

Vendas pelo WhatsApp: as cinco dúvidas mais comuns entre empreendedores

O WhatsApp tem atingido números simbólicos nos últimos anos tanto no Brasil quanto fora dele

Em 2020, a empresa anunciou que ultrapassou a marca de 2 bilhões de usuários em todo o mundo e, segundo pesquisa publicada pela Panorama Mobile Time/Opinion Box no mesmo ano, o aplicativo já está instalado em 99% dos celulares no país.

Com tanto alcance, a plataforma se tornou terreno fértil para milhões de empreendedores que buscam conquistar não só vendas em seus negócios, mas novas funcionalidades como WhatsApp Business e WhatsApp Pay - que deve chegar no Brasil ainda este semestre - são a causa de dúvidas e receio de muitas pessoas.

Pensando nessas questões, a especialista Babi Tonhela, CPO e Sócia do Ecommerce na Prática, maior escola de vendas digitais do Brasil, desenvolveu uma lista com as cinco dúvidas mais comuns para quem quer vender pelo aplicativo.

1) Quais as vantagens de vender no WhatsApp? - Apesar do grande alcance, muitos empreendedores ainda

não investem na ferramenta por desconhecem os ganhos que podem alcançar com ela. Em uma lista de e-mails, por exemplo, a taxa de abertura é de 15%.

De 200 mil pessoas cadastradas, apenas 10 mil abrem. Pelo WhatsApp, a taxa de abertura das mensagens é de quase 100%, e o índice de engajamento com a interação é de aproximadamente 80%. O WhatsApp também permite um contato muito mais informal e direto com o consumidor, além de auxiliar na centralização do fluxo de mensagens.

2) Como começar? - Uma ideia é, ao invés de utilizar seu próprio chip, compre outro ou até mesmo uma conta Business para que não misture os contatos pessoais com os profissionais. Embora a princípio os profissionais sejam poucos e não pareça um pro-



blema misturá-lo, com o tempo é provável que essa lista vá aumentar. Só não esqueça que a hora de vender é um momento profissional. Não caia nessa de achar que, porque tem o telefone do seu cliente, pode ultrapassar os limites. Por isso, é necessário entender até que ponto você pode ir em uma conversa, como guiá-la, qual linguagem usar e quais os produtos combinam com cada tipo de pessoa.

3) Como enviar mensagem para uma grande

quantidade de pessoas? - A primeira coisa é fazer uma lista de transmissão de mensagens. Ela otimiza o trabalho de digitar a mesma mensagem e enviar um a um para seus contatos. Ao criar uma lista você adiciona o número dos seus clientes (e pode alimentá-la para sempre).

Outro aspecto importante é que não adianta buscar números aleatórios de telefone para fazer divulgação, se o fizer, o WhatsApp reconhecerá como spam e banirá sua conta. Para

garantir que seu cliente tenha seu número salvo, o esforço é no sentido de pedir para que ele te adicione para receber novidades, descontos e para falar diretamente com você sobre o produto.

4) Como ser assertivo nos envios das mensagens? - Juntar clientes em diferentes fases de compra em uma só lista pode prejudicar muito seu negócio. Todo contato que você conseguir deve ser dividido em, no mínimo, duas listas: uma de clientes que já compraram e outra de pessoas interessadas, mas que não deram o primeiro passo. A partir disso, conseguirá enviar mensagens diferentes para atingir esses públicos, com conteúdos e promoções interessantes de acordo com o perfil de cada cliente. Imagine que chato seria enviar uma promoção de caneta para alguém que,

na realidade, só usa lápis para escrever? Por isso, quanto mais esforço em conhecer seu cliente, melhor será para enviar o conteúdo certo para ele.

5) Como organizar e personalizar o envio de mídias? - A multiplicidade com que se consegue enviar mídias pelo aplicativo é impressionante. Áudio, vídeo, foto, apresentação de Power Point, textos... Encontre o que funciona melhor para o seu negócio e aposte, só não esqueça do gancho e da qualidade.

