

# Agência de Marketing Digital para PMEs

Ficha Técnica



© 2025. Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas no Distrito Federal – Sebrae no DF. **Todos os direitos reservados.**

A reprodução não autorizada desta publicação, no todo ou em parte, constitui violação dos direitos autorais (Lei no 9.610).

## **INFORMAÇÕES E CONTATOS**

Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas no Distrito Federal – Sebrae no DF

SIA Trecho 3, Lote 1.580 – CEP 71200-030 – Brasília - DF

**Telefone:** (61) 0800 570 0800

Site: [www.df.sebrae.com.br](http://www.df.sebrae.com.br)

## **SEBRAE NO DF**

Presidente do Conselho Deliberativo do Sebrae/DF  
Fernando Cezar Ribeiro

## **DIRETORIA EXECUTIVA**

Diretora-Superintendente  
Rosemary Soares Antunes Rainha

Diretoria Técnica  
Diná da Rocha Loures Ferraz

Diretoria Administrativa e Financeira  
Adélia Leana Getro de Carvalho Bonfim

–

Assessoria de Políticas Públicas e Ecossistemas de Negócios  
Jorge Adriano Soares da Silva

Gerência de Marketing e Desenvolvimento  
Ricardo Robson Moreira Gomes

## **Equipe Técnica**

Adriana Helena Diniz Silveiro  
Ana Paula de Oliveira Costa Laurentino  
Jossyely Campos Costa  
Juliana de Ivo Prado  
Luiza Callafange dos Reis  
Bruna Alves Martins  
Jonathan Parente Oliveira  
Nainara Castro Oliveira  
Matheus Leão de Furtado Fernandes

Consultor(a) Conteudista  
OPINIAO CONSULTORIA LTDA  
Carlos André Almeida Machado  
Alexandre de Araújo Garcia

Adaptação do Projeto Gráfico/Editoração/Diagramação 2025  
Jonathan Parente Oliveira  
Luiza Callafange dos Reis

**Versão: Março/2025**



# QUADRO RESUMO DA OPORTUNIDADE

## SEGMENTO: Agência de Marketing Digital para PMEs

**DESCRIÇÃO:** A criação de uma agência de marketing digital em Brasília representa uma oportunidade estratégica para atender à crescente demanda de pequenas e médias empresas (PMEs) por soluções inovadoras de comunicação e posicionamento digital. Localizada na capital federal, a iniciativa se beneficiará da concentração de empreendedores, startups e negócios em expansão que buscam aumentar sua visibilidade e competitividade. Priorizando a personalização e o uso de tecnologias emergentes, a agência oferecerá serviços como gestão de mídias sociais, marketing de conteúdo, SEO, publicidade digital e automação de marketing, adotando metodologias ágeis e ferramentas de análise de dados para garantir campanhas eficientes e mensuráveis. Com um espaço pensado para colaboração e capacitação, promoverá workshops, mentorias e networking, fortalecendo o ecossistema de inovação e empreendedorismo local. Ao impulsionar a presença digital das PMEs, o negócio contribuirá para o crescimento econômico da região, gerando oportunidades para profissionais de marketing, design e tecnologia, consolidando Brasília como um polo dinâmico de transformação digital.

**CNAE:** 73.11-4/00 - Agências de Publicidade

73.19-0/01 - Marketing Direto

73.19-0/02 - Consultoria em Publicidade

63.19-4/00 - Portais, provedores de conteúdo e outros serviços de informação na internet

## PÚBLICO ALVO:

O público-alvo da agência de marketing digital em Brasília abrange pequenas e médias empresas (PMEs) que buscam fortalecer sua presença online, aumentar a visibilidade da marca e atrair novos clientes por meio de estratégias digitais eficazes; empreendedores e startups que necessitam de posicionamento estratégico e identidade digital para se destacarem no mercado competitivo; profissionais liberais e autônomos, como consultores, advogados e médicos, interessados em ampliar sua base de clientes por meio de marketing de conteúdo e publicidade online; varejistas e negócios locais que desejam explorar o potencial das redes sociais e do e-commerce para impulsionar suas vendas; além de gestores e executivos que buscam capacitação e consultoria em transformação digital para otimizar a comunicação e as vendas de suas empresas. Com foco em inovação, personalização e resultados, a agência atende um público diversificado, impulsionando o crescimento dos negócios no Distrito Federal e fortalecendo o ecossistema digital da região.

