

Economia recorrente: a solução para os e-commerces

Mariana Cremonesi (*)

Uma pesquisa realizada pelo VWO, apontou que 60% dos pedidos são abandonados no carrinho antes do pagamento ser finalizado

Os motivos são inúmeros, mas a experiência do usuário durante a sua jornada em um e-commerce é um dos principais fatores para se preocupar. E a economia recorrente chegou para auxiliar os e-commerces a melhorar essa e muitas outras taxas.

Grande parte das reclamações do usuário fica por conta da dificuldade em finalizar a compra do produto. As pessoas querem segurança para fornecer seus dados de pagamento em um site, mas também não querem perder tempo preenchendo formulários gigantes. Por isso, a recomendação fica por simplificar a jornada do cliente em seu processo de compra, como, por exemplo, implementar um checkout transparente como solução.

Hoje, com o crescimento do mercado de e-commerce, 75% dos sites de compra já disponibilizam pagamento através de boleto, segundo dados do Sebrae, o que auxilia na venda para pessoas que não possuem outras formas de realizar compras. Apesar do crédito ser responsável por 57% do total de vendas, é importante aceitar diversos meios de pagamento para não perder vendas.

Por isso, os e-commerces começaram a apostar no pagamento recorrente, facilitando a vida do cliente na hora de finalizar a compra de um produto, já que os dados estão armazenados em um gateway, diminuindo o tempo de preenchimento do checkout e diversificando na hora de oferecer meio de pagamento.

Como escolher o melhor meio de pagamento para e-commerce e como implementar essa tecnologia?

Quando mais formas o lojista oferecer ao cliente, mais possibilidade de fechar vendas ele terá. Mas, é importante analisar quais fazem mais sentido para o seu negócio.

A empresa precisa contratar uma solução completa de pagamentos, para que seja aberto um leque de opções, como cartão de débito ou crédito, boleto bancário, entre outros. Assim o lojista, além de oferecer uma variedade de formas de pagamento, pode ter uma melhor visão de quais transações foram autorizadas, quais foram negadas e fazer uma análise das melhores taxas do mercado, além de outros benefícios.

Na hora de escolher, uma solução de pagamento para o negócio, o lojista precisa checar se a empresa possui antifraude integrado com outras plataformas, integrações com diversas bandeiras e adquirentes e certificado PCI Compliance. Tudo para garantir a segurança dos dados dos clientes e praticidade na

hora de fazer a administração dos recebíveis.

O que a economia da recorrência traz de benefícios para o lojista?

- Fidelização de cliente
- Um estudo quer a Vindi fez sobre as compras no Dia dos Pais mostra que 32,4% dos clientes dos e-commerces são recorrentes, ou seja, voltam a comprar em determinado site. Tanto em lojas físicas, quanto no comércio eletrônico não é garantido que o cliente voltará a comprar em certo estabelecimento. Por isso, é importante proporcionar a melhor experiência para o usuário.

Essa boa experiência é fruto de um mix de fatores: preço, entrega, navegação no site e pagamento. Quanto menos burocracia ele encontrar na hora de finalizar a compra e mais seguro se sentir, maiores as chances de volta. Além do mais, se for incorporado o formato de assinatura em um e-commerce, é possível fortalecer o relacionamento com o cliente, diminuindo as taxas de cancelamento.

- Planejamento financeiro
- Segundo o IBGE, 60% das empresas fecham as portas antes mesmo dos 5 anos, e o ciclo de vida médio de um e-commerce é de apenas 6 meses. Por isso, ao fidelizar o cliente, é possível criar um planejamento financeiro melhor e mais assertivo. O lojista tem o número de clientes com assinatura recorrente que a empresa possui e qual o valor pago por eles. Sendo assim, consegue organizar melhor o fluxo de caixa e até fazer investimentos.

- Aumento de lucro
- Uma empresa gasta até 5 vezes mais para trazer um novo cliente do que para manter um antigo. O custo de manutenção sai muito mais em conta do que ir em busca de novos clientes. Fidelizando usuários e fazendo um planejamento financeiro, é possível aumentar o faturamento da empresa constantemente com a economia recorrente.

Para o empresário ter a praticidade de administrar todas suas vendas em uma única plataforma de forma segura o ideal é optar por um gateway de pagamento.

O aumento de compras online reforça a importância de facilitar o pagamento de produtos e serviços de forma digital, por isso, é importante oferecer segurança e comodidade aos clientes. O dinheiro físico, provavelmente, nunca deixará de existir, mas é fato de que já perdeu seu espaço para o pagamento digital, por isso, o lojista deve sempre explorar as novidades dos meios de pagamento, como a economia recorrente, para não ficar obsoleto.

(*) É formada em Publicidade e Propaganda, especialista em SEO. Atualmente, trabalha com Inbound Marketing na Vindi, solução completa de pagamentos (mariana.cremonesi@vindi.com.br).

