela é ou o que entrega de forma única, o público também não entende. Isso afasta o consumidor e prejudica a construção da marca”, explica Modesto.



Warchi_CANVA

Para negócios regionais, é fundamental valorizar a identidade local e criar conexões reais com o público. Fotos reais, histórias autênticas e depoimentos de clientes ajudam a criar proximidade e aumentar a confiança do consumidor.

Ferramentas acessíveis para pequenos empresários

Com poucos recursos, é possível iniciar estratégias eficazes. Modesto indica três caminhos básicos:

- **Google Meu Negócio:** gratuito, permite que a empresa seja encontrada com mais facilidade nas buscas locais.
- **Instagram e WhatsApp Business:** ideais para criar relacionamento direto com o cliente e facilitar pedidos.
- **Canva e CapCut:** ferramentas gratuitas para produzir conteúdo visual de forma prática e com aparência profissional.

“O segredo está na consistência. Melhor publicar menos, mas com qualidade, do que se perder em uma rotina que não entrega valor. O público percebe quando há verdade e profissionalismo, mesmo nas coisas simples”, aponta o mentor empresarial.

“Quando a empresa não sabe quem ela é ou o que entrega de forma única, o público também não entende. Isso afasta o consumidor e prejudica a construção da marca.”

Erros que impedem o crescimento online

Entre os principais equívocos cometidos por pequenos empresários no digital estão: não responder mensagens com agilidade, copiar modelos de grandes empresas sem se adaptar à realidade local e negligenciar o monitoramento de métricas. “Tem gente que investe em anúncios e não sabe quantas pessoas clicaram ou compraram. Sem acompanhar os dados, não há como saber o que está dando certo ou errado”, alerta Modesto.

Outro erro recorrente é tratar o ambiente digital como algo separado da operação física. “Tudo deve estar integrado. O que a empresa promete online precisa entregar no ponto de venda ou no serviço prestado. A experiência do cliente tem que ser fluida”, completa.

Digitalização como ponte para crescimento

Negócios que estruturam sua presença digital com base em dados e autenticidade conseguem alcançar novos públicos e fidelizar clientes com mais facilidade. “Pequenas empresas têm um trunfo que gigantes não têm: proximidade. Quando aproveitam isso de forma estratégica, conseguem construir marcas sólidas e relevantes mesmo com orçamentos enxutos”, conclui Samuel Modesto, autor do livro Além dos Números, que trata de gestão e inovação no ambiente empresarial.



merznatalia_CANVA