O gancho mental é o que fará com que a pessoa leia sua mensagem até o fim quando perceber que é uma "publicidade" e a qualidade apoiará nesse momento. Textos com erros gramaticais, fotos ruins e vídeos com muito ruído tem menor probabilidade de funcionar - e tira a credibilidade da sua marca. - Fonte e outras informações: (<https://ecommercepratica.com/>).

Proclamas de Casamentos

CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL Distrito de Jardim São Luís

Dr^a. Evanice Callado Rodrigues dos Santos - Oficial

Faço saber que os seguintes pretendentes apresentaram os documentos exigidos pelo Art. 1525, do Código Civil Atual Brasileiro e desejam se casar:

O pretendente: **LEONARDO BALTAZAR VIEIRA DA SILVA**, brasileiro, solteiro, nascido aos 27/02/1996, comerciante, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Claudinei Vieira da Silva e de Maria José Pires Baltazar da Silva; A pretendente: **MAYARA SOARES DOS ANJOS**, brasileira, solteira, nascida aos 23/12/1991, auxiliar administrativo, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Juares Souza dos Anjos e de Nadir Helena Soares dos Anjos.

O pretendente: **EDUARDO LUIS MACHADO**, brasileiro, solteiro, nascido aos 22/03/1983, advogado, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Pedro Luiz Machado e de Sandra Teixeira Machado; A pretendente: **TATIANE VIEIRA DA SILVA**, brasileira, solteira, nascida aos 31/10/1991, assistente jurídico, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Milton Vieira da Silva e de Guivaneide Ferreira dos Santos Silva.

O pretendente: **JORGE LUIZ BISPO DE SOUZA**, brasileiro, divorciado, nascido aos 14/03/1969, cabeleireiro, natural de Santo Sé - BA, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Valdemar Gomes de Souza e de Herondina Bispo de Souza; A pretendente: **BRUNA BOMFIM SANTOS**, brasileira, solteira, nascida aos 18/08/1993, operadora de caixa, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Joana Angelica Bomfim Santos.

O pretendente: **SIDNEY SANTOS DE MORAES**, brasileiro, divorciado, nascido aos 15/06/1967, açougueiro, natural de Diadema - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Elói Candido de Moraes e de Julia dos Santos Moraes; A pretendente: **MARIA LUCIA DOS SANTOS**, brasileira, divorciada, nascida aos 07/08/1968, do lar, natural de São Bernardo do Campo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Sebastião Alves dos Santos e de Maria das Dóres dos Santos.

O pretendente: **DAVID EDWIGE OLIVEIRA DE ANDRADE**, brasileiro, solteiro, nascido aos 11/03/1992, engenheiro ambiental, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Davi Oliveira de Andrade e de Selma Maria de Andrade; A pretendente: **FERNANDA DE OLIVEIRA LIMA**, brasileira, solteira, nascida aos 16/10/1992, arquiteta e urbanista, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Juraci Claro de Lima e de Rosângela Dias de Oliveira Lima.

O pretendente: **ERALDO FERNANDES SILVA SANTOS JUNIOR**, brasileiro, solteiro, nascido aos 20/05/1982, auxiliar de serviços gerais, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Eraldo Fernandes Silva Santos e de Francisca Celia Silva Lima Santos; A pretendente: **LUCIELMA DA CONCEIÇÃO**, brasileira, solteira, nascida aos 25/12/1978, auxiliar de serviços gerais, natural de Olho D'água do Casado - AL, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Maria Celeste da Conceição.

O pretendente: **LEANDRO SABINO DA SILVA**, brasileiro, divorciado, nascido aos 07/04/1994, jardineiro, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Gislene Sabino da Silva; A pretendente: **DELMA RIOS MATOS**, brasileira, divorciada, nascida aos 23/07/1992, camareira, natural de Várzea da Rocha - BA, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Gerson Guedes de Matos e de Doraci Rios Matos.