Tudo como Serviço: 5 vantagens de optar por essa nova forma de consumir tecnologia

É fato que a computação na nuvem vem mudando a forma como consumimos soluções. O que era produto, hoje é consumido como serviço

Silnei Kravaski (*)

Termo originado do inglês Everything as a Service (XaaS) tem provocado mudanças substanciais não só nas relações comerciais como tem também quebrado paradigmas e até mudado a cultura das organizações. Segundo pesquisa da Cisco, 95% das empresas já utilizam algum tipo de serviço na nuvem e até 2020, 92% de todo o trabalho realizado pelas empresas será processado na nuvem.

Porém, embora a ideia de substituir os altos investimentos em software, hardware, infraestrutura e até em telefonia pela contratação de serviços baseados na nuvem esteja cada vez mais atraindo empresas de todos os portes e tamanhos, algumas dúvidas ainda permeiam esse caminho. A pergunta principal é: essa mudança na forma de consumirmos TI é só mais uma tendência ou realmente traz vantagens?

Gostaria de elencar alguns pontos que enxergo como fundamentais e que devem ser colocados na balança para se optar pela estratégia Everything as a Service.

#1 Opex ao invés de Capex

Reduzir as despesas de capital ao eliminar a necessidade de criar e manter a infraestrutura de TI talvez seja uma das principais vantagens. Fora que, a possibilidade de se ter acesso a software e produtos tecnológicos por meio de pagamento de assinaturas periódicas e de escolher os mais diferentes tipos de recursos e condições sem precisar de especialistas para resolver os problemas, também elimina uma série de etapas e, o que é mais importante, de despesas.

#2 Adquirir somente o que preciso na hora que preciso

A praticidade e efetividade estão em consumir o serviço de acordo com a necessidade da organização, sem gastos que não sejam necessários. Com a adoção dos serviços na nuvem, o processo de combinar recursos de TI com as necessidades de negócios fica mais fácil e eficiente. Acessar tudo como serviço traz para as equipes de TI, por exemplo, a capacidade de provisionar servidores, armazenamento, memória e largura de banda e de trazer escalabilidade.

#3 Respostas e soluções mais rápidas

A mesma pesquisa da Cisco relata que 62% das empresas que já entraram na onda do tudo como serviço perceberam melhorias



na velocidade de resposta com suas infraestruturas gerenciadas dessa forma. A integridade dos dados também é garantida, assim como o controle, uma vez que as informações estão mais próximas e a velocidade de acesso a elas é enorme. E com a segurança de que tudo estará disponível quando eu precisar.

#4 Tecnologia sempre em dia

Tudo como serviço é sinônimo de tudo sempre atualizado. Fazer um upgrade sem precisar dedicar um orçamento maior a isso.

#5 O problema deixa de ser meu

Por último, mas não menos importante, está o fato de acabar com as tarefas rotineiras de monitoramento, manutenção e atualização de recursos de TI. E vamos convir que já que tecnologia não é seu core business, transferir essa responsabilidade para uma equipe de especialistas terceirizados é extremamente vantajoso, não só por eliminar investimentos em mão de obra, mas principalmente por reduzir as dores de cabeça. E, claro, contar com uma empresa especializada, agnóstica e com uma visão 360° vai sempre fazer a diferença.

(*) É Diretor Executivo da Planus Cloud, Networking & Services, empresa responsável pelo desenvolvimento do Planus IT 360°, portfólio que ajuda as empresas a prepararem-se para as novas demandas da transformação digital.

Mentoring Reverso: todos têm algo a ensinar

Diante do volátil e exigente cenário em que profissionais precisam se manter em constante aprendizado é natural que pessoas de gerações mais antigas sintam necessidade de se adaptar a rápida evolução das tecnologias e procedimentos do mercado de trabalho. O desafio de empresas em tempos de aposentadorias cada vez mais tardias é preparar o funcionário e fomentar o conhecimento, a aceitação e o desenvolvimento entre as gerações.

O Mentoring Reverso, ou Reverse Mentoring, é uma alternativa eficaz para aproximar e desenvolver as diferentes gerações presentes na companhia, acelerando a transformação digital dos líderes, impulsionando a inovação da organização e promovendo o convívio ainda melhor entre as gerações.

Mas o que faz o Mentoring Reverso e como ele pode ser importante para a organização?

No processo tradicional de mentoring,

o mentor é um profissional sênior da organização, que empodera um profissional mais júnior, o mentee, com enfoque no desenvolvimento de sua carreira de maneira ampla.

