

# Boas práticas em Economia Digital

## Resultados pesquisa qualitativa fase 2





# Objetivo da pesquisa

A pesquisa teve como objetivo explorar, por meio de abordagem qualitativa e continuada, quais ações têm adotado os pequenos negócios para mitigar ou eliminar os efeitos decorrentes da pandemia Covid-19 em suas atividades e interesses econômicos, bem como no meio em que se desenvolvem.

A pesquisa de Economia Digital foi realizada no em Roraima com entrevistas em profundidade por telefone a 8 empresários.





# Economia Digital - Perfil dos entrevistados

## Atividades

- ✓ Internet bureau.
- ✓ Provedores.
- ✓ Gráfica rápida.
- ✓ Desenvolvedores.

## Porte

- ✓ **12,5%** Microempresas
- ✓ **62,5%** Empresas de Pequeno Porte
- ✓ **25%** MEI
- ✓ **100%** optantes pelo Simples

## Nº Empregados

Na maioria atuam somente os sócios da empresa, seguido de empresas com 1 a 5 funcionários.



# Economia Digital - Contexto do segmento

As empresas digitais com maior capacidade de adaptação continuam dando importante contribuição a transformação digital dos negócios tradicionais nessa crise gerada pela pandemia, o que tem gerado, em alguns casos, oportunidades e maiores vendas em seus próprios negócios, na medida em que ajudam os negócios tradicionais a utilizarem melhor as tecnologias de gestão e acessar os canais digitais de comunicação e vendas, para que os clientes comprem de forma segura e sem sair de casa.

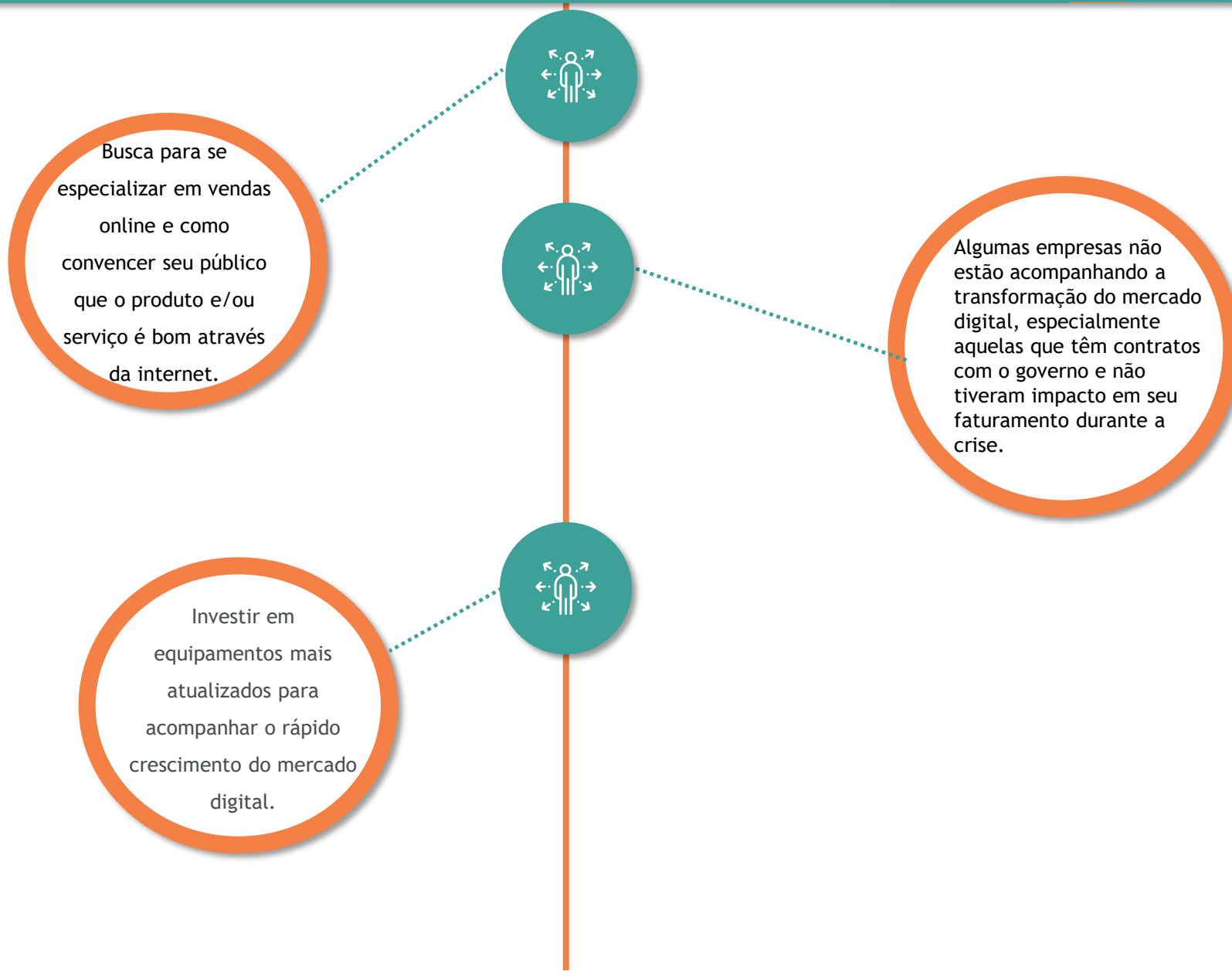
Porém, a outra parte mais ligada ao mundo offline, continua passando por dificuldades, mesmo que estejam mais conscientes da situação. Muitos dos empresários estão procurando o Sebrae para divulgar seus produtos e serviços por meio de *lives* e outros meios digitais de comunicação. Para esse grupo de empresas, a tendência é que estejam mais atentos ao mercado digital. Para eles, a crise oportunizou a reinvenção dos seus negócios.

