

Como acelerar o crescimento do negócio com o Growth UX?

Aracele Lima Torres (*)

Você já ouviu falar em estratégias de UX Design (User Experience Design)? Elas são grandes aliadas para melhorar a percepção que clientes e usuários têm em relação às marcas e produtos

Além disso, já se tem conhecimento do impacto que essas ações podem ter também no desempenho financeiro das empresas. Afinal, uma pesquisa feita pela PwC com 15 mil pessoas de 12 países, mostrou que com uma experiência memorável, os consumidores estão dispostos a pagar cerca de 16% a mais em produtos e serviços.

No entanto, mais do que aliadas, as estratégias de UX Design são uma necessidade para conseguir crescer e competir em um mercado cada vez mais baseado no Customer Centric (centrado no cliente), onde o consumidor está no centro de todas as decisões. Ou seja, se no passado as empresas podiam criar produtos e esperar que seu público se adaptasse às suas necessidades, hoje isso já não é mais uma boa escolha.

Por isso, as organizações que desejam crescer precisam entregar produtos e serviços que resolvam as dores de seus clientes e usuários, aprimorando continuamente esse processo de entrega de valor. Não é à toa que, nos últimos anos, a área de UX tem agregado novos conceitos e práticas que a tornaram ainda mais estratégica para as organizações.

Um exemplo disso é o surgimento do Growth UX, que combina fundamentos do UX com os do Growth Hacking, uma abordagem do marketing que foca no crescimento acelerado, sustentável e baseado em dados. A conexão entre as duas áreas acontece, principalmente, porque ambas são orientadas à criação e validação de hipóteses sustentadas por dados extraídos de pesquisas, testes e experimentações.

O que o Growth Hacking traz de contribuição ao UX é a importância de uma atuação multidisciplinar (marketing, analistas de dados, desenvolvimento de produtos etc.), que visa

estabelecer metas claras de negócios e métricas para avaliar o impacto do UX no sucesso geral. Além disso, cria a possibilidade de se fazer tudo isso de forma sustentável, reduzindo custos para as empresas.

Vale destacar também que, com o uso de IAs (Inteligências Artificiais), por exemplo, o Growth UX é capaz de analisar rapidamente grandes volumes de dados, identificando padrões de comportamentos, antecipando as necessidades dos usuários e possibilitando uma personalização mais acurada. A adoção de ferramentas de IA também pode ajudar na segmentação de usuários e clientes em grupos mais bem definidos, melhorando a eficácia de campanhas de engajamento e fidelização.

De forma prática, ao incorporar esses fundamentos do Growth, o UX passa a ter maior interação com as áreas de marketing e negócios, focando não apenas na experiência dos clientes e usuários, mas também no crescimento do negócio. Afinal, a geração contínua de valor é essencial para manter clientes e usuários engajados e satisfeitos em relação a produtos, marcas ou serviços.

Neste sentido, o Growth UX é uma boa aposta, não apenas porque pode ajudar a melhorar a experiência do usuário, mas também a impulsionar o crescimento do negócio de maneira sustentável e escalável. Com esse recurso, as empresas podem avaliar o engajamento e a satisfação dos clientes por meio de dados, moldando soluções mais eficazes para suas necessidades.

Os ganhos de se ter uma cultura voltada para Growth UX podem ser inúmeros, especialmente relacionados à identificação de oportunidades que podem gerar maior conversão de vendas, fidelização e retenção de clientes, otimização de recursos e valor percebido dos produtos e serviços.

É importante destacar que não há fórmula mágica para o crescimento, mas, o Growth UX é, sem dúvida, um ingrediente interessante que pode ajudar a tornar seus produtos ou serviços mais atrativos, desejáveis e valiosos para os clientes, resultando na aceleração do seu negócio.

(*) - É Designer UX/UI na Viceri SEIDOR (www.viceri.com.br)

Fim das blusinhas? Compras em sites internacionais com novo imposto

A chamada “taxa das blusinhas” passa a valer a partir do próximo dia primeiro de agosto. A medida, que visa equilibrar a competição entre comerciantes locais e plataformas estrangeiras, torna as compras diretas de plataformas chinesas mais caras para o consumidor brasileiro

“Com as novas regras de importação, compras de até US\$ 50 serão taxadas em 20% de Imposto de Importação, enquanto as que ultrapassarem esse valor e chegarem a US\$ 3 mil terão alíquota de 60%, com um desconto de US\$ 20 no imposto total. Em ambos os casos, haverá ainda a incidência de 17% de ICMS”, explica Rodrigo Giraldelelli, especialista em comércio exterior e CEO da China Gate.

Varejistas chinesas projetam que a tributação total, incluindo o ICMS, chegue a 44,5% para compras de até US\$ 50 e a 92% para compras acima desse valor.

