







# SMS para recuperação de carrinho virtual abandonado

De acordo com dados da Opinion Box publicados em março de 2023, 80% das pessoas entrevistadas têm o hábito de desistir da compra na reta final, sendo que 18% delas o fazem frequentemente.

ssa é uma batalha silenciosa travada diariamente pelos varejistas online, uma vez que cada carrinho abandonado representa não apenas uma potencial venda perdida, mas também uma oportunidade valiosa de reengajar os clientes e impulsionar as conversões.

E quando se trata dessa tarefa desafiadora, o SMS se destaca como uma ferramenta indispensável. Isso porque sua eficácia reside na capacidade de alcançar os clientes de forma direta e imediata, tendo em vista que com as mensagens de texto abertas por 98% do público, em questão de minutos na maioria dos casos. Como velocidade é crucial, utilizar este canal de comunicação permite que os varejistas entrem em contato com os clientes enquanto seu interesse no produto ainda está fresco.

Mario Marchetti, diretor-geral da Sinch para América Latina, explica que o SMS demonstra um nível excepcional de engajamento. "Os clientes tendem a responder mais prontamente às mensagens de texto do que a outros canais de comunicação, como e-mails ou notificações push. Isso se deve à natureza pessoal e instantânea das mensagens, de texto que criam uma conexão direta e uma sensação de urgência.

Logo, incorporar estratégias de SMS na recuperação de carrinhos abandonados faz com que os varejistas aumentem significativamente suas taxas de conversão e otimizem o desempenho de suas lojas online". Ter uma segmentação inteligente como parte da estratégia faz com que as mensagens ganhem relevância para o



Os clientes tendem a responder mais prontamente às mensagens de texto do que a outros canais de comunicação, como e-mails ou notificações push

público, já que permite a personalização cliente, mostrando que a empresa valoriza do seu conteúdo de acordo com cada cliente, levando em consideração seu comportamento anterior como preferências e histórico de compras

"A segmentação inteligente não apenas impulsiona as vendas e as taxas de conversão, mas também fortalece o relacionamento entre os varejistas e os consumidores. Ao demonstrar um entendimento genuíno das preferências e necessidades dos clientes, as mensagens de SMS se tornam mais do que simples lembretes de carrinhos abandonados – elas se transformam em ferramentas de comunicação poderosas que aumentam a satisfação do cliente", declara o executivo.

Entendendo o valor do carrinho abandonado, por exemplo, os varejistas podem adaptar seus disparos de SMS com ofertas ou descontos personalizados que incentivem os clientes a completarem a compra. Essa abordagem não só aumenta a probabilidade de conversão, como acaba fortalecendo o vínculo de fidelidade do

A pesquisa da Opinion Box comprova a elevância dessa ação, ao apontar que 7 dos consumidores que receberam desconto nos produtos que estavam parados no carrinho efetivaram a compra. "A eficácia do SMS está intimamente ligada ao timing estratégico e às ofertas atrativas incluídas nas mensagens. Nesse caso, o envio imediato de uma mensagem logo após o abandono do carrinho é fundamental.

Essa abordagem aproveita o interesse recente do cliente no produto, garantindo uma resposta rápida e aumentando as chances de conversão. Nesse momento, a inclusão de ofertas atraentes, como descontos exclusivos ou frete grátis, pode ser decisiva. Por exemplo, oferecer um desconto de 15% no valor do carrinho pode ser o incentivo necessário para levar o cliente de volta ao site e concluir a compra", finaliza Marchetti. - Fonte e mais informações: (https://www.sinch.com/pt-br/).

