

AQUISIÇÃO DE USUÁRIOS (UA)



O QUE É UMA BOA TAXA DE CONVERSÃO PARA MEU APLICATIVO?

➡➡ Leia na página 6

E-commerce para compras de fim de ano: principais tendências e desafios

O final do ano, período que compreende os dias entre a Black Friday e o Ano Novo, é um dos momentos mais importantes para a indústria global do varejo, uma vez que bilhões de consumidores vão às compras em busca de seus sonhos de consumo e de presentes para as pessoas queridas.

Com mais pessoas optando por realizar essas compras por meio de canais digitais, a expectativa é de que, globalmente, as vendas online batam um novo recorde, subindo 7% (US\$ 1,2 trilhão) na comparação com o ano passado. Mas esse aumento no volume de vendas não se traduzirá em preços mais baixos para o consumidor, muito pelo contrário.

Com o cenário difícil para todos, a Salesforce analisou mais de um bilhão de transações de consumidores de mais de 40 países que utilizam nossa plataforma de e-commerce para descobrir quais os desafios e tendências para a temporada de compras de fim de ano 2021:

Preços mais altos para todos - Consumidores, varejistas e fornecedores sofrerão com custos mais altos neste final de ano por conta da pressão em cima da cadeia logística global, que sofre com falta de matéria-prima e número menor de trabalhadores, aumento da demanda, restrições por conta da pandemia, valores dos contêineres e muito mais.

Uma opção que deve ganhar força é a de "compre agora, pague depois" para pedidos online, que representou 4% do total no mesmo período de 2020 e deve passar para 8% (US\$ 96 bilhões globalmente).

Disponibilidade de produtos será principal desafio - No ano passado, o grande desafio foi o atraso nas entregas aos consumidores. Apesar de ainda ser uma preocupação, prevemos uma queda de 94%



no número de pacotes que correm o risco de atrasarem, passando de 700 milhões no ano passado para 40 milhões neste ano.

Em 2021, por conta de gargalos nos portos e custos crescentes de contêineres, o principal problema será a disponibilidade de produtos para os consumidores - que deverão adiantar suas compras de fim de ano para antes da Black Friday para não correrem esse risco.

Lojas físicas serão peças críticas da estratégia digital - A combinação de funcionários da loja atendendo pedidos online, oferecendo sugestões personalizadas e dando suporte aos compradores digitais, e consumidores conectados finalizando as compras em seus dispositivos móveis enquanto estão na loja indica que os espaços físicos serão críticos para a estratégia digital das marcas.

A previsão é que mais de seis em cada dez pedidos online serão influenciados por estabelecimentos físicos, seja pela ajuda do vendedor na hora de finalizar o pedido

online ou oferecendo opção de comprar online e retirar na loja.

Mudança no uso de dados - Com cada vez mais medidas e regulações protegendo a privacidade dos usuários online, departamentos de marketing estão passando por um momento de adaptação profunda. Rastrear a atividade de um usuário na web ou em aplicativos através de dados de terceiros deve se tornar muito mais caro, ou até mesmo impossível, o que torna os dados coletados e organizados pela própria organização muito mais valiosos.

Programas de fidelidade, engajamento em redes sociais e e-mails marketing personalizados são ótimas oportunidades para coletar os próprios dados dos consumidores. Segundo nossas estimativas, haverá crescimento de 30% no tráfego das plataformas de e-commerce provenientes de indicações e de 18% no uso de e-mail marketing entre novembro e dezembro se comparado com o mesmo período do ano passado.

(Fonte: Leonardo Bruno é vice-presidente de Commerce Cloud da Salesforce Brasil - www.salesforce.com.br).

