

MATERIAL DE LEITURA

Onde o seu cliente confere que você existe?

O que as pesquisas mostram sobre negócios que vivem só nas redes sociais e negócios que têm site próprio. Sem promessa, só os números.

o assunto **em uma tela**

73% x 10%

dos pequenos negócios brasileiros estão em alguma rede social. Só 10% têm site próprio.

54%

dos consumidores visitam o site da empresa depois de ler boas avaliações. É a ação mais comum.

66%

acham mais confiável uma empresa que tem site próprio do que uma que não tem.

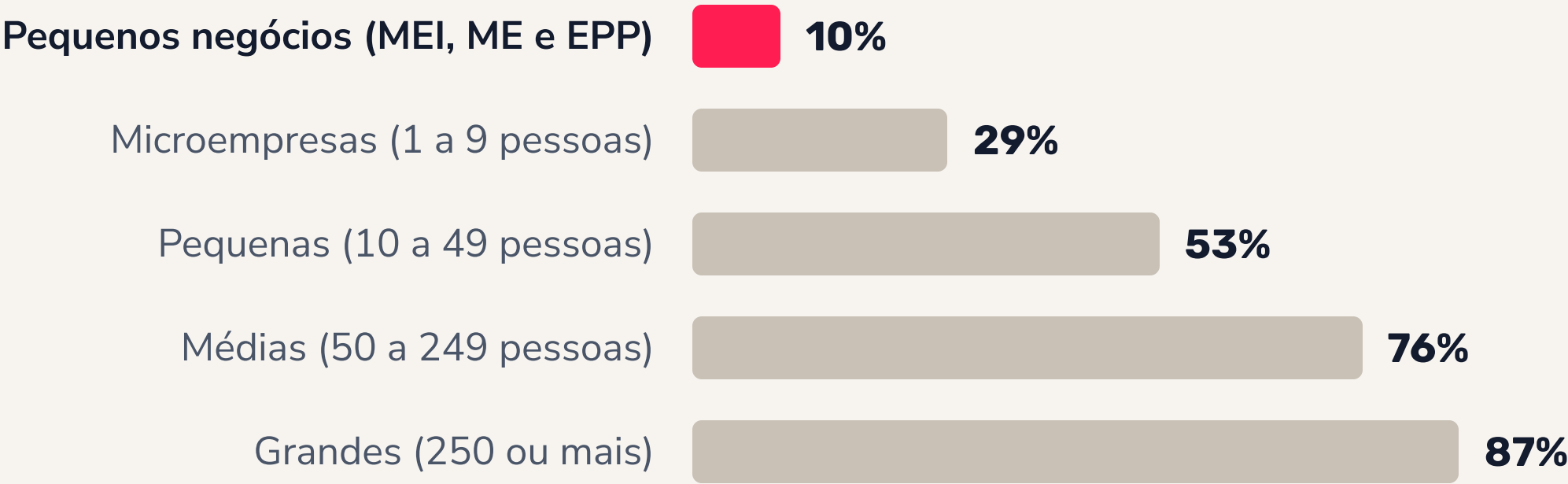
3 em 100

seguidores, em média, veem um post orgânico no Instagram. O resto nem fica sabendo.

Rede social é vitrine. Site é endereço.

Vitrine chama atenção. Endereço é onde a pessoa confere se pode confiar antes de comprar. Os dois têm função, só que não são a mesma coisa.

quem tem site **no Brasil**



Quanto menor a empresa, menor a chance de ter site. E o número quase não se mexe: entre empresas com 10 ou mais pessoas, fica entre 53% e 58% desde 2019.

Enquanto isso, WhatsApp e Instagram só crescem. O pequeno negócio tem vitrine em todo lugar e endereço em lugar nenhum.

como o cliente decide **hoje**

01

Vê você

Um post, um anúncio, uma indicação no grupo da família.

02

Vai conferir

Procura no Google ou pergunta pra uma IA. 45% já pedem indicação de negócio local pro ChatGPT ou similar.

03

Checa a prova

Avaliações, site, endereço. 54% vão ao site depois de ler boas avaliações.