**ESTIMATIVA DE INVESTIMENTO INICIAL: R\$153.200,00**

**FATURAMENTO ANUAL ESTIMADO: R\$684.150,00**

**LUCRO LÍQUIDO ANUAL ESTIMADO: R\$120.135,00**

**PRAZO DE RETORNO ESTIMADO: 15 meses**

**QUANTIDADE DE EMPREGADOS: 6**

## 1. Oportunidade de Negócio

A oportunidade de negócio consiste na criação de uma agência de marketing digital em Brasília, focada em oferecer soluções personalizadas para pequenas e médias empresas (PMEs) que buscam fortalecer sua presença online e aumentar a competitividade no mercado digital. O empreendimento integrará um modelo híbrido, combinando consultoria estratégica, gestão de mídias sociais, marketing de conteúdo, SEO, publicidade digital e automação de marketing, além de oferecer capacitação por meio de workshops e mentorias.

Com uma estratégia baseada em inovação, tecnologia e parcerias estratégicas, a agência se posicionará como referência no setor, impulsionando a transformação digital dos negócios locais. A utilização de metodologias ágeis, ferramentas de análise de dados e inteligência artificial garantirá um diferencial competitivo, permitindo a entrega de campanhas eficientes e resultados mensuráveis.


Como um hub de conhecimento e networking, a agência contribuirá para o fortalecimento do ecossistema empreendedor do Distrito Federal, promovendo a digitalização das PMEs, a geração de empregos qualificados e a valorização do mercado local por meio de estratégias criativas e impactantes.

## 2. Resumo da Oportunidade de Negócio

A criação de uma agência de marketing digital em Brasília representa uma oportunidade estratégica para atender à crescente demanda das pequenas e médias empresas (PMEs) que buscam fortalecer sua presença online, ampliar sua competitividade e alcançar novos mercados. Com o avanço da digitalização e a necessidade de estratégias eficientes para captação e fidelização de clientes, as PMEs enfrentam desafios na construção de sua identidade digital e no uso de ferramentas que potencializam suas vendas. Brasília, com seu ecossistema empreendedor em expansão, reúne um público-alvo diversificado e ávido por soluções acessíveis e eficazes em marketing digital, tornando-se um ambiente propício para o desenvolvimento de um negócio inovador e escalável.

O modelo de negócio da agência se diferencia por oferecer serviços personalizados e integrados, incluindo gestão de mídias sociais, marketing de conteúdo, SEO, tráfego pago, automação de marketing e criação de identidade visual. Além disso, atuará como um centro de capacitação e consultoria para empreendedores, promovendo workshops, mentorias e eventos voltados para o desenvolvimento de estratégias digitais eficazes. Combinando tecnologia e criatividade, a agência utilizará inteligência de dados para a tomada de decisões estratégicas, proporcionando campanhas mais assertivas e mensuráveis.

A agência também terá um forte compromisso com inovação e tendências do mercado digital. O uso de inteligência artificial para análise de comportamento do consumidor, a implementação de chatbots para atendimento automatizado e o desenvolvimento de estratégias omnichannel permitirão que os clientes ampliem sua presença digital de forma estruturada e eficaz. Além disso, a empresa investirá em parcerias estratégicas com plataformas de anúncios, desenvolvedores de softwares e influenciadores digitais, potencializando o alcance das campanhas e garantindo diferenciação no mercado.



Outro aspecto central da proposta de valor da agência é a acessibilidade. Muitas PMEs enfrentam dificuldades em contratar serviços de marketing digital devido a altos custos ou falta de conhecimento sobre sua importância. O modelo de negócio incluirá pacotes escaláveis e flexíveis, adaptados ao porte e orçamento de cada cliente, permitindo que negócios de diferentes segmentos possam investir em estratégias digitais sem comprometer seu fluxo de caixa. Esse formato democratiza o acesso ao marketing digital e contribui para o crescimento sustentável dos pequenos negócios.

A localização estratégica de Brasília, com sua diversidade de setores econômicos e um mercado em constante evolução, é um fator determinante para o sucesso da agência. A proximidade com polos de inovação, incubadoras e aceleradoras permitirá parcerias com startups e empreendedores de tecnologia, fomentando um ecossistema de inovação e digitalização dos negócios locais. Além disso, o Distrito Federal abriga diversas associações comerciais, entidades de classe e redes de networking empresarial, que poderão ser canais para a expansão dos serviços da agência e captação de novos clientes.

O impacto econômico e social da agência vai além do suporte às PMEs. Ao oferecer capacitação digital para empreendedores e profissionais autônomos, o negócio contribuirá para a formação de mão de obra qualificada no setor de marketing digital, promovendo a empregabilidade e a inclusão digital. A criação de uma equipe multidisciplinar, composta por designers, analistas de marketing, especialistas em tráfego pago e estrategistas de conteúdo, fortalecerá o mercado de trabalho local, gerando novas oportunidades para profissionais da área de comunicação e tecnologia.