Negócios em Pauta

Foto: Mercedes-Benz do Brasil/divulgação



Unidades Móveis de Saúde e Vacinação

A Mercedes-Benz do Brasil e os parceiros do projeto "#UnindoForças", que utilizam Unidades Móveis de Saúde e de Vacinação para levar atendimento médico e assistência a comunidades carentes de localidades distantes de várias regiões do Brasil, alcançaram uma marca notável. Nos primeiros seis meses desta ação, completados em outubro, mais de 110.000 pessoas foram atendidas e mais de 250.000 procedimentos médicos foram realizados nas oito carretas que rodam pelo país, puxadas por caminhões da marca, como o Novo Actros. Em quatro meses, mais de 55.000 pessoas foram vacinadas nos dois ônibus Mercedes-Benz cedidos à Cruz Vermelha Brasileira para campanhas de combate à Covid-19. A continuidade do projeto mostra sua relevância tanto na proposta social de dar suporte às demandas de saúde em diferentes regiões, quanto no fortalecimento de parcerias que propõem a transformação da sociedade.

➡➡ Leia a coluna completa na página 3

News@TI

Reprodução/https://petrobr.as/editaisolucoes



Petrobras prorroga prazo de inscrição para seleção de R\$ 12,9 milhões

@ Interessados em participar do primeiro edital da Petrobras baseado no novo Marco Legal das Startups (MSL) poderão inscrever-se até o dia 12 de dezembro. A empresa estendeu o prazo que terminaria no próximo domingo (28/11). O edital piloto visa a seleção e contratação de soluções inovadoras de acordo com o novo ambiente regulatório criado pela lei complementar 182/21, que entrou em vigor em agosto deste ano. Os selecionados poderão receber até R\$ 1,6 milhão por proposta, a depender do desafio, para desenvolvimento e testes das soluções em ambientes produtivos. É o maior valor de investimento por proposta já utilizado pela companhia, alcançando o limite estabelecido pelo novo marco. O edital prevê 12 desafios para aplicação de robótica, novos materiais e tecnologias digitais nas áreas de óleo e gás, corporativa e de saúde e segurança, totalizando até R\$ 12,9 milhões em investimentos.

➡➡ Leia a coluna completa na página 2

Literatura

Livros em Revista

Por Ralph Peter



➡➡ Leia na página 5

Entenda de quem é o direito autoral em relações de trabalho CLT

Com a melhora dos indicadores da Covid-19 e o avanço da vacinação, os brasileiros têm sentido mais conforto para viajar no curto prazo. A VOLL, plataforma de viagens e mobilidade corporativa, observou aumento de 40% no número de reservas de hotéis e de 20% na compra de passagens aéreas pelo seu aplicativo no primeiro semestre deste ano em comparação com o fechamento do semestre anterior. Interessante observar que as vendas de passagens rodoviárias aumentaram em 90%, sendo junho o mês de maior número de transações. ➡➡

A importância da autorresponsabilidade

Na vida existem dois tipos de pessoas. Aquela que fala pouco, mas é organizada, planejada e executa as suas ideias. A segunda também planeja, tem ótimas ideias, é eloquente, influente, se comunica ativamente. No entanto, pode deixar a desejar na execução e o resultado não aparece. E no contexto das organizações, das necessidades corporativas contemporâneas qual o tipo de pessoa que é mais visada? Ou melhor, qual é o tipo de pessoa que você é? A autorresponsabilidade é uma habilidade divisora entre essas duas características. Essa questão está associada à capacidade de responsabilizarmos a nós mesmos por tudo aquilo que acontece em nossas vidas. ➡➡

Quer abrir uma franquia em 2022? Especialistas dão dicas

Está pensando em abrir uma franquia em 2022? Consolidado e sempre em crescimento, o franchising brasileiro segue atraindo investidores pelo Brasil. "No entanto, antes de investir numa franquia, uma análise bastante criteriosa é imprescindível a fim de evitar conflitos futuros ou até mesmo a perda do montante investido", alerta Marina Nascimbem Bechtejew Richter, advogada e sócia do escritório NB Advogados. ➡➡

Para informações sobre o

MERCADO FINANCEIRO

faça a leitura do QR Code com seu celular