# Negócios em Pauta



#### Ganhos ambientais e financeiros com atuação voltada à economia circular

Duas certificações concedidas entre 2023 e 2024 pelo Instituto Lixo Zero Brasil à Irani, indústrias de papel e embalagens, atestam os avanços na gestão de resíduos e são referências de um modelo de negócio baseado na economia circular. A empresa reduziu em 51% o envio de resíduos a aterros em três anos, de 24,18 mil em 2021 para  $12,49\,\mathrm{mil}\,\mathrm{em}\,2023$  – alcançando  $11,7\,\mathrm{mil}\,\mathrm{toneladas}\,\mathrm{que}\,\mathrm{passaram}\,\mathrm{a}\,\mathrm{ter}$ novos usos. A ação foi o desenvolvimento de um projeto de lavação e enfardamento do rejeito de plástico e recuperação da fibra de papel, possibilitando maior absorção do plástico retirado no desagregador. Com isso, a empresa ampliou a parceria com a In Brasil, aumentando a quantidade de rejeito plástico destinado ao processo de reciclagem mecânica, registrando redução de 70% no envio de resíduos para aterro na unidade de Campina de Alegria, em Vargem Bonita (SC). Leia a coluna completa na página 3



### Formação executiva em Corporate Venture Building & Open Innovation abre matrículas para 2ª edição

Com início previsto para 18 de setembro de 2024, o programa de formação executiva Master em Corporate Venture Building & Open Innovation, realizado pela FCJ Group e certificado pela Inova Business School, está com matrículas abertas para sua segunda turma. Visando ampliar o conhecimento em inovação para líderes corporativos e com abordagem inédita e diferenciada, o programa se destaca pela composição de sua grade curricular e pela participação de convidados especiais, conferindo alto valor de entrega ao modelo. Dentro das 78 horas/aula, os participantes são surpreendidos pela combinação entre a abordagem estratégica das escolas mais inovadoras do mundo e a visão pragmática de executivos que estão revolucionando suas indústrias por meio dos modelos de corporate venture building (CVB) e corporate venture capital (CVC), tendo como base a inovação aberta, com startups. Leia a coluna completa na página 2

## Logística: mitos e verdades sobre a aplicabilidade do TMS nas PMEs

Capaz de transformar a operação logística, o TMS SaaS (Transport Management System na sigla em inglês) conquista cada vez mais relevância e espaço nas empresas. Responsável pelo gerenciamento de transporte que coleta, armazena, processa e disponibiliza informações relacionadas à movimentação de mercadorias fora de uma organização, o sistema em nuvem dispõe do monitoramento em tempo real da entrega, reduzindo assim os custos na last-mile.

Para informações sobre o

# **MERCADO FINANCEIRO**

faça a leitura do QR Code com seu celular



## Pequenas mudanças, grandes transformações: como hábitos podem mudar sua vida

Você já parou para pensar como pequenas mudanças podem revolucionar sua vida? Mudar hábitos é uma jornada desafiadora, porém

#### Planejamento Tributário eficaz ajuda empresas a prosperar

Os impostos podem representar uma grande parte dos custos operacionais de uma empresa.

# Quanto custa uma contratação errada?

Contratar o profissional certo, muitas vezes, é um trabalho árduo. Afinal, muito além de analisar os conhecimentos técnicos e perfil comportamental dos candidatos, existem muitos outros fatores que pesam tanto quanto nessa escolha – os quais, quando não são devidamente compreendidos e analisados, podem levar a uma série de danos e custos elevados gerados através de uma contratação errada.

### Startups e empresas de TI devem adotar estratégias de remuneração inovadoras

Levantamento recente da Revelo indicou que a geração Z representa 35% dos profissionais ativos no mercado de TI nacional. Em relação à área de atuação, 36% declararam ser desenvolvedores, carreira que mais contrata no setor, e 26,3% são programadores. As mulheres ainda são minoria (37,2%) no segmento, mas este número tende a crescer com o maior ingresso feminino nas faculdades de tecnologia, enquanto 62,8% são homens. O mercado de TI é um dos mais demandantes por profissionais qualificados no mercado brasileiro e mundial, mas, formar, qualificar e reter talentos são desafios que se agravam ano a ano. "A carência de talentos neste setor é amplamente conhecida e atinge empresas de todos os portes, desde startups a gigantes", afirma Paulo Saliby, sócio e fundador da SG Comp Partners, consultoria que desenha e implementa planos estratégicos de remuneração.