A estratégia de crescimento do empreendimento incluirá a ampliação da oferta de serviços para grandes empresas e instituições públicas, expansão da atuação para outras cidades por meio de um modelo de franquias ou filiais, e o desenvolvimento de uma plataforma própria para gestão de campanhas e análise de resultados. Além disso, a agência buscará diferenciação no mercado ao investir em marketing de influência, produção de conteúdo audiovisual de alto impacto e estratégias voltadas para o mobile marketing, acompanhando as principais tendências do setor. Com um modelo de negócios robusto, que une personalização, tecnologia, inovação e acessibilidade, a agência de marketing digital tem potencial para se consolidar como referência no Distrito Federal, impulsionando a transformação digital das PMEs, fortalecendo o ecossistema empreendedor e promovendo um impacto econômico e social significativo na região.

### 3. Breve descrição dos Produtos/Serviços


PRODUTO / SERVIÇO	Descrição	Preço de Mercado Sugerido
Gestão de Mídias Sociais	Criação de conteúdo, gerenciamento e monitoramento de redes sociais (Instagram, Facebook, LinkedIn e TikTok) para aumentar o engajamento e a visibilidade das PMEs.	R\$ 1.200,00 a R\$ 4.500,00 por mês
Tráfego Pago (Google Ads e Meta Ads)	Planejamento e execução de campanhas pagas em plataformas como Google Ads, Facebook Ads e Instagram Ads para geração de leads e aumento de vendas.	R\$ 1.500,00 a R\$ 6.000,00 por mês (investimento variável em mídia não incluído)
SEO (Otimização para Motores de Busca)	Estratégias para melhorar o posicionamento orgânico no Google, aumentando o tráfego e a visibilidade dos sites das empresas.	R\$ 2.000,00 a R\$ 6.500,00 por mês
Criação de Identidade Visual	Desenvolvimento de logotipo, paleta de cores, tipografia e manual da marca para fortalecer a identidade digital das PMEs.	R\$ 1.800,00 a R\$ 5.000,00 por projeto
Desenvolvimento de Sites e Landing Pages	Criação de sites institucionais, e-commerces e landing pages otimizadas para conversão, com design responsivo e foco na experiência do usuário.	R\$ 3.500,00 a R\$ 15.000,00 por projeto
Marketing de Conteúdo	Produção de artigos, blogs, e-books e materiais ricos para atrair clientes de forma orgânica e fortalecer a autoridade da marca.	R\$ 800,00 a R\$ 4.500,00 por mês
Automação de Marketing e E-mail Marketing	Implementação de fluxos automatizados para nutrição de leads, campanhas de e-mail marketing e recuperação de carrinho abandonado.	R\$ 1.500,00 a R\$ 6.000,00 por mês

Gestão de Influenciadores Digitais	Identificação, negociação e monitoramento de campanhas com influenciadores para ampliar o alcance da marca.	R\$ 2.000,00 a R\$ 10.000,00 por campanha
Consultoria em Estratégia Digital	Diagnóstico e planejamento estratégico para empresas que desejam expandir sua presença digital e otimizar seus investimentos em marketing.	R\$ 2.500,00 a R\$ 7.500,00 por projeto
Treinamentos e Workshops	Capacitação para empreendedores e equipes sobre estratégias de marketing digital, redes sociais, SEO e tráfego pago.	R\$ 300,00 a R\$ 1.500,00 por pessoa
Plano de Assinatura para Marketing Digital	Modelo de assinatura mensal com serviços contínuos de marketing digital adaptados às necessidades da empresa.	R\$ 1.500,00 a R\$ 10.000,00 por mês

## 4. Informações de mercado

A criação de uma agência de marketing digital em Brasília representa uma oportunidade estratégica para atender à crescente demanda das pequenas e médias empresas (PMEs) por soluções inovadoras que impulsionem sua presença online e competitividade no mercado. O cenário digital evolui rapidamente, tornando essencial que negócios locais adotem estratégias eficazes para se destacar e atrair clientes. Com um posicionamento que une tecnologia, criatividade e inteligência de dados, a agência se consolidará como um parceiro essencial para empresas que buscam crescimento sustentável por meio do marketing digital.

Entre os principais clientes da agência estão empreendedores, startups, profissionais liberais e pequenos negócios que necessitam de soluções acessíveis para fortalecer sua marca e expandir seu alcance digital. Muitas dessas empresas enfrentam desafios na criação de estratégias eficazes devido à falta de conhecimento técnico ou orçamento limitado para grandes investimentos em marketing. A agência oferecerá serviços personalizados e escaláveis, permitindo que cada cliente escolha as soluções mais adequadas às suas necessidades e recursos.



O setor de comércio varejista também se apresenta como um mercado estratégico para a agência, especialmente lojas físicas e e-commerces que buscam otimizar sua presença digital, melhorar o posicionamento nos mecanismos de busca (SEO) e implementar campanhas de tráfego pago para impulsionar as vendas. A crescente digitalização do consumo faz com que as empresas precisem de estratégias omnichannel, unindo lojas físicas e plataformas digitais para oferecer uma experiência integrada aos consumidores. A agência atuará na estruturação dessas estratégias, utilizando dados e inteligência artificial para segmentação e personalização do atendimento ao público-alvo.