O pretendente: **IGOR VIEGAS DE SOUSA**, brasileiro, solteiro, nascido aos 09/06/1993, publicitário, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Paulo Marcelo de Farias Sousa e de Silvana Ferreira Viegas; O pretendente: **BRUNO FURLAN**, brasileiro, solteiro, nascido aos 14/03/1989, publicitário, natural de Rio Bananal - ES, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Rafanelli Furlan e de Leozir Maria Rigoni Furlan.

O pretendente: **ANIBAL JUSTINO DA SILVA**, brasileiro, solteiro, nascido aos 25/06/1989, encarregado operacional, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Antonio Justino da Silva e de Eliane D'arc da Silva; A pretendente: **ALINE DIAS VICENTE DA SILVA**, brasileira, solteira, nascida aos 13/02/1995, auxiliar de sala, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Damiano Vicente da Silva e de Maria da Cruz Dias da Silva.

O pretendente: **EMERSON ALEXANDRE**, brasileiro, divorciado, nascido aos 17/06/1972, bombeiro militar, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Antonio Alexandre e de Aparecida das Graças Alexandre; A pretendente: **RAQUEL SOARES DE OLIVEIRA**, brasileira, solteira, nascida aos 25/06/1979, atendente, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Valdeci Soares de Oliveira e de Maria Célia Soares de Oliveira.

O pretendente: **GUSTAVO FERNANDES CHRISTOVAM**, brasileiro, solteiro, nascido aos 27/10/1994, técnico de som, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Genivaldo Christovam e de Belmira Fernandes Christovam; A pretendente: **ANA KAROLINA DE MATOS SANTOS**, brasileira, solteira, nascida aos 12/08/1996, analista de vendas, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Aurelino Alves dos Santos e de Irene Pereira de Matos Santos.

O pretendente: **RONAN PEREIRA DE ABREU**, brasileiro, solteiro, nascido aos 10/02/1983, vigilante, natural de São Romão - MG, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Antonio Gonçalves de Abreu e de Marlene Pereira dos Reis; A pretendente: **KARINA ALVES DE BARROS LOPES**, brasileira, solteira, nascida aos 26/03/1988, vendedora, natural de Igarassu - PE, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de João Francisco Lopes e de Conceição Maria Alves de Barros.

O pretendente: **ISAC GUIMARAES COSTA**, brasileiro, solteiro, nascido aos 11/12/1998, ajudante de obra, natural de São Luís - MA, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Ronald Evanielino Nogueira Costa e de Adriana Helena Santos Guimaraes; A pretendente: **LUANA RABELO PINHEIRO**, brasileira, solteira, nascida aos 24/12/1991, do lar, natural de São Luís - MA, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Luzemar Rabêlo Pinheiro.

Se algum souber de algum impedimento, oponha-se na forma da lei. Lavro o presente, para ser afixado no Oficial de Registro Civil e publicado na imprensa local

CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL Distrito - Perus

Dr. Atharyê Diogo de Faria - Oficial

Faço saber que os seguintes pretendentes apresentaram os documentos exigidos pelo Art. 1525, do Código Civil Atual Brasileiro e desejam se casar:

O pretendente: **ALAN KENESSON VIEIRA RAMOS**, profissão: programador de sistemas, estado civil: solteiro, naturalidade: em Palmeira dos Índios, AL, data-nascimento: 05/03/1992, residente e domiciliado neste Distrito, São Paulo, SP, filho de Arnaldo Ramos e de Quitéria Vieira da Silva Ramos. A pretendente: **LAÍS DORATIOTTI MORAES**, profissão: fisioterapeuta, estado civil: solteira, naturalidade: em Caietés, SP, data-nascimento: 21/05/1993, residente e domiciliada em Caietés, SP, filha de Edmilson da Penha Banho Moraes e de Maria Lucia Doratiotti Moraes.