No Mentoring Reverso há uma inversão desses papéis e o mais jovem é o mentor. O mentee, de preferência uma pessoa sem nenhum vínculo hierárquico direto com o mentor, recebe dele insumos sobre a perspectiva geracional (estilos de comunicação, mentalidade, ambiente de trabalho) e expertise tecnológica. O mentor, em contrapartida, se desenvolve como líder.

Essa estratégia vem sendo adotada por empresas que desejam abrir um canal para o diálogo entre as gerações e facilitar o acesso do funcionário mais experiente às novas tecnologias. Por isso, a Mentoria Reversa deve ser vista como uma via de mão dupla em que todos ganham, principalmente a empresa já que promove um ambiente de inclu-

são e inovação, constrói pontes entre gerações, promove a transferência do conhecimento técnico e bagagem profissional, promove a atração, retenção e o desenvolvimento de seus profissionais dos vários níveis. Os jovens talentos sentem-se valorizados e o profissional sênior tem a oportunidade de ampliar sua visão de futuro, ganhar novas experiências, conhecimentos tecnológicos e culturais ao compartilhar informações. Com isso, a empresa integra gerações e supera a distância entre os funcionários.

Na Mentoria Reversa não existe professor ou aluno. Para o sucesso do processo é importante a valorização mútua e que considerem que ambos têm algo a ensinar. Todos estão ali para aprender e superar as diferenças, aceitando os diversos pontos de vista e lembrando que a troca de habilidades pode ser mútua e bem-vinda.

(Fonte: Luciana Guedes Pinto, sócia da Trajeto RH).

ODONTOCLINIC S.A									
Demonstrações Financeiras em 31 de dezembro de 2017 e 2016 (Valores expressos em reais)									
Balancos patrimoniais					Demonstrações dos Fluxos de Caixa				
	2017		2016		2017		2016		
	Controladora	Consolidado	Controladora	Consolidado	Controladora	Consolidado	Controladora	Consolidado	
Ativo circulante	453.917	524.707	635.187	543.068	Passivo circulante	141.857	284.215	252.428	378.134
Caixa e equivalentes de caixa	1.065.446	755.197	1.393.004	1.171.368	Fornecedores	247.896	278.087	305.328	351.845
Contas a receber	128.930	-	128.930	-	Obrigações tributárias	215.786	62.655	216.183	76.655
Empréstimos a franqueados	-	-	-	-	Obrigações trabalhistas	22.000	6.224	25.807	15.524
Antecipação de dividendos	-	-	2.585	737.047	Adiantamentos de clientes	107.863	169.590	-	211.010
Tributos a recuperar	-	-	-	-	Outras contas a pagar	519.816	800.771	799.746	1.033.168
Outros ativos	458.710	351.711	465.664	380.722	Total do passivo circulante	9.172.149	85.318	6.037.906	-
Total do ativo circulante	2.107.003	1.631.615	2.625.370	2.832.205	Passivo não circulante	-	9.172.149	85.318	6.037.906
Ativo não circulante	4.210.059	10.296.879	4.061.733	6.192.926	Emprestimos com partes relacionadas	5.797.246	1.955.574	5.802.039	1.954.057
Mútuos com partes relacionadas	780.288	6.218.737	2.012.498	1.569.405	Capital social	3.707.673	3.707.673	3.707.673	3.707.673
Depósitos judiciais	-	4.487	-	4.487	AFAC	5.364.557	-	5.364.557	-
Outros ativos	-	160.000	187.049	160.000	Lucros acumulados	(3.274.984)	(1.752.099)	(3.274.984)	(1.752.099)
Investimentos	1.594.590	1.452	21.040	10	Patrimônio líquido atribuído aos sócios controladores	5.797.246	1.955.574	5.797.246	1.955.574
IR e contribuição social	1.793.812	(67.103)	1.777.977	(110.078)	Participação de sócios não controladores	-	-	-	4.793
Intangível	1.721.961	2.395.542	1.721.962	2.404.542	Total do passivo e patrimônio líquido	6.317.062	11.928.494	6.687.103	9.025.131
Total do ativo	6.317.062	11.928.494	6.687.103	9.025.131					
Demonstrações do Resultado									
	2017		2016		2017		2016		
	Controladora	Consolidado	Controladora	Consolidado	Controladora	Consolidado	Controladora	Consolidado	
Receita operacional líquida	6.652.466	6.257.416	8.873.825	9.045.546	(Prejuízo) Lucro líquido do exercício	(1.522.883)	(2.097.313)	(74.670)	(2.080.962)
Custos	-	-	(2.794.996)	-	Resultado abrangente do exercício	(1.522.883)	(2.097.313)	(74.670)	(2.080.962)
Lucro bruto	6.652.466	6.257.416	8.578.829	9.045.546	Resultado atribuído aos: Sócios controladores	-	-	(67.399)	-
Receitas (despesas) operacionais	(6.662.544)	(5.748.320)	(7.139.561)	(7.134.333)	Sócios não controladores	-	-	(1.752.101)	(1.635.511)
Despesas administrativas, comerciais e gerais	-	-	-	-	Sócios não controladores	-	-	(74.670)	(2.097.313)
Resultado de equivalência patrimonial	560.633	(2.078.081)	-	(1.587.925)	Capital social	-	-	-	-
Perdas nos investimentos	(951.200)	-	-	-	AFAC	-	-	-	-
Outras receitas (despesas) operacionais	(1.955.731)	296.590	(2.156.801)	(1.324.336)	Lucros acumulados	-	-	-	-
Resultado antes do resultado financeiro e impostos	(2.356.376)	(1.272.395)	(697.533)	(1.001.048)	Resultado líquido	3.707.673	14.829	3.722.502	1.768.930
Resultado financeiro	1.854.802	9.424	1.869.494	10.675	Saldos em 31/12/2015	3.707.673	-	(1.752.101)	1.955.572
Receitas financeiras	(60.990)	(76.527)	(97.817)	(110.078)	Prejuízo do exercício	-	-	(1.752.101)	1.955.572
Despesas financeiras	1.793.812	(67.103)	1.777.977	(99.403)	Saldos em 31/12/2016	3.707.673	-	(1.522.883)	1.955.572
Prejuízo antes do IR e da CS	(562.564)	(1.339.498)	(1.080.144)	(1.100.451)	Capital Social a integralizar	-	-	-	-
IR e contribuição social	(960.319)	(757.815)	(1.154.814)	(980.511)	Saldos em 31/12/2017	3.707.673	5.364.557	(3.274.984)	5.797.246
Prejuízo do exercício	(1.522.883)	(2.097.313)	(74.670)	(2.080.962)	AFAC	-	-	-	-
Resultado atribuído aos: Sócios controladores	-	-	(67.399)	-	AFAC	-	-	-	-
Sócios não controladores	-	-	(1.752.101)	(1.635.511)	AFAC	-	-	-	-
Sócios não controladores	-	-	(74.670)	(2.097.313)	AFAC	-	-	-	-
Prejuízo do exercício atribuído	-	-	-	-	AFAC	-	-	-	-