Além do varejo, a agência atenderá empresas do setor de serviços, como academias, clínicas, escritórios de advocacia, imobiliárias e escolas, que necessitam de campanhas para captação de leads e fortalecimento da reputação online. A adaptação das estratégias de marketing para cada nicho de mercado será um diferencial, garantindo que os clientes recebam soluções alinhadas às suas necessidades e objetivos comerciais.

O mercado corporativo também representa uma oportunidade promissora para a agência. Empresas de médio porte e organizações que desejam fortalecer sua marca institucional, melhorar a comunicação interna ou expandir sua influência digital poderão contar com serviços como marketing de conteúdo, branding e gestão de redes sociais corporativas. Além disso, campanhas de employer branding ajudarão empresas a atrair talentos qualificados e reforçar sua identidade no mercado de trabalho.

Eventos e treinamentos corporativos são outro segmento relevante, visto que empresas e instituições realizam conferências, palestras e workshops que demandam estratégias de divulgação digital eficientes. A agência poderá oferecer pacotes especializados para esse público, com campanhas de anúncios segmentados, criação de landing pages para captação de inscrições e estratégias de engajamento pré e pós-evento.

O setor público e organizações do terceiro setor também fazem parte do escopo da agência, considerando que instituições governamentais e ONGs cada vez mais investem em comunicação digital para disseminação de informações, campanhas institucionais e engajamento com a sociedade. A experiência da agência em gestão de mídias sociais e produção de conteúdo educativo permitirá atender esse segmento, contribuindo para a transparência e a eficiência da comunicação pública.

Além do atendimento a empresas e organizações, a agência atuará como um centro de capacitação e inovação, oferecendo treinamentos, workshops e mentorias para empreendedores e profissionais que desejam aprimorar suas habilidades em marketing digital. Essa abordagem contribuirá para a profissionalização do setor e a geração de empregos qualificados, fomentando o desenvolvimento econômico e tecnológico de Brasília.

A localização estratégica da agência na capital federal permitirá acesso a um ecossistema diversificado de negócios, startups, incubadoras e aceleradoras, facilitando parcerias estratégicas e oportunidades de crescimento. A presença de universidades e centros de pesquisa também possibilitará colaborações para o desenvolvimento de novas tecnologias aplicadas ao marketing digital, fortalecendo a inovação no setor.

Com um modelo de negócios dinâmico e alinhado às tendências do mercado digital, a agência de marketing digital para PMEs em Brasília se consolidará como um player essencial para empresas que buscam crescer no ambiente digital. Seu impacto no mercado vai além da prestação de serviços de marketing, promovendo a transformação digital dos negócios locais, fomentando a inovação e contribuindo para o fortalecimento do ecossistema empreendedor do Distrito Federal.

## 4.1 Descrição dos potenciais concorrentes

O mercado de marketing digital em Brasília tem crescido rapidamente nos últimos anos, impulsionado pela transformação digital das pequenas e médias empresas (PMEs) e pela necessidade de estratégias eficazes para posicionamento online. A concorrência é composta por agências locais, grandes redes de marketing digital, consultorias especializadas e freelancers, cada um com diferentes abordagens e vantagens competitivas que impactam diretamente o posicionamento de uma nova agência no mercado.

No nível nacional, grandes agências de marketing digital como Rock Content, RD Station, Agência Mestre e V4 Company possuem forte presença no setor e oferecem serviços escaláveis para negócios de diferentes portes. Essas empresas contam com uma estrutura robusta, acesso a tecnologias avançadas e metodologias consolidadas, permitindo que entreguem soluções eficientes e bem estruturadas. No entanto, muitas dessas agências focam em contratos de grande escala, deixando uma lacuna para PMEs que necessitam de atendimento mais próximo e personalizado.

No cenário local, Brasília conta com diversas agências de marketing digital que atuam oferecendo soluções personalizadas para empresas regionais. Entre os principais concorrentes estão agências como iMarketing, PubliWeb e Avantare, que se destacam pela expertise no mercado local e pela proximidade com clientes. Essas empresas atendem a uma ampla gama de setores, incluindo varejo, saúde, serviços e tecnologia, desenvolvendo estratégias adaptadas às necessidades específicas de cada nicho.

As agências locais enfrentam desafios como a necessidade de atualização constante frente às novas tendências do mercado digital, concorrência com grandes players nacionais e a dificuldade de precificação competitiva para atrair PMEs. No entanto, elas se destacam por oferecer um atendimento mais personalizado, conhecimento do mercado regional e flexibilidade para adaptar soluções às necessidades dos clientes.

