

## QUALIDADE DE VIDA

# PLANTAS ALIMENTÍCIAS NÃO CONVENCIONAIS: O QUE SÃO E QUAIS SEUS BENEFÍCIOS? [▶▶ Leia na página 4](#)

GUASCA (PICÃO BRANCO)

## Aprenda como converter mais clientes

Quando o assunto é campanha de marketing, existem mecanismos que avaliam se as ações planejadas estão rumando para o sucesso ou o fracasso do negócio. Um deles é a taxa de conversão, uma métrica comumente utilizada como termômetro para identificar a eficiência da estratégia de comunicação, e que deve ser analisada de tempos em tempos, no sentido de identificar crescimento, estabilidade ou, na pior das hipóteses, uma queda.

Se as taxas estiverem abaixo do esperado, esse é o momento para uma reavaliação tática. Mas, antes de tudo, as empresas precisam entender como a taxa de conversão influencia no aumento das vendas. O indicador nada mais é do que uma métrica usada para acompanhar a aderência do público diante das estratégias comerciais. Tratando-se do comércio online, por exemplo, a conversão é o caminho que um visitante do site percorre até se tornar um cliente, ou seja, quando realiza a compra do produto.

Em no meio dessa jornada há uma série de fatores determinantes para o triunfo ou a derrota. A primeira etapa para a conversão é a captação de leads (ou possíveis compradores), que pode ser por meio de uma landing page, em que o usuário fornece seus dados para a empresa. Em seguida, começa a nutrição desses leads com conteúdos da marca, como é o caso do e-mail marketing e da newsletter.

Depois de alimentá-los com informações, chega o momento da empresa entrar em contato com o cliente e



identificar o interesse dele. Dessa forma, ela avalia se o lead está qualificado ou não e, nesse último caso, busca entender o que é preciso fazer para que ele vire, de fato, um comprador. Com isso em mãos, a companhia pode personalizar o atendimento e fazer um direcionamento mais assertivo. Existem diversas formas de chamar a atenção do consumidor, mas o que determina sua decisão de compra é a experiência com a empresa.

O que tenho percebido ao longo da minha trajetória é que há três importantes etapas para elevar os índices de conversão das campanhas. Confira:

**1. Conheça seu público** – Para aumentar a taxa de conversão, é preciso realizar uma profunda análise de seus consumidores, geralmente feita pelo Marketing, e avaliar se a marca está atendendo às expectativas. A empresa deve realizar melhorias em SEO, aprimorar o design e fazer uso de artifícios persuasivos, sem ser invasivo.

É necessário investir na autoridade da marca. O consumidor precisa considerar que aquela empresa é a referência naquele produto que vende. Para isso, podemos pensar em produção de conteúdo relevante, que desperte

a curiosidade e, mais tarde, o desejo em adquirir.

**2. Experiência do consumidor** – A jornada do consumidor começa quando o cliente tem o primeiro contato com a marca. Se o atendimento for bom, as chances de compra aumentam. Mas se a comunicação falha em algum momento, a empresa corre o risco de perder a venda e, pior do que isso, a reputação. Isso serve também para o pós-venda. O cuidado deve permanecer o mesmo do início ao fim.

**3. Gerenciador de campanhas** – Para evitar ruídos na comunicação, investir em gerenciadores de campanhas não é mais uma opção, e sim uma necessidade. O recurso se torna um grande aliado para todas as empresas que almejam o crescimento do negócio, uma vez que organiza as etapas do atendimento ao consumidor.

Mas é bom avaliar alguns pontos na ferramenta, como interface gráfica amigável, multicanalidade, usabilidade para que qualquer pessoa possa utilizar e potencializar as vendas, e gerenciamento da base de contatos, possibilitando a exclusão e inclusão de novos clientes dentro de uma lista em qualquer etapa da campanha.

Esse recurso oferece autonomia para os gerenciadores, pois podem selecionar certos perfis de clientes para um canal em específico e, em um segundo momento, incluir ou excluir a régua de automação. Se tiver essas etapas bem realizadas, a chance de sucesso nas campanhas é grande!