Companhia Rural Agropecuária São Sebastião

CNPJ nº 04.850.758/0001-70 - NIRE nº 35300318749

Ata da Assembleia Geral Ordinária

Realizada em: Data: 27/04/2018. Horário: 11:00 horas. Local: Sede Social na Alameda Santos, nº 960, 19º andar, conjunto 1.911, nesta Capital. Presença: Acionistas representando a totalidade do Capital Social, conforme se comprova por suas assinaturas, lançadas no livro de presença. Com as declarações exigidas por lei, assumiu a Presidência da Mesa, na forma dos Estatutos, o Sr. Antranik Kissajikian, Diretor Presidente da empresa, que convidou a mim, Joir de Moraes, para Secretário. Iniciando-se os trabalhos, informou o Sr. Presidente que o Edital de Convocação deixou de ser publicado de conformidade com o disposto no Parágrafo Quarto (§4º) do artigo 124 da Lei 6.404/76. Em seguida, foram colocados em discussão e votação os assuntos constantes da "Ordem do Dia", tendo, no final sido deliberado pelos acionistas presentes, por unanimidade de votos e observadas às abstenções legais, o seguinte: **Deliberações:** - Foi aprovado o Relatório da Diretoria, o Balanço Patrimonial e demais Demonstrações Financeiras, referentes ao exercício social findo em 31/12/2017, documentos esses publicados no Diário Oficial Empresarial na edição do dia 21 de abril de 2018 e no Jornal Empresas & Negócios na edição do dia 21 a 23 de abril de 2018, sendo dispensado o aviso aos acionistas, face ao que trata o parágrafo quarto (§ 4º) do artigo 133, da Lei 6.404/76, atualizada pela Lei 10.303, de 31/10/2001. Nada mais havendo a ser tratado, foi oferecida a palavra a quem dela quisesse fazer uso. Finalmente, como ninguém se manifestasse, determinou o Sr. Presidente a suspensão dos trabalhos pelo tempo necessário à lavratura da presente ata, em livro próprio, a qual, depois de lida e achada conforme, foi assinada por todos os presentes, dando o Sr. Presidente por encerrada a Assembleia. São Paulo, 27 de abril de 2018. Antranik Kissajikian - Presidente da Mesa. Joir de Moraes - Secretário. Acionistas: Antranik Kissajikian e Joir de Moraes. A presente é cópia fiel da ata lavrada em livro próprio. Antranik Kissajikian - Presidente da Mesa. Joir de Moraes - Secretário. JUCESP - Certifico o Registro sob o nº 321.151/18-5, em 12/07/2018. Flávia R. Britto Gonçalves - Secretária Geral.