Além dos concorrentes diretos, há também concorrentes indiretos, como freelancers e consultores independentes que oferecem serviços específicos, como gestão de redes sociais, SEO e tráfego pago. Esses profissionais muitas vezes cobram valores mais acessíveis do que as agências, atraindo pequenos negócios que buscam soluções pontuais sem a necessidade de um contrato contínuo. Plataformas de freelancers, como Workana e Upwork, também ampliam a concorrência, permitindo que empresas contratem profissionais de qualquer região do Brasil ou do exterior para realizar serviços de marketing digital.

Outro desafio no mercado é a presença de cursos e plataformas de automação de marketing, como Google Academy, HubSpot e RD Station, que permitem que empresas desenvolvam campanhas internamente, reduzindo a necessidade de contratar uma agência especializada. Embora essas ferramentas sejam úteis, muitas PMEs ainda enfrentam dificuldades na implementação de estratégias eficientes, abrindo espaço para agências que oferecem suporte especializado e acompanhamento estratégico.

Para se destacar nesse mercado competitivo, a nova agência de marketing digital em Brasília deve adotar estratégias que fortaleçam sua posição, como:


- Foco em PMEs, oferecendo soluções personalizadas e acessíveis para pequenos negócios que buscam crescimento digital.
- Atendimento consultivo e proximidade com o cliente, garantindo suporte contínuo e desenvolvimento de estratégias sob medida.
- Integração de tecnologia e inovação, utilizando inteligência de dados, automação de marketing e inteligência artificial para otimizar campanhas e mensuração de resultados.
- Parcerias estratégicas com associações comerciais, incubadoras e aceleradoras, ampliando a captação de clientes e fortalecendo a presença no ecossistema empreendedor de Brasília.
- Educação e capacitação, oferecendo treinamentos e workshops para empresas que desejam aprimorar seus conhecimentos em marketing digital e fortalecer suas estratégias internas.

Com esses diferenciais, a agência poderá consolidar-se como uma referência no setor, atendendo a uma demanda crescente por serviços especializados e impulsionando a digitalização das PMEs em Brasília. A abordagem inovadora e orientada para resultados garantirá uma vantagem competitiva, atraindo clientes que valorizam qualidade, personalização e eficiência nas estratégias de marketing digital.

## 4.2 Estratégias de marketing para o segmento

Para se destacar no competitivo mercado de marketing digital em Brasília, a agência deve adotar uma estratégia robusta que combine posicionamento diferenciado, inovação tecnológica, personalização dos serviços e um forte relacionamento com os clientes. O objetivo não é apenas oferecer serviços de marketing digital, mas criar um ecossistema de soluções estratégicas que impulsionem o crescimento das PMEs e fortaleçam sua presença no ambiente digital.

A agência atenderá diferentes perfis de clientes, cada um com necessidades e expectativas específicas. Entre os principais segmentos, destacam-se pequenas e médias empresas (PMEs), que enfrentam dificuldades na criação de estratégias digitais eficientes devido à falta de conhecimento ou orçamento limitado. Para esse público, a agência oferecerá pacotes acessíveis e escaláveis, além de consultorias personalizadas para garantir que cada empresa tenha uma estratégia alinhada com seu modelo de negócio.



Outro público estratégico são as startups e negócios inovadores, que precisam de uma forte presença digital para atrair investidores e clientes. A agência poderá fornecer serviços específicos, como criação de identidade visual, desenvolvimento de landing pages e campanhas de tráfego pago para validação de mercado. Profissionais liberais e autônomos, como advogados, médicos, coaches, consultores e arquitetos, também necessitam de estratégias eficazes para se posicionar como referências em seus segmentos. A agência oferecerá serviços de marketing pessoal, gestão de redes sociais e produção de conteúdo para fortalecimento da marca profissional.


O setor de comércio varejista e e-commerce também se apresenta como um mercado estratégico, pois lojas físicas e online precisam otimizar suas vendas com estratégias de SEO, anúncios pagos e marketing de relacionamento. A agência oferecerá serviços de remarketing, automação de marketing e estratégias omnichannel para integrar os canais de venda. Além disso, o setor corporativo e eventos empresariais representa uma oportunidade para fortalecer a comunicação institucional de empresas de médio porte e aprimorar sua presença digital por meio de branding, marketing de conteúdo e campanhas de employer branding para atração de talentos.

Para construir autoridade e engajar clientes, a agência investirá em marketing de conteúdo, criando um blog e perfis ativos nas redes sociais para compartilhar insights sobre estratégias digitais, cases de sucesso e tutoriais práticos. A criação de conteúdo educativo será um diferencial, incluindo a publicação de artigos sobre marketing digital, redes sociais, SEO, anúncios pagos e automação de marketing.