(Fonte: Bruno Tonetto é líder da unidade de negócios Campaign da Zenvia, plataforma de comunicação que empodera as empresas para criarem experiências únicas para seus clientes finais (www.zenvia.com).)

### Seis hábitos ruins que impedem o crescimento profissional

Ter uma carreira de sucesso fica mais fácil quando seguimos alguns caminhos - como fazer aquilo que gostamos e temos aptidão, o estudo de determinado assunto a fim de enriquecer ainda mais nossos conhecimentos, e a proatividade para correr atrás do que precisa ser feito. [▶▶](#)

### Impulsionando vendas e oferecendo boa experiência de compra

As vendas online tiveram um crescimento de 12,59% no primeiro trimestre, na comparação com o mesmo período do ano passado, segundo o índice MCC-ENET. O faturamento do comércio eletrônico no período aumentou 11,02% na mesma comparação. Cresce também o número de lojas online no país. [▶▶](#)

### Mitos sobre profissões de TI para quem pretende mudar de carreira

É cada vez mais comum ver profissionais com interesse em migrar para carreiras de tecnologia como programação e desenvolvimento web - profissões tidas como as do futuro. [▶▶](#)

### A Netflix, o modelo D2C, competição de mercado e foco nas pessoas

Muito tem se falado a respeito da queda de assinantes e consequente desvalorização da Netflix devido ao aumento da competição com a entrada de outros grandes players no streaming, e de como isso frustrou a expectativa de investidores que acreditavam em barreiras de entrada maiores, e na possibilidade de o streaming ser um negócio do tipo 'winner takes all'. [▶▶](#)

Para informações sobre o

**MERCADO FINANCEIRO**

faça a leitura do QR Code com seu celular



## Negócios em Pauta

Foto: Rubens Fraulin/Itaipu Binacional



### Faltam apenas cem metros para união do vão central

Apenas cem metros separam as duas frentes de trabalho no vão central da Ponte da Integração Brasil-Paraguai, que vai conectar Foz do Iguaçu a Presidente Franco, sobre o Rio Paraná. No lado brasileiro continuam sendo executadas as pré-montagens das últimas aduelas (peças que compõem a base da futura pista de rolamento), incluindo a chamada "aduela de fechamento", que unirá as duas pontas da obra. Na frente de trabalho paraguai, também estão sendo feitas as pré-montagens das aduelas e executadas as armaduras dos guarda-rodas (balizadores de tráfego) e das bases do futuro guarda-corpo. Terá 760 metros de comprimento e vão-livre de 470 metros, o maior da América do Sul. Serão duas pistas com 3,6 metros de largura, acostamento de três metros e calçada de 1,7 metro nas laterais. A expectativa é que a obra seja concluída até o mês de setembro. [▶▶ Leia a coluna completa na página 5](#)

## News@TI

AI/GOV.SP



### 25 mil bolsas de estudo na área de tecnologia e inovação

@O Governo do Estado de São Paulo, por meio da Secretaria de Desenvolvimento Econômico, renovou parceria com a startup DIO, que prevê a distribuição de 25 mil bolsas para estudo de forma gratuita na área de tecnologia e inovação. As vagas são oferecidas para inscritos no programa SP TECH e o objetivo é incluir milhares de paulistas em um dos mercados mais promissores do país e gerar desenvolvimento econômico no estado. As inscrições já estão abertas e podem ser realizadas pelo site www.cursosviarapida.sp.gov.br. Ao todo, são quatro cursos: HTML Web Developer, NET Fundamentals, Java Developer e Java Script Game Developer. Todas as formações distribuem certificado e a parceria com a DIO, firmada em 2020, já distribuiu mais de 10 mil bolsas. [▶▶ Leia a coluna completa na página 6](#)

## Literatura

Livros em Revista

Por Ralph Peter



[▶▶ Leia na página 7](#)