O pretendente: **ROQUE NONATO DE MOURA**, profissão: aposentado, estado civil: viúvo, naturalidade: em Muriti, BA, data-nascimento: 22/06/1944, residente e domiciliado neste Distrito, São Paulo, SP, filho de José Manoel de Moura e de Laura Nonato de Moura. A pretendente: **VERA LUCIA MARIA DOS SANTOS**, profissão: aposentada, estado civil: divorciada, naturalidade: em Jaú, SP, data-nascimento: 11/07/1964, residente e domiciliada na Brasília, São Paulo, SP, filha de José Elias dos Santos e de Maria José dos Santos.

O pretendente: **ELIAS DE OLIVEIRA SANTOS**, profissão: gráfico, estado civil: solteiro, naturalidade: em Érico Cardoso, BA, data-nascimento: 15/04/1980, residente e domiciliado neste Distrito São Paulo, SP, filho de Gonçalo Antônio dos Santos e de Ana Rosa de Oliveira Santos. A pretendente: **NILDA LOURDES TRINDADE**, profissão: do lar, estado civil: solteira, naturalidade: em Érico Cardoso, BA, data-nascimento: 28/08/1975, residente e domiciliada neste Distrito São Paulo, SP, filha de Pedro José Trindade e de Maria de Lourdes Trindade.

Se algum souber de algum impedimento, oponha-se na forma da lei. Lavro o presente, para ser afixado no Oficial de Registro Civil e publicado na imprensa local

Jornal Empresas & Negócios

CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL DE PESSOAS NATURAIS

5º Subdistrito - Santa Efigênia
Bel. Carlos Eduardo Rodrigues - Oficial Interino

Faço saber que os seguintes pretendentes apresentaram os documentos exigidos pelo Art. 1525, do Código Civil Atual Brasileiro e desejam se casar:

O pretendente: **FERNANDO RODRIGUES MENDES**, profissão: marketing, estado civil: solteiro, naturalidade: São Paulo - SP, data-nascimento: 27/03/1993, residente e domiciliado neste Subdistrito - SP, filho de Sergio Ricardo Martins Mendes e de Rosemeire Rodrigues Mendes. A pretendente: **QUÉROLA LUZ DE LIMA SOUZA**, profissão: obstetriz, estado civil: solteira, naturalidade: Salvador - BA, data-nascimento: 17/02/1992, residente e domiciliada neste Subdistrito - SP, filha de José Oliveira de Souza e de Miriam Luz de Lima Souza. R\$ 14,55

Se algum souber de algum impedimento, oponha-se na forma da lei. Lavro o presente, para ser afixado no Oficial de Registro Civil e publicado na imprensa local

Jornal Empresas & Negócios

CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL Distrito São Miguel Paulista

Andrea Santos Gigliotti - Oficial

Faço saber que os seguintes pretendentes apresentaram os documentos exigidos pelo Art. 1525, do Código Civil Atual Brasileiro e desejam se casar:

O pretendente: **JOSÉ DOMINGOS DOS SANTOS**, profissão: vendedor, estado civil: solteiro, naturalidade: Paraty, RJ, data-nascimento: 11/11/1962, residente e domiciliado em São Paulo, SP, filho de José Silvano dos Santos e de Almeida Maria de Jesus. A pretendente: **JOSILDA VIANA DE JESUS**, profissão: doméstica, estado civil: solteira, naturalidade: Itamaré, BA, data-nascimento: 13/07/1969, residente e domiciliada em São Paulo, SP, filha de Joel Viana e de Maria Justiniana de Jesus.