Além do conteúdo escrito, a agência utilizará vídeos e transmissões ao vivo como ferramentas essenciais para ampliar o alcance da marca. A produção de vídeos explicativos e lives sobre tendências do mercado digital ajudará a educar o público e fortalecerá a posição da agência como uma referência no segmento. A realização de cursos e workshops presenciais ou online aproximará os clientes da experiência do marketing digital, atraindo um público fiel e consolidando a agência como um polo de conhecimento e inovação no setor.

A colaboração com outros players do mercado será fundamental para ampliar a base de clientes e fortalecer a credibilidade da agência. Parcerias com incubadoras e aceleradoras permitirão oferecer serviços para startups incubadas, ajudando no crescimento e posicionamento digital desses negócios. Além disso, colaborações com associações comerciais possibilitarão a participação em eventos empresariais e treinamentos para empreendedores locais.

O desenvolvimento de campanhas estratégicas utilizando microinfluenciadores ampliará o alcance das ações de marketing, conectando a agência a públicos segmentados e altamente engajados. Parcerias com universidades e institutos de pesquisa também poderão fomentar a inovação no setor, colaborando para o desenvolvimento de novas técnicas de marketing digital e tecnologias aplicadas ao setor.



O investimento em publicidade digital será essencial para alcançar o público-alvo da agência. Campanhas no Google Ads e Meta Ads poderão ser segmentadas para atrair PMEs interessadas em serviços de marketing digital. O LinkedIn Ads será explorado para divulgar os serviços voltados a eventos corporativos, parcerias empresariais e soluções personalizadas para empresas. No Instagram e TikTok, conteúdos interativos, como enquetes sobre tendências de marketing digital e desafios de engajamento, serão criados para estimular a participação da audiência.

Automação de marketing e e-mail marketing serão utilizados para garantir que clientes e visitantes do site sejam reengajados com promoções, novidades e conteúdos exclusivos. Estratégias de remarketing permitirão recuperar leads que demonstraram interesse pelos serviços, mas não concluíram a contratação.

A presença da agência em eventos e feiras de empreendedorismo será crucial para networking e aquisição de clientes. Além disso, a realização de eventos próprios, como workshops e palestras, ajudará a reforçar sua autoridade no mercado. Para garantir a retenção de clientes, a agência poderá implementar um clube de assinatura de marketing digital, oferecendo vantagens exclusivas para clientes recorrentes. Programas de fidelidade, descontos para indicações e acompanhamento estratégico contínuo garantirão um alto nível de satisfação e retenção.

A personalização da experiência do cliente será um diferencial importante. A agência poderá oferecer suporte exclusivo para empresas de diferentes nichos, criando estratégias adaptadas para cada setor e necessidade. Além disso, eventos VIP para clientes recorrentes, consultorias personalizadas e experiências imersivas poderão fortalecer o vínculo dos consumidores com a marca.

Com uma estratégia de marketing baseada em segmentação, parcerias estratégicas, marketing de conteúdo e publicidade digital, a agência poderá se consolidar como referência no setor em Brasília. Ao oferecer soluções personalizadas e alinhadas às necessidades das PMEs, o negócio se tornará um parceiro essencial para empresas que buscam crescimento sustentável no ambiente digital.

## 5. Total do Investimento Financeiro – Quadro de Usos

Descrição	Total - R\$	Total – U\$
Infraestrutura - Mobiliário e equipamentos	28.500,00	\$4,919.73
Marketing e Publicidade	14.000,00	\$2,416.71
Treinamento e Capacitação	7.000,00	\$1,208.35
Custos de formalização e burocracia	5.000,00	\$863.11
<b>Investimento Fixo Total</b>	<b>54.500,00</b>	<b>\$9,407.91</b>
Capital de Giro	98.700,00	\$17,037.80
<b>TOTAL DE INVESTIMENTO FINANCEIRO</b>	<b>153.200,00</b>	<b>\$26,445.71</b>

Valor de referência do Dólar no dia 17/12/2024 a R\$ 6,09 – fonte: BCB

### 5.1 Empregados

Função	Quantidade	Salário Médio Mensal - R\$	Salário Médio Mensal - U\$
Designer Gráfico	1	3.000,00	\$518.05
Analista de Marketing Digital	1	3.500,00	\$604.40
Especialista em Tráfego Pago	1	4.000,00	\$690.74
Estrategista de Conteúdo	1	3.000,00	\$518.05
Assistente Administrativo	1	2.500,00	\$431.71
Consultor de Marketing Digital	1	4.000,00	\$690.74