Por outro lado, muitos continuam na busca de se especializarem em vendas online e em convencer seus clientes que o serviço continua bom mesmo online. Estão investindo em equipamentos para modernizar seu negócio. Porém, ainda existem empresas que não estão acompanhando o mercado, com uma visão mais imediatista.





# Economia Digital - Principais desafios





# Economia Digital - Novos nichos e perfis de clientes

Segmentos de clientes PJ de negócios tradicionais que precisam obrigatoriamente fazer uma transformação digital, principalmente para realizar marketing digital, vendas online, serviços de delivery e uso de plataformas digitais, além do desenvolvimento de sites e aplicativos de vendas.

Mesmo os clientes já digitais estão precisando repensar seus negócios devido a mudança dos hábitos dos consumidores e contam com a ajuda dos negócios digitais.

Apesar de ser contraditório, pode-se perceber que nesse segmento ainda tem clientes perdidos em relação ao seu negócio, acreditando que não precisam correr atrás de clientes e inovar e melhorar seus produtos e serviços.

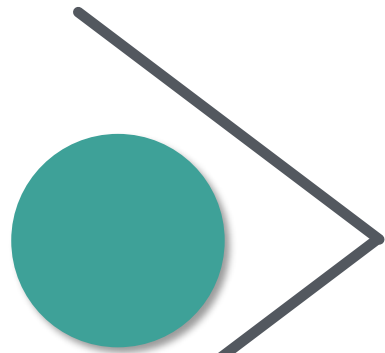
# Economia Digital - Desenvolvimento / oferta de novos produtos e serviços

As empresas de economia digital vem oportunizando outros segmentos a permanecer no mercado com soluções de desenvolvimento de sites e aplicativos de compras.

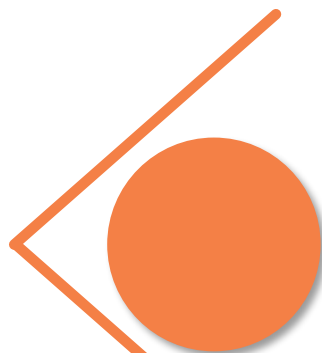


# Economia Digital - uso da internet, em especial as redes sociais

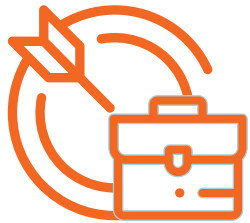
A maioria dos outros setores buscam soluções digitais com empresários do segmento de Economia Digital que tem oferecido produtos e serviços de qualidade com tecnologia moderna para fortalecer os negócios.



Por esse motivo, para muitas empresas da Economia Digital, essa crise está se mostrando na verdade uma oportunidade de crescimento.







## Medidas governamentais mais buscadas

Algumas empresas aderiram as soluções de apoio do governo, o que contribui para que o negócio ganhe liquidez. São empresários que estão com certa estabilidade financeira.



## Sistema “S”

Muitas empresas do segmento estão procurando o SEBRAE/RR para divulgarem seu trabalho através de *lives* e outros meios de comunicação.



# Economia Digital - Capacidade de sobreviver e mudanças no negócio

## Sobrevivência

É um segmento que tem capacidade de sobreviver a essa crise, tendo em vista que vem oportunizando outros segmentos a permanecer no mercado

## Mudanças

Alguns empresários acreditam que a crise oportunizou a reinvenção de seus negócios, fazendo-os repensar a forma de atender o novo perfil de clientes.

Seus clientes passam a utilizar plataformas digitais para dar celeridade na entrega do serviço ou produto e até economicidade nas despesas fixas.

# Economia Digital - Boas Práticas

Manter-se **atualizados e atentos no comportamento do mercado** diante do novo cenário, identificando ferramentas para auxiliar os clientes nesse momento.

Especializar-se em **marketing digital** para que o trabalho online fique mais produtivo e adequado a linguagem e as vendas pela internet.

Trabalhar com **metodologias ágeis** para fazer o acompanhamento das entregas com melhores resultados.

Ter uma maior capacidade de **comunicar e atingir o seu público.**

**Priorizar os serviços online**, acreditando ser a melhor saída nesse momento.



Unidade de Inovação  
Sebrae Nacional

**Analistas:**

Arthur Coelho

[Arthur.coelho@sebrae.com.br](mailto:Arthur.coelho@sebrae.com.br)

Rafael Castro

[rafael.castro@sebrae.com.br](mailto:rafael.castro@sebrae.com.br)