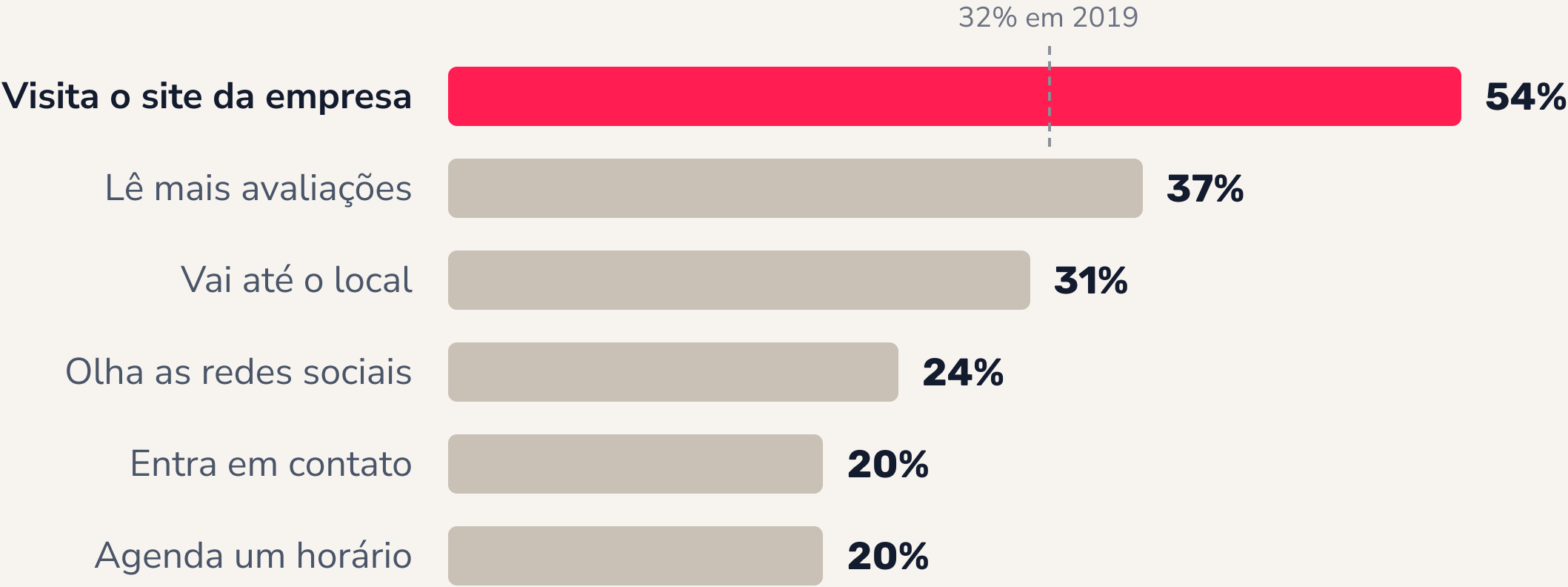
04

Chama ou compra

Só agora a conversa no WhatsApp acontece. Com quem passou bem pela etapa 03.

Quando a etapa 03 não existe, ninguém reclama. A pessoa só não chama.

depois de ler boas avaliações, a primeira parada é o site



Em 2019 eram 32%. Em sete anos, conferir o site virou hábito.

Só 34% compram ou agendam direto. Os outros 66% ainda vão pesquisar mais um pouco.

o que passa na cabeça de quem **não encontra o site**

56%

esperam ter mais dificuldade pra confirmar que a empresa é real.

55%

acham que vai ser mais difícil encontrar a empresa quando precisarem.

54%

acham que vai ser mais difícil entrar em contato.

71%

recomendariam mais uma empresa que tem site profissional.

Ninguém manda mensagem dizendo "desisti porque não achei seu site". Por isso essa perda não aparece em relatório nenhum.

terreno alugado: o que já aconteceu

4 de outubro de 2021

Facebook, Instagram e WhatsApp ficaram cerca de seis horas fora do ar. O Sebrae estimou que o apagão atingiu uns 70% dos pequenos negócios do país.