## 5.2 Principais Receitas e Despesas Estimadas Anual

RECEITAS ESTIMADAS		DESPESAS ESTIMADAS	
Item	R\$	Item	R\$
Gestão de Mídias Sociais	102.600,00	Aluguel do escritório	60.000,00
Tráfego Pago (Google Ads e Meta Ads)	90.000,00	Energia/Internet/Água	21.600,00
SEO (Otimização para Motores de Busca)	51.000,00	Contabilidade e consultoria	24.000,00
Criação de Identidade Visual	40.800,00	Marketing e publicidade	36.000,00
Desenvolvimento de Sites e Landing Pages	111.000,00	Material de escritório	6.000,00
Marketing de Conteúdo	66.250,00	Seguro e licenças	7.200,00
Automação de Marketing e E-mail Marketing	45.000,00	Impostos	68.415,00
Gestão de Influenciadores Digitais	72.000,00		
Consultoria em Estratégia Digital	30.000,00		
Treinamentos e Workshops	18.000,00		
Plano de Assinatura para Marketing Digital	57.500,00		
<b>TOTAL</b>	<b>R\$684.150,00</b>	<b>TOTAL</b>	<b>R\$223.215,00</b>

RECEITAS ESTIMADAS		DESPESAS ESTIMADAS	
Item	U\$	Item	U\$
Gestão de Mídias Sociais	\$17,713.17	Aluguel do escritório	\$10,358.58
Tráfego Pago (Google Ads e Meta Ads)	\$15,537.87	Energia/Internet/Água	\$3,729.09
SEO (Otimização para Motores de Busca)	\$8,804.79	Contabilidade e consultoria	\$4,143.43
Criação de Identidade Visual	\$7,043.83	Marketing e publicidade	\$6,215.15
Desenvolvimento de Sites e Landing Pages	\$19,163.37	Material de escritório	\$1,035.86
Marketing de Conteúdo	\$11,437.60	Seguro e licenças	\$1,243.03
Automação de Marketing e E-mail Marketing	\$7,768.93	Impostos	\$11,809.54
Gestão de Influenciadores Digitais	\$12,430.30		
Consultoria em Estratégia Digital	\$5,179.29		
Treinamentos e Workshops	\$3,107.57		
Plano de Assinatura para Marketing Digital	\$9,926.97		
<b>TOTAL</b>	<b>U\$118,113.70</b>	<b>TOTAL</b>	<b>U\$38,530.52</b>

Valor de referência do Dólar no dia 17/12/2024 a R\$ 6,09 – fonte: BCB

### 5.3 Custos Fixo X Custos Variáveis Anual (Estimado)

CUSTOS FIXOS ESTIMADOS R\$	CUSTOS VARIÁVEIS ESTIMADAS R\$
309.600,00	186.000,00

CUSTOS FIXOS ESTIMADOS U\$	CUSTOS VARIÁVEIS ESTIMADAS U\$
\$53,441.97	\$32,106.61

CUSTOS FIXOS ESTIMADOS	CUSTOS VARIÁVEIS ESTIMADAS
Lucratividade Estimada	17.55%
Rentabilidade	78.41%
Ponto de Equilíbrio em unidades vendidas	93.95
Prazo de Retorno do Investimento	15 meses

## 6. Aspectos Legais

A abertura e operação de uma agência de marketing digital em Brasília exigem a regularização da empresa conforme as normas legais e tributárias vigentes. O cumprimento dessas regulamentações garante segurança jurídica, competitividade no mercado e credibilidade perante os clientes.

### 1. Registro e Formalização da Empresa

Para iniciar as atividades da agência, é necessário realizar os seguintes registros:  
 CNPJ: Registro junto à Receita Federal para obtenção do Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica.

Alvará de Funcionamento: Solicitação na Secretaria de Desenvolvimento Econômico do Distrito Federal (SDE), considerando normas de zoneamento urbano e impacto da atividade.

Inscrição Municipal: Registro na Secretaria de Economia do DF para recolhimento do ISS (Imposto Sobre Serviços), obrigatório para prestação de serviços de publicidade e marketing.

Inscrição Estadual: Caso a agência comercialize produtos físicos, como materiais gráficos ou cursos presenciais pagos, é necessária a inscrição estadual para recolhimento do ICMS.

### 2. Licenças Específicas

Embora uma agência de marketing digital não demande regulamentações rigorosas, algumas licenças podem ser exigidas para atividades complementares:

Licença da Vigilância Sanitária: Caso a agência ofereça treinamentos presenciais com estrutura de alimentação e bebidas, é necessária autorização da Vigilância Sanitária do DF.

Licença Ambiental: Para agências que operam em espaços comerciais, o Instituto Brasília Ambiental (IBRAM) pode exigir comprovação de práticas sustentáveis e descarte correto de materiais impressos e eletrônicos.

Licença do Corpo de Bombeiros: Obtenção do Auto de Vistoria do Corpo de Bombeiros (AVCB) para garantir conformidade com normas de segurança contra incêndios, caso a agência opere em um espaço físico.

