

Empresas faturam mais na pandemia com vendas na internet

Ações de marketing digital em sites, blogs e lojas virtuais geram crescimento de até 2.000% em transações e tráfego nos últimos 7 meses, segundo dados do Google Analytics

16/10/2020 20:10:00

Na contramão da crise, gerada pela pandemia do Coronavírus, muitas empresas têm encontrado na internet uma forma de se divulgar, vender mais e crescer no mercado. Com os consumidores mais tempo em casa, buscar produtos e serviços pela web se tornou mais cômodo, prático e seguro, impulsionando os resultados de muitas empresas.

Dados do Google Analytics mostram uma tendência de alta em transações e tráfego de usuários em plataformas digitais, entre março e setembro de 2020, na comparação com a mesma época do ano anterior, de quem investiu em ações de marketing digital.

A área de Educação foi uma das que mais se desenvolveu no período, devido ao grande aumento de opções de qualificação a distância. Mesmo oferecendo mais de 150 capacitações gratuitas, a FBV Cursos sentiu o aumento da concorrência, reforçando suas ações online. Nos últimos 7 meses, a empresa cresceu mais de 110% em transações e mais de 60% em usuários na comparação com o mesmo período de 2019.

“Por meio de estratégias de SEO (técnicas de otimização em buscadores e uso de palavras-chave, entre outras), tráfego pago e mídias sociais, estamos conseguindo aumentar um pouco o faturamento durante a pandemia”, comemora o diretor administrativo, Fernando Borges, que contabiliza um crescimento de 94% de receita na mesma época.

Com expertise no meio digital, a empreendedora, coach e mentora Mafalda Melo é responsável pelo site Desafios e Sucesso. Nos últimos meses, ela conta ter criado mais conteúdos em seus canais, ganhando mais visibilidade e interessados em seus produtos e serviços. “Isso tem me ajudado a ser encontrada tanto no YouTube como no Google, que são os maiores buscadores do mundo e em ambos promovo produtos digitais.” Entre março e setembro, ela contabiliza aumento de mais de 470% em tráfego na sua plataforma, em relação ao mesmo período de 2019.

Também a Maconequi possui uma loja virtual com grande variedade de produtos, além de disponibilizar dicas de saúde em seu blog. Uma das estratégias realizadas na pandemia foi trabalhar com itens relacionados à Covid-19. “O marketing digital nos colocou em alta visibilidade uma vez que tínhamos a estrutura preparada para isso”, comemora Marcio Bernardes, CEO da Maconequi.

O período também foi propício para novos projetos, que aliam economia, tecnologia e sustentabilidade, como aconteceu com a Energia Eco. A empresa vem investindo em melhorias no

site, com técnicas de SEO e conteúdos de qualidade.

E-commerce em alta

De acordo com a pesquisa realizada pelo Movimento Compre&Confie, em parceria com a Associação Brasileira de Comércio Eletrônico (ABComm), o faturamento do varejo online cresceu 56,8% de janeiro a agosto de 2020, em relação ao mesmo período do ano passado.

Já o número de transações na web aumentou 65,7%, passando de 63,4 bilhões para 105,6 bilhões nos oito primeiros meses deste ano. Em função dos números promissores, a entidade projeta um crescimento acumulado de 30% no e-commerce até dezembro, mesmo com uma tendência de redução de casos do Coronavírus.

Entre os setores que se destacam, conforme a ABComm, está o de Moda, representado pela loja online Ano Zero. De março a setembro deste ano, ela cresceu mais de 2.000% em transações e tráfego, na comparação com a mesma época de 2019, segundo dados do Google Analytics.

“Conforme fomos detectando um aumento na procura pelos nossos produtos online e, ao mesmo tempo melhorando os resultados das campanhas, aumentamos os investimentos em marketing digital”, relata o gerente comercial, Marcelo Lazzarin. Ações de SEO e estratégias de anúncios, segundo ele, geram grande aumento no número de visitas e vendas online. “Ganhamos novos prospects, sendo que muitos foram impactados pelas campanhas e acabaram virando clientes.”

Especialista em marketplace, a Shop Prado teve um crescimento de 1.000% ao longo da pandemia e já começa a colher bons resultados da parceria com a WnWeb. “Iniciamos um projeto para configuração da plataforma para loja virtual e em seguida de marketing digital para tráfego orgânico com SEO”, afirma o diretor Administrativo, André Prado. E completa: “Parceiros sérios e experientes, como a WnWeb, fazem toda diferença nos negócios.”