

Torne automática a compra de produtos de uso recorrente

Felipe Rodrigues (*)

Produtos ou serviços de uso recorrente são todos aqueles consumidos dentro de uma determinada periodicidade pelos clientes

É interessante notar como o modelo de recorrência se tornou uma grande tendência no e-commerce. Isso vem acontecendo devido à maior previsibilidade de receita, além de facilitar a fidelização dos consumidores.

Livros, itens de papelaria, cosméticos, vinhos, cafés, cervejas, alimentos, suplementos, produtos colecionáveis e até itens para animais de estimação se apresentam com bom potencial para integrar o grupo de compra recorrente.

É interessante notar, que as lojas que comercializam produtos nessas e em diversas outras categorias, que são de uso recorrente, têm a certeza de que mais cedo ou mais tarde realizarão novas vendas. Porém, por não haver garantias de que o consumidor retornaria àquela loja específica para a reposição dos itens, um movimento relacionado a estratégias que pudessem atrair esses clientes ganhou espaço.

A tecnologia apareceu, então, como forte aliada nesse processo. A saída encontrada para a 'fidelização' dos consumidores encontrou aderência nos processos de automação do marketing para e-commerce. Os programas de assinatura, por exemplo, caíram no gosto de muitos varejistas online e, claro, agradaram também aos consumidores.

As ferramentas especiais focadas na 'recompra inteligente' são alternativas que também vêm conquistando adeptos, uma vez que 'avisam' ao cliente que aquele determinado produto provavelmente

está perto do fim e que já é hora de providenciar um substituto.

Enquanto as plataformas de assinatura se baseiam de acordo com a data apontada pelo cliente para a realização da nova compra, ferramentas de 'recompra inteligente' funcionam de maneira inteligente, uma vez que calculam o tempo médio estimado para o consumo de cada produto, o intervalo de tempo entre as compras de um mesmo item por uma série de clientes, além de algoritmos.

Com base nesses cálculos, os times de marketing e vendas das lojas podem criar comunicações especiais, inteligentes e personalizadas, que alertem o cliente para a necessidade de reposição daquele determinado item.

Trabalhar com inteligências desse tipo, proporciona às lojas, inclusive, mais força na hora de negociar com o fornecedor, visto que é possível 'prever' a média de vendas a ser alcançada em determinados períodos e firmar parcerias para a realização de campanhas especiais de incentivo à aquisição daqueles produtos ou de outros, complementares.

Minha dica ao investir em uma solução do gênero é ligada à comunicação. Personalize a comunicação que será feita junto ao cliente. É possível ser criativo e estabelecer esse contato de inúmeras maneiras, inclusive por meio de vídeos.

No entanto, muitas vezes, o tradicional arroz com feijão, como um e-mail em tom pessoal, funciona muito bem e tornará prática não apenas a concretização das suas vendas, como a vida do seu cliente. Pense a respeito!

(*) - Especialista em e-commerce, é fundador e CEO do ENVIU - especializada em ferramentas e soluções para automação do marketing para e-commerce (www.enviou.com.br).

Inventário, partilha de bens e divórcios já podem ser realizados em cartórios

O Conselho Nacional de Justiça (CNJ) aprovou uma nova norma que promete simplificar e agilizar os procedimentos de inventário, partilha de bens e divórcios consensuais no Brasil. Esses processos já podem ser realizados diretamente em cartórios, mesmo quando há menores de idade ou pessoas incapazes entre os herdeiros

A partir de agora, os processos de inventário, partilha de bens e divórcios consensuais, mesmo que tenha um menor ou pessoa incapaz entre as partes, pode ser realizado pela via administrativa, direto no cartório, sem a necessidade de entrar com uma ação judicial para homologação do juiz. O objetivo é reduzir a sobrecarga do judiciário, facilitar e agilizar a realização desses procedimentos.

Segundo o advogado Otávio Fonseca Pimentel, especialista em Direito de Família e Sucessões e sócio do escritório Pimentel, Helito & Razuk Advogados, essa alteração traz uma série de benefícios, especialmente no que diz respeito à celeridade dos processos.

"Inventários extrajudiciais tendem a ser mais rápidos, uma vez que os advogados podem reunir a documenta-



ção necessária e finalizar o procedimento diretamente no cartório, evitando a demora do trâmite no Judiciário. Além disso, dependendo do valor do patrimônio, os custos envolvidos podem ser menores, tornando o processo mais acessível para as famílias".