Se algum souber de algum impedimento, oponha-se na forma da lei. Lavro o presente, para ser afixado no Oficial de Registro Civil e publicado na imprensa local

Jornal Empresas & Negócios

CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL 35º Subdistrito - Barra Funda

Michelle Messias Estevam Renosto - Oficiala

Faço saber que nos termos do Art. 56 da Lei 6.015/73 e Capítulo XVII - Seção III - Item 35 da NSCGJ-SP que: **MARCELO DA SILVA PONTES FILHO**, brasileiro, solteiro, nascido aos 30/06/2002, em São Paulo - SP, filho de Marcelo da Silva Pontes e de Maria Gertrudes Gonçalves, residente nesta Capital passou a chamar-se: **BENJAMIN DA SILVA PONTES**.

Se algum souber de algum impedimento, oponha-se na forma da lei. Lavro o presente, para ser afixado no Oficial de Registro Civil e publicado na imprensa local

Jornal Empresas & Negócios

Como o Big Data está revolucionando a construção civil?

Wanderson Leite (*)

Em toda nossa história, nunca vimos uma perspectiva tão positiva para o investimento em tecnologias de ponta em diversos setores como agora

Dentre tantas possibilidades de investimento, um estudo feito pela Deloitte apontou a tendência para este ano: 95% das empresas disseram que irão focar seus investimentos nas áreas de soluções (sistemas, ferramentas e softwares de gestão) e de gestão de dados (Big Data, Analytics, Inteligência Artificial).

Esses dados refletem a nova era de transformação digital que estamos vivendo, onde o uso de sistemas eficientes e inteligentes se torna um grande aliado na prospecção de vendas. Essa foi a principal estratégia adotada pela construção civil, que ao ver os desafios impostos pela pandemia e a necessidade de adaptação frente ao isolamento social, apostou nas inovações tecnológicas para chegar aos seus clientes e lidar com a demanda exigida. Inclusive, com resultados bastante otimistas até o momento.

De todas as inovações do mercado, o Big Data se tornou uma das melhores formas de impulsionar a digitalização nas empresas. Essa tecnologia é capaz de recolher e analisar uma grande quantidade de dados em um único sistema de forma rápida e precisa. E, na construção civil, funciona como uma ponte entre quem quer vender e quem deseja comprar produtos e serviços para construir ou reformar, facilitando o entendimento das necessidades e demandas dos clientes.

Além disso, seu uso planejado pode permitir um grande crescimento do negócio, principalmente pelo destaque que proporciona em um ambiente marcado

pela reatividade em vez da proatividade. Um bom exemplo é a Prospecta Obras, uma plataforma que promove a interação entre empresas e clientes.

Ao enxergar a necessidade de estreitar o relacionamento com os clientes sem esperar que eles batassem às suas portas, a startup usou o Big Data como base para desenvolver um software de gestão e geolocalização capaz de mapear todas as obras em andamento em uma determinada região.

Na prática, as vantagens da implementação dessa ferramenta são enormes. Com ela, os empreendedores conseguem saber exatamente onde estão acontecendo obras ou reformas, ou seja, onde seus potenciais clientes estão. Assim, as empresas conseguem mapear as melhores oportunidades para seus negócios e ter uma tomada de decisões muito mais assertiva no alcance dos objetivos desejados.

Em pouco tempo, diversos estabelecimentos conseguiram aumentar suas vendas em até 300%, um resultado extremamente valioso não somente para as empresas, mas para todo o país. Afinal, a construção civil é responsável por 7% do PIB nacional - uma grande parcela de nossa economia e que deve ser muito bem explorada, especialmente neste momento de crise financeira causada pela pandemia.

Adaptar-se a essa nova era de transformação digital não é uma opção - mas sim uma necessidade para garantir a sobrevivência do seu negócio. Ter informações é sinônimo de poder e influência, e na construção civil, uma ferramenta extremamente valiosa na prospecção de clientes e geração de resultados.

(*) - Formado em administração de empresas pelo Mackenzie, é fundador das empresas ProAtiva e ASAS VR. Atualmente, é CEO da Prospecta Obras (www.prospectabras.com.br).