Goiânia, agosto de 2024

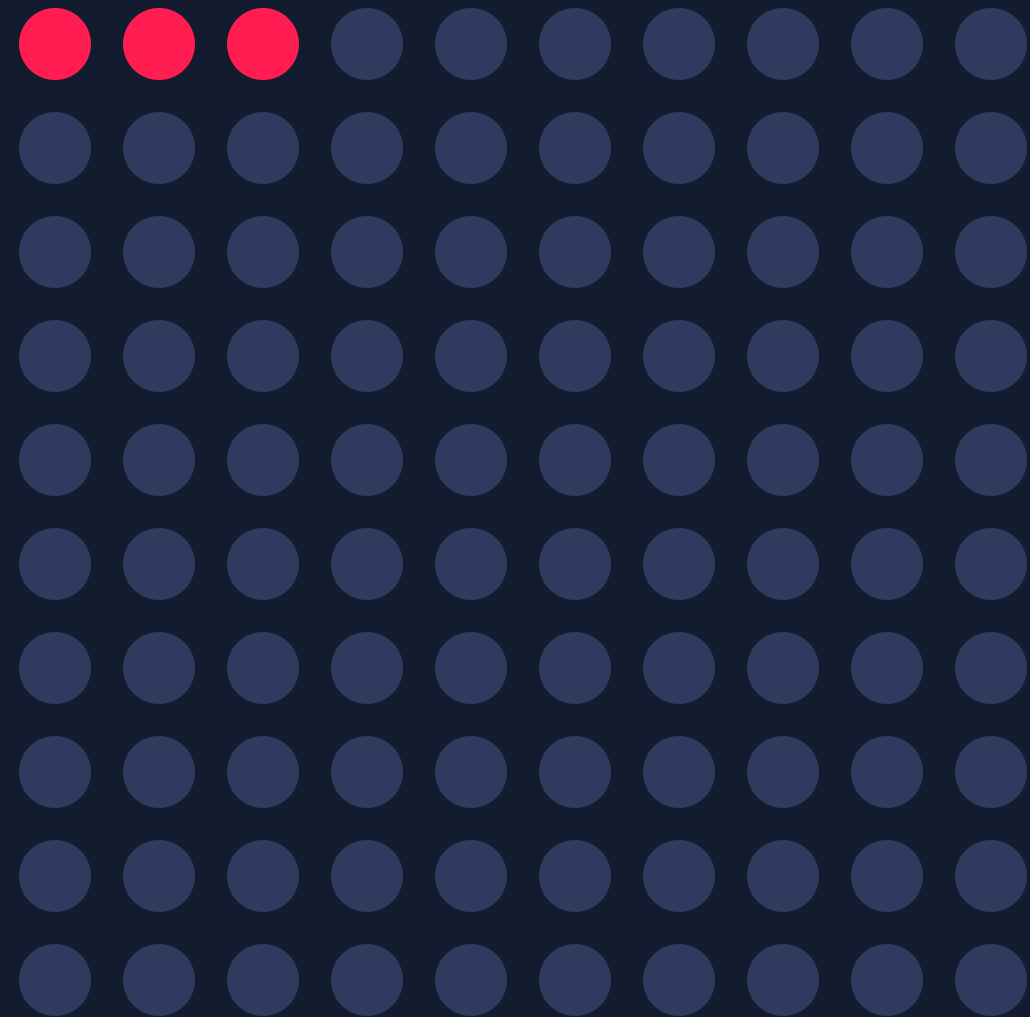
Uma empresa de eventos teve o perfil de cerca de 693 mil seguidores desativado pela plataforma. O dono relatou perda de clientes e eventos comprometidos.

Distrito Federal, 2021

Uma maquiadora teve o perfil invadido mesmo com verificação em duas etapas. Em menos de um dia, 23 clientes caíram num anúncio falso em nome dela.

Nos três casos, o problema não era o conteúdo. Era o endereço: todo o relacionamento com o cliente estava num lugar que não pertencia ao negócio.

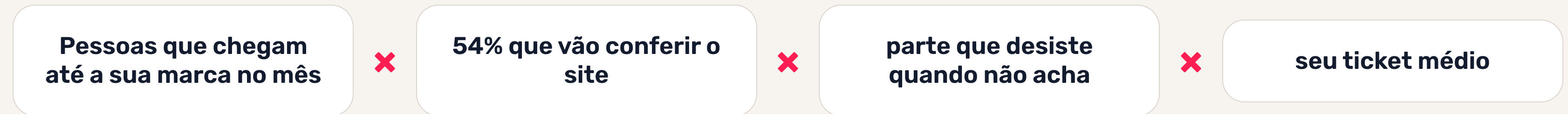
de cada 100 seguidores, **uns 3 veem o seu post**



Alcance orgânico médio no Instagram em agosto de 2026: 3,2% dos seguidores, com queda de 14% em um ano. No Facebook, pouco mais de 1 em cada 100.

Post com link pra fora do Facebook alcança 0,2%. A plataforma não ganha nada mandando o seu público embora.

a conta **que ninguém faz**



EXEMPLO COM NÚMEROS HIPOTÉTICOS

1.000 pessoas chegam até a marca no mês, entre perfil, anúncio e indicação.
540 tentam conferir o site. Se só 1 em cada 10 desistir por não encontrar, são 54 clientes. Com ticket de R\$ 150, são R\$ 8.100 por mês.

R\$ 97.200

por ano, que não aparecem em extrato nenhum

Troque pelos seus números. O ponto não é o valor exato, é que essa perda nunca dá sinal de vida.

sem site, o anúncio **mede conversa, não venda**

Sem site

A campanha otimiza pra mensagem ou visita ao perfil.

Você sabe quantas conversas chegaram, não quantas viraram venda.