Nos últimos anos, empresas de e-commerce chinesas, como Shopee e Shein, têm experimentado um crescimento impressionante no Brasil, trazendo consigo desafios e oportunidades para o mercado nacional.

Dados do banco de investimentos BTG revelam que a receita bruta com vendas online (GMV) da



Shein ultrapassou R\$15 bilhões no Brasil no ano passado, enquanto a Shopee alcançou cerca de R\$20 bilhões, superando gigantes locais do setor, como C&A e Renner. E a chegada de mais empresas chinesas, como a Temu, intensifica a competição.

“A Temu está utilizando a mesma estratégia agressiva usada nos EUA, com preços baixos e penetração rápida no mercado, isso pode aumentar ainda mais a concorrência. Plataformas como Shopee adotaram

estratégias agressivas para conquistar mercado, oferecendo frete grátis e custos reduzidos para os vendedores”, destaca o especialista em comércio exterior com a China.

Essas gigantes chinesas do e-commerce desafiam o mercado nacional e se destacam por sua eficiência operacional e abordagens inovadoras nos negócios, com forte foco na experiência do cliente e na facilidade de uso de seus aplicativos. Para os pequenos lojistas brasileiros, a saída é se di-

ferenciar da concorrência através da criação de uma marca própria.

“Ter uma marca própria é mais fácil do que parece. Importar diretamente da China produtos com sua própria marca é muito fácil, porque a China cresceu fabricando marcas próprias para o mundo”, afirma Giraldelelli. Ele enfatiza a importância de cortar intermediários para manter a margem de lucro, recomendando que os produtos importados sejam no mínimo 30% mais baratos para garantir o dobro do lucro líquido.

“Enquanto os desafios são muitos, há também oportunidades significativas para aqueles que conseguem se adaptar e inovar. A chegada de mais empresas estrangeiras pode, paradoxalmente, impulsionar o mercado nacional, oferecendo novas oportunidades para os vendedores locais se destacarem e competirem de maneira mais eficaz”, finaliza. - Fonte e outras informações: (https://play.chinagate.com.br/).

Investir em euro e dólar ajuda a proteger patrimônio e herança

Investir em moedas fortes como o dólar e o euro tem se tornado uma estratégia essencial para proteger patrimônio e garantir a segurança financeira das futuras gerações. Ao aplicar bens no exterior, além de diversificar os ativos, é possível evitar legalmente as altas taxas de impostos no Brasil. O Supremo Tribunal Federal (STF) abriu uma importante janela de oportunidade para brasileiros herdeiros de bens no exterior.

Em fevereiro de 2021, o STF determinou que os estados não podem cobrar o Imposto de Transmissão Causa Mortis e Doação (ITCMD) nos casos em que o doador ou falecido residia no exterior e possuía bens fora do Brasil, até que uma lei complementar seja instituída pelo Congresso para regulamentar essa cobrança. Esse entendimento tem sido reforçado por decisões subsequentes, ampliando a proteção para mais contribuintes.

De acordo com Leônia Pinheiro, sócia diretora da CV Assessoria Internacional, empresa especializada em assessoria em imigração, nacionalidade e negócios internacionais, em tempos de incertezas econômicas e flutuações no mercado financeiro, proteger heranças e patrimônios tornou-se uma preocupação crescente para famílias em todo o mundo.

“Uma das estratégias mais eficazes para alcançar essa proteção é a diversificação de ativos, especialmente por meio da alocação de recursos em moedas fortes como o dólar e o euro”, afirma. Essas moedas, amplamente reconhecidas por sua estabilidade, podem atuar como um escudo contra as incertezas econômicas, proporcionando segurança e tranquilidade para as futuras gerações.

“Alocar parte do patrimônio em moedas fortes, como o dólar e o euro, é uma tática inteligente para



quem busca preservar a herança familiar. Além de proteger contra a volatilidade das moedas locais, esses ativos podem oferecer uma valorização ao longo do tempo, garantindo que o legado familiar seja transmitido de forma segura e eficiente”, complementa Leônia.

Ela também destaca que investir em moedas estrangeiras oferece a oportunidade de acessar mercados globais, onde as possibilidades de crescimento são mais amplas e diversificadas. Essa estratégia permite que o patrimônio seja administrado de forma mais eficiente, evitando que fique retido durante processos de inventário que podem ser longos e desgastantes.

“Para muitos investidores, planejar o que será feito com o patrimônio após a morte pode ser uma tarefa que se prefere adiar. No entanto, enfrentar essa realidade é essencial para evitar dificuldades futuras para os herdeiros, bem como para minimizar disputas familiares”, ressalta a especialista. - Fonte e outras informações: (https://cvassessoriainternacional.com/).