



MARKETING DIGITAL E E-COMMERCE: FERRAMENTAS DE POTENCIALIZAÇÃO NAS ORGANIZAÇÕES

Gabriel Rodrigues da Silva
Gabriel-rodriques98@outlook.com
Ms. Simone Teles da Silva Costa

RESUMO: introdução: As organizações precisam estar atentas às mudanças e as novas oportunidades do mercado buscando estratégias constantemente com o objetivo de manter a lucratividade. O mundo moderno e a globalização contribuíram para a criação dessas estratégias com o intuito de manter e atrair clientes em potencial que podem colaborar com o crescimento e o desenvolvimento. As organizações que trabalham com e-commerce precisam lidar com o relacionamento com o cliente, logística, legislação, sistemas que vão fazer a interação com o usuário, estratégias de vendas e precificação e diversos outros fatores inclusive o marketing digital. O comércio online tem crescido anualmente e nesse contexto, o marketing digital é extremamente relevante na busca de novos clientes. É através do marketing digital que os comerciantes, empresários e vendedores de conteúdo, terão a possibilidade da divulgação de seus produtos e serviços a seus clientes. **Objetivo:** O presente artigo busca analisar o Marketing digital como uma ferramenta de potencialização no e-commerce na divulgação de seus produtos e serviços, visando destacar o mesmo como grande diferenciação no mercado atual e futuro. **Metodologia:** A metodologia utilizada no estudo foi por meio da pesquisa bibliográfica com abordagem qualitativa. **Resultados:** O marketing digital juntamente com o e-commerce ganha grande proporção no mundo, e ampliando a relação entre cliente e organizações, cria uma rede de relacionamento, no ato da divulgação de produtos e serviços ou na difusão de sua marca. Assim, no marketing digital para e-commerce, o cliente interage com a marca, os sistemas automatizados realizam a leitura do interesse deles e os oferta produtos na mesma hora e de diversas formas. Ultimamente os usuários digitais passam em média 9h30 por dia online, sendo 3h34 em redes sociais. Essa informação é uma grande oportunidade para chamar atenção de possíveis clientes com foco no marketing digital por meio de estratégias através de canais digitais, blogs, sites, mídias sociais, e-mail, etc, almejando a venda e conquista de clientes. **Considerações finais:** As tecnologias sociais possibilitam as empresas estabelecer uma forma diferenciada de relação com o cliente. Nesse contexto, o marketing digital está em grande crescimento e veio para ficar e transformar o mundo, visto que 90% dos processos



de compra tem início em buscas via internet. Portanto, o marketing digital tem como vantagem a possibilidade de oferecer as menores empresas a chance de competir de frente com as maiores, pois o ambiente online é de um custo menor e de maior facilidade de acesso e divulgação.

Palavras- chave: Marketing Digital. E-Commerce. Mídias Digitais.