A proteção dos direitos dos menores e incapazes também foi uma preocupação central na formulação dessa norma. "O CNJ prevê que a partilha deve ser feita

de modo a garantir que o percentual por lei destinado ao menor ou incapaz seja respeitado. Além disso, o cartório deverá enviar a escritura ao Ministério Público, que terá a função de revisar e assegurar que os direitos desses herdeiros sejam devidamente protegidos", explica Pimentel.

Essa mudança também é vista como uma forma eficaz de desafogar o Judiciário, que lida com um grande volume de processos de

inventário e partilha. "Ao transferir esses casos para o ambiente extrajudicial, a expectativa é que haja uma possível redução significativa na sobrecarga do sistema", explica o advogado.

Para garantir que os interesses dos herdeiros menores ou incapazes sejam plenamente atendidos, Pimentel destaca a importância de cuidados adicionais por parte de advogados e tabeliães. "É fundamental que o percentual destinado ao menor seja respeitado em cada bem do inventário, o que facilita o trabalho de fiscalização do Ministério Público e assegura que a justiça seja feita de maneira equilibrada.

A atenção a esses detalhes é crucial para que a nova norma atinja seus objetivos de proteção e eficiência". - Fonte e mais informações: (https://phradvogados.com.br/).

Intenção de investimento em energia elétrica cresce no setor de infraestrutura

Energia elétrica registrou o maior crescimento de intenção de investimento nos próximos três anos segundo a nova edição do Barômetro da Infraestrutura, estudo realizado pela EY em parceria com a ABDIB (Associação Brasileira da Infraestrutura e Indústrias de Base).

Do segundo semestre do ano passado para os primeiros seis meses de 2024, o aumento foi de quase quatro pontos percentuais, mantendo esse setor na segunda posição. O líder continua sendo saneamento básico, mas com uma queda de pouco mais de quatro pontos percentuais de um levantamento para o outro.

As discussões sobre a transição energética estão ganhando cada vez mais destaque, considerando principalmente que as ações atuais no Brasil e no mundo não serão suficientes para conter as emissões de carbono. A expectativa é que as fontes limpas ou renováveis dominem a matriz energética global em 2038, de acordo com estudo recente da EY.

A geração renovável, principalmente eólica e solar, deve responder por 38% da matriz energética até 2030 e por 62% até 2050. O Brasil tem caminhado bem nesse cenário, aparecendo em 2023 na sexta colocação do ranking mundial de geração de energia solar fotovoltaica, segundo o relatório da Agência Internacional de Energia Renovável (IRENA, na sigla em inglês).

Há excelentes perspectivas de investimento impulsionadas inclusive pelo governo como o plano NIB (Nova Indústria Brasil), lançado em janeiro deste ano pelo CNDI (Conselho Nacional de Desenvolvimento Industrial). Sobre o NIB, o Barômetro da Infraestrutura perguntou os pontos mais positivos do programa.

Para a maioria, o equivalente a 38,2% dos entrevistados, trata-se do alinhamento com o PAC (Programa de Aceleração do Crescimento) em relação à transição energética, reinserção nas cadeias globais de valor e inovação tecnológica. Chamou a atenção a porcentagem elevada de "não sei responder", com 32,9%, demonstrando que essas iniciativas do NIB ainda não são conhecidas por boa parte do setor de infraestrutura.

• **Integração do setor público com a indústria** - O NIB busca integrar o setor público com a indústria para revitalizar a economia brasileira por meio de



inovação, aumento da produtividade e sustentabilidade, estabelecendo um cenário mais atrativo para investimentos, com destaque para o desenvolvimento socioeconômico em estados com expressiva atividade industrial.

O lançamento desse plano ressaltou o potencial do Brasil para liderar a transição para práticas verdes, visando alinhar o setor industrial com as tendências globais de descarbonização. O comprometimento financeiro do governo, disponibilizando R\$ 300 bilhões até 2026, indica um incentivo para esse processo de transformação.

A pesquisa demonstra que o sucesso do programa NIB depende fortemente da colaboração entre governo e setor produtivo (47,4% dos respondentes) e de uma gestão governamental eficaz (33,5%). A adequação da indústria às demandas do programa e o enfrentamento da escassez de mão de obra qualificada são também aspectos críticos, que foram apontados respectivamente por 34,4% e 23,6% dos entrevistados.

• **Barômetro da Infraestrutura** - O estudo é realizado semestralmente pela EY e ABDIB para identificar o ânimo dos empresários e especialistas dos setores de infraestrutura sobre os temas que impactam a realização de investimentos e o desenvolvimento de projetos.

O objetivo desses levantamentos é oferecer uma contribuição às autoridades públicas e aos agentes institucionais sobre os caminhos para a promoção do desenvolvimento da infraestrutura. Fonte: Agência EY. E-mail: (ey@fsb.com.br).

