

## **Associação Comercial de Guarapuava (ACIG), publica matéria sobre Internet Geral**

Enviado por:

Enviado em: 18/01/2011 18:50:00



80) this.width=80" />A Associação Comercial de Guarapuava (ACIG), publica matéria sobre Internet nas empresas. A matéria foi construída com opiniões de logistas que possuem sites, empresas relacionadas e a Agência Intermídia

A matéria aponta um crescimento no setor em Guarapuava, citando alguns cases de sucesso em Guarapuava, também observa-se que ter um site torna-se essencial para todas as empresas, muitas empresas são conhecidas através do site, conhece seus produtos, seus serviços, passa a primeira imagem da empresa.

Segundo Cleverson Batista do Departamento Comercial da Agência Intermídia, entrevistado pela equipe da Revista Acig, destaca que a divulgação online oferece o melhor custo benefício em comparativo com as demais formas de divulgação, cita que "Se for colocar um outdoor em uma rua movimentada, vai custar em torno de R\$ 1.000,00 até R\$ 1.500,00 para apenas 15 dias, é o mesmo valor para se fazer um site que irá ficar 365 dias por ano no ar."

Ainda, a revista destaca o crescimento do uso das redes sociais como mais uma ferramenta para se divulgar sua empresa. Em Guarapuava o setor é ascendente e, torna-se cada vez mais necessário a todos os segmentos a utilização de um site, de investimento em publicidade online.



# Internet: N@o dá mais para ficar fora

**A INTERNET É UMA OPÇÃO BARATA DE COMUNICAÇÃO PARA AS EMPRESAS E FUNCIONA COMO VÍTRINE EM GUARAPUAVA ONDE O NÚMERO DE EMPRESAS QUE POSSUEM SITE, MAS O USO DAS REDES SOCIAIS ANDA ENCANTADA**

Ambé 20 mil e também revenda. Mas a cada dia o número de empresas que possuem site cresce e o uso das redes sociais anda encantada.

As redes sociais estão ajudando a tornar as empresas mais próximas dos clientes. A possibilidade de interação com o cliente. Há pouco tempo, as empresas utilizavam apenas o telefone para contato e agora, com o uso das redes sociais, as empresas podem falar diretamente com o cliente. O Twitter, o Facebook e o YouTube são exemplos de como as empresas podem usar as redes sociais para se conectar com o cliente. As redes sociais são uma ótima maneira de se conectar com o cliente e de aumentar as vendas. As redes sociais são uma ótima maneira de se conectar com o cliente e de aumentar as vendas.

A partir de R\$ 1.000,00 é possível comprar um site e hospedagem para um ano. Se você quiser um site mais profissional, pode custar até R\$ 3.000,00.

R\$ 1.000,00 até R\$ 1.500,00 para apenas 15 dias e o mesmo vale para fazer um site que vá ficar 24 horas no ar.

Um dos representantes da Hely Comunicação, Milton Cruz, diz que o site é uma ótima maneira de se conectar com o cliente. Hoje as empresas muitas vezes não têm site, mas a possibilidade de ter o cliente ou potencial cliente, segundo ele, várias empresas locais têm site, mas a maioria não é atualizada. Há uma tendência de que as empresas não tenham site, mas a maioria não é atualizada.

Quando se trata de redes sociais, as empresas que ganham mais com o site são as que têm site e redes sociais. Isso se trata, segundo Cruz, de uma ferramenta útil. "O que ganha mais é quem tem site e redes sociais e a agência de publicidade".

O investimento em redes sociais vem pagando o aumento do número de funcionários. Em 2008, o número de pessoas em 10 anos ou mais de idade que trabalham se utilizam a internet era de 670 milhões, um salto de 2,5% contra 306, o que representa um aumento de 12 milhões de novos usuários de web entre 2008 e 2009, conforme a Base Brasileira Nacional por Acesso de Demografia.

**Segmento**  
A internet é cada vez mais importante para determinar segmentos, conforme se viu nos dados do Departamento de Administração e Planejamento da Prefeitura Municipal de Guarapuava. "Fazemos pesquisas com público local, de comunicação para o setor público, educação. Uma rede social é um ótimo canal, com público em todos os segmentos e é uma ótima maneira de se conectar com o cliente. A utilização dessa ferramenta é cada vez mais importante para as empresas. Como a disseminação de informações na web é rápida, é preciso ser estratégico e eficiente para não passar despercebido. É isso que nos dá essa vantagem. É importante escolher a funcionalidade de cada rede, porque é um espaço desestruturado, gratuito. Se você quiser usar as ferramentas e fazer coisas, você se sente "arrastado" para fora.

"Uma empresa que produz material para a rede, pode colocar o produto no YouTube para o cliente ver. É um ótimo canal para se conectar com o cliente. Se você quiser usar o YouTube, é preciso ser estratégico e eficiente com um conteúdo específico", conclui.



300) this.width=300" />