Não dá pra mostrar o anúncio de novo pra quem viu uma página específica.

Com site

Pixel e API de Conversões registram visita, cadastro e compra.

A campanha aprende quem compra e procura gente parecida.

Remarketing por página: quem viu o preço recebe um anúncio, quem viu o endereço recebe outro.

Formulário instantâneo e clique pro WhatsApp funcionam sem site, e funcionam bem. Só enxergam menos.

site lento é pior que nenhum

+32%

de chance de a pessoa ir embora quando a página leva 3 segundos pra abrir, em vez de 1.

+8,4%

de conversões no varejo quando o site ficou só 0,1 segundo mais rápido no celular.

Site feito sem estratégia, pesado e esquecido no ar, não resolve as dores anteriores. Ele cria uma nova.

cada canal **no seu papel**



O site não substitui o Instagram nem o WhatsApp. Ele fica no meio: prova, responde e mede. Se a plataforma cair, ele continua no ar.

as dúvidas **mais comuns**

Já vendo bem pelo WhatsApp. Preciso?

O site não tira a venda do WhatsApp. Ele manda pra lá quem já conferiu, já viu preço e já confia. A conversa fica mais curta.

Meu cliente não usa Google.

Talvez não pra descobrir você. Mas pra conferir antes de comprar, mais da metade vai ao site. E 45% já perguntam pra uma IA, que lê sites.

O Instagram não faz o papel de site?

Faz o de vitrine. Só que o perfil pode cair, ser invadido ou simplesmente não aparecer pra 97 de cada 100 seguidores.

E se ninguém visitar?

Site sem ninguém mandando gente pra ele fica parado mesmo. Por isso ele é pensado junto com o anúncio e o perfil, não como peça solta.

Não vira mais uma coisa pra eu cuidar?

Não deveria. Um site bem montado responde as perguntas repetidas e tira trabalho do WhatsApp, em vez de acrescentar.

Tem garantia de resultado?

Não, e ninguém sério promete isso. O que as pesquisas mostram é tendência: empresa com site passa mais confiança e é mais encontrada.

o que um site precisa ter **pra fazer diferença**

- ✓ Domínio próprio (.com.br) e e-mail no mesmo domínio
- ✓ Prova de empresa real: CNPJ, endereço, fotos do lugar e da equipe
- ✓ Respostas pras perguntas que mais chegam: preço, horário, área de atendimento
- ✓ Pixel da Meta, API de Conversões e ferramenta de análise instalados
- ✓ Formulário que guarda contatos numa lista que é sua, não da plataforma
- ✓ Abre rápido no celular, de preferência em menos de 3 segundos
- ✓ Botão de WhatsApp com mensagem pronta, telefone e formulário
- ✓ Avaliações reais de clientes, atualizadas
- ✓ Perfil da Empresa no Google com link pro site
- ✓ Conteúdo revisado, sem erro de digitação nem link quebrado

leitura honesta dos números

Boa parte desses estudos é dos EUA e de outros países, e vários foram encomendados por empresas que vendem domínio ou anúncio. Eles mostram tendência, não garantia.

Site sozinho não faz ninguém vender. Empresas organizadas costumam ter site e também crescer mais, e isso pesa nos números.

Ainda assim, todas as pesquisas apontam pro mesmo lado. Os links completos estão no documento de pesquisa, se quiser conferir um por um.

FONTES

Sebrae: Transformação Digital nos Pequenos Negócios 2023
Agência Sebrae: apagão das redes, 07/10/2021
Cetic.br: TIC Empresas 2017 e 2025 (2025 via resumo Homehost)
Verisign e 451 Research: Websites, Branded Email Remain Key, 2020
Verisign: 2015 Online Survey
BrightLocal: Local Consumer Review Survey 2026
BrightLocal: SMB Marketing 2025
Stanford Web Credibility Project: Guidelines, 2002
Google e Deloitte: Connected Small Businesses, 2017
Think with Google: tempo de carregamento e rejeição
Deloitte e 55: Milliseconds Make Millions
Socialinsider: Social Media Reach Statistics 2026
Associated Press: apagão de 04/10/2021
Mais Goiás, 09/09/2024 · Metrôpoles, 13/11/2021
Meta for Developers: API de Conversões

se fez sentido, a gente conversa

Uma conversa de 30 minutos pra olhar como o seu cliente chega até você hoje e em que ponto ele pode estar se perdendo.

Se a conclusão for que o seu negócio ainda não precisa de site, eu falo isso também.

CONTATO

João Girardelli

Gestor de tráfego e estrategista

📞 (27) 99525-5810

@ @soujoaogirardelli

✉️ jvgirardelli30@gmail.com