### **3. Regulamentações para Comercialização e Prestação de Serviços**

A agência precisa atender a algumas regulamentações para operar no setor de serviços digitais:

**Código de Defesa do Consumidor (CDC):** Transparência nas relações com clientes, com cláusulas claras em contratos sobre prazos, resultados esperados e política de cancelamento de serviços.

**Nota Fiscal Eletrônica:** Emissão obrigatória para todas as prestações de serviços, seja para clientes locais, nacionais ou internacionais.

**Regulamentação para E-commerce:** Caso a agência comercialize cursos, e-books ou consultorias online, deve atender às normas de transparência de preços, entrega de produtos digitais e direitos do consumidor.

### **4. Proteção de Dados**

Com a crescente digitalização dos negócios, a Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD) impõe obrigações para empresas que armazenam e processam informações pessoais de clientes. A agência deverá adotar medidas para garantir a proteção dos dados de usuários cadastrados em campanhas de e-mail marketing, automação de marketing e programas de fidelização.

Entre as práticas recomendadas estão a obtenção de consentimento explícito para o uso de dados, a implementação de políticas de privacidade claras e a adoção de medidas de segurança para evitar vazamento de informações.

### **5. Relações Trabalhistas e Segurança no Trabalho**

A agência deve seguir as normas trabalhistas e garantir condições adequadas para seus funcionários:

**CLT (Consolidação das Leis do Trabalho):** Contratação formal de funcionários, garantindo direitos trabalhistas e previdenciários.

**Normas Regulamentadoras (NRs):** Aplicáveis para colaboradores que operam em escritórios e ambientes digitais, incluindo normas de ergonomia para evitar problemas ocupacionais.

**NR-17:** Regras sobre ergonomia no ambiente de trabalho, especialmente para profissionais que passam longas horas em frente a telas e computadores.

### **6. Tributação**

A escolha do regime tributário depende do porte da agência e da projeção de faturamento:

**Simples Nacional:** Opção recomendada para pequenas agências, com tributação simplificada para serviços de marketing digital.

**Lucro Presumido:** Alternativa para empresas que faturam acima do limite do Simples Nacional, com incidência reduzida de impostos sobre prestação de serviços.

**Lucro Real:** Indicado para agências de grande porte, sujeitas a tributações mais complexas sobre o lucro efetivo.

Os principais tributos aplicáveis incluem:

ISS (Imposto Sobre Serviços): Aplicável à prestação de serviços de publicidade e marketing digital.

PIS/Cofins: Tributos federais que incidem sobre a receita bruta da empresa.

IRPJ (Imposto de Renda Pessoa Jurídica) e CSLL (Contribuição Social sobre o Lucro Líquido): Aplicáveis conforme o regime tributário adotado.

## **7. Propriedade Intelectual**

A proteção da marca e dos conteúdos desenvolvidos pela agência é essencial para evitar cópias e concorrência desleal:

Registro de Marca: Proteção do nome e identidade visual da agência junto ao Instituto Nacional da Propriedade Industrial (INPI).

Direitos Autorais sobre Conteúdos: Registro de cursos, materiais educativos e metodologias exclusivas desenvolvidas pela agência. Contratos de Propriedade Intelectual: Formalização de contratos de cessão ou licenciamento de direitos autorais para clientes e parceiros.

## **8. Zoneamento e Local de Operação**

Caso a agência opere em um espaço físico, é necessário verificar as normas de zoneamento urbano:

Plano Diretor do DF: Determina as áreas permitidas para atividades comerciais e prestação de serviços.

Vistoria do Corpo de Bombeiros: Certificação para garantir a segurança estrutural do local.

Se a agência for 100% digital e operar remotamente, não há exigências específicas de zoneamento.

## **9. Contratos e Parcerias**

A formalização de contratos com clientes e parceiros garante segurança jurídica e transparência nas relações comerciais:

Contratos de Prestação de Serviços: Definição clara de escopo, prazos, entregáveis e condições de pagamento.

Acordos com Fornecedores de Tecnologia: Parcerias com plataformas de automação de marketing, gestão de tráfego pago e hospedagem de sites.

Termos de Serviço para Treinamentos e Cursos: Definição de regras para eventos presenciais e online.

Parcerias com Influenciadores e Empresas: Contratos para campanhas de marketing digital, afiliados e colaborações estratégicas.

## **Conclusão**

A conformidade legal e regulatória é essencial para o sucesso da agência de marketing digital em Brasília. Além de garantir segurança jurídica, o cumprimento dessas exigências fortalece a credibilidade da empresa no mercado, proporcionando um ambiente sólido para crescimento e expansão. Ao seguir essas diretrizes, a agência estará preparada para oferecer serviços de qualidade, proteger seus clientes e garantir um desenvolvimento sustentável no setor digital.

BRA  
SÍ  
LIA

65

ANOS

**inova**  
2025

**SEBRAE**