

## DIGITALIZAÇÃO PARA O MEI

Como o microempreendedor pode aumentar sua presença digital e obter melhores resultados para seu negócio

A popularização da internet e dos smartphones ampliou significativamente o horizonte dos microempreendedores individuais. A partir de uma plataforma digital, seja uma loja virtual própria, um marketplace ou mesmo uma rede social, os empreendedores podem oferecer seus produtos e serviços para um grande número de potenciais clientes. Contudo, para alcançar os melhores resultados, é preciso ter um bom planejamento e definir as estratégias para atuar de acordo com as características de cada canal digital, além de conhecer as diferentes ferramentas que podem auxiliar na operação do negócio.



### O QUE É DIGITALIZAÇÃO?

Digitalização diz respeito à adoção de ações e a ferramentas e estratégias digitais em diferentes áreas do negócio para torná-lo mais eficiente, produtivo e lucrativo. Elas podem ser implementadas no processo de produção da mercadoria, no marketing, no relacionamento com o cliente, no processo de vendas ou em praticamente todos os processos que fazem parte do cotidiano do negócio.



### Um cliente digital demanda um negócio digital

O cliente da era digital é mais informado e mais exigente durante sua jornada de compra, dada a facilidade em comparar produtos, preços e conhecer a opinião de outros consumidores, fazendo que busquem outros diferenciais na tomada de decisão. Ademais, a relação com as marcas se tornou mais próxima e pública, influenciando outros consumidores e as próprias marcas. Dessa forma, independentemente do porte da empresa, a digitalização deixou de ser uma opção e se tornou uma necessidade para a sobrevivência do negócio.

### Benefícios da digitalização para o MEI



Melhor experiência para o cliente



Maior produtividade e redução de custos



Melhor comunicação



Gestão mais eficiente



Expansão do mercado



Maior competitividade



### MARKETING DIGITAL: COMO ATRAIR O CLIENTE DA ERA DIGITAL

Como se destacar diante de tanta concorrência e atrair um número maior de clientes? Esse é um dos maiores desafios do MEI e graças à digitalização dos negócios e à presença massiva dos consumidores na internet, o marketing digital tornou-se uma importante ferramenta para os empreendedores. Por meio dele é possível levar a marca para o maior número possível de pessoas utilizando diferentes plataformas e canais de comunicação on-line – e, consequentemente, atraindo mais clientes para a empresa.

### DIGITALIZAÇÃO DAS VENDAS: OS PRINCIPAIS CANAIS PARA O MEI

A digitalização das vendas ampliou consideravelmente as possibilidades para que o MEI comercialize seus produtos ao disponibilizar uma maior variedade de canais de vendas, que antes eram restritos à loja física ou à venda direta. Os principais canais de venda on-line disponíveis para comercialização de produtos são:



Loja virtual



Marketplaces



Instagram Shopping



WhatsApp Business

### FERRAMENTAS DIGITAIS

Há ferramentas que ajudam o MEI a tornar o seu negócio mais digital. Essas ferramentas são de fácil acesso e algumas são disponibilizadas gratuitamente. Elas podem ser divididas em três categorias principais:

- **Vendas e marketing:** são sites e aplicativos que disponibilizam informações importantes para analisar o mercado e a concorrência e divulgar o negócio em diferentes mídias digitais.
- **Gestão:** nesta categoria estão aplicativos e softwares que facilitam a organização da empresa otimizando processos e rotinas administrativas, além de tornar mais acessíveis os dados relevantes para a tomada de decisão.
- **Produtividade:** são ferramentas voltadas principalmente para a organização pessoal e das tarefas relacionadas ao negócio.



### Aprofunde seus conhecimentos!

Tenha acesso a muitos outros conteúdos e se prepare para enfrentar os desafios do mercado! [Acesse a Vitrine Sebrae.](#)

