

Brasil: 6,5 milhões de casos prováveis de dengue

De janeiro a agosto, o Brasil registrou 6.500.835 casos prováveis de dengue. Dados do Ministério da Saúde contabilizam ainda 5.244 mortes confirmadas e 1.985 em investigação para a doença. O coeficiente de incidência da dengue no país é de 3.201,4 casos para cada grupo de 100 mil habitantes (ABR).

TECNOLOGIA

O USO DA INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL NAS ELEIÇÕES E A AMEAÇA DA DESINFORMAÇÃO

▶▶ Leia na página 8

Seis estratégias para ter sucesso nas vendas D2C

O mercado de vendas Direct-to-Consumer (D2C) permite que marcas se conectem diretamente com os consumidores e é uma tendência, ganhando mais força a cada dia.

No Brasil, o modelo já está consolidado, principalmente com o aumento de vendedores se conectando aos marketplaces.

De acordo com pesquisa recente da Ebit/Nielsen (Webshoppers 46), 50% dos consumidores preferem adquirir produtos via D2C. "O modelo Direct-to-Consumer (D2C), dentro de um marketplace, permite que as marcas se conectem diretamente com seus clientes em uma plataforma que ele já utiliza e confia", comenta Rodrigo Garcia, diretor-executivo da Petina Soluções em Negócios Digitais.

"As empresas podem oferecer seus produtos com mais visibilidade, apresentando as últimas tendências do mercado e garantindo uma experiência de compra eficiente e satisfatória", acrescenta o especialista.

Pensando nisso, Garcia listou seis medidas para ter sucesso no D2C:

Conheça profundamente seu público-alvo – O primeiro passo é conhecer bem seu público-alvo, e isso deve ir além de dados demográficos básicos - envolve entender seus comportamentos, preferências, necessidades e desejos. Esse conhecimento também irá ajudar a escolher o marketplace mais adequado para seus produtos.

"Utilize ferramentas de análise de dados, pesquisas de mercado e feedback dos clientes para escolher a melhor plataforma e campanha de vendas. Os grandes marketplaces conseguem fornecer esses indicativos. Quanto melhor você conhecer seu público, mais assertivas serão suas estratégias de marketing e vendas", ensina Garcia.

Personalize a marca no marketplace – Para destacar sua marca e impulsionar as vendas nos marketplaces, a personalização da página da marca é essencial. "Comece com uma identidade visual impactante, utilizando logotipos, cores e imagens que reflitam a essência da marca. Inclua uma descrição alinhada com o que sua marca



quer transmitir, ou que conte sua história. A apresentação dos produtos também faz toda a diferença", diz.

Outra dica do especialista é organizar os produtos de forma estratégica, com categorias claras e destaque para novidades e ofertas especiais. Recomendo aproveitar os recursos oferecidos pelo marketplace, como recomendações personalizadas e promoções exclusivas, e manter a página atualizada com novos lançamentos e feedback dos clientes.

Invista em marketing digital – O marketing digital é a espinha dorsal das vendas D2C. Por isso, Garcia indica utilizar uma combinação de redes sociais, marketing de conteúdo, ofertas especiais e anúncios pagos para alcançar e engajar seu público. Estude as opções de anúncios pagos que o marketplace oferece. Algumas campanhas ajudam a colocar seus produtos em destaque nas páginas de resultados de busca e nas páginas de categorias.

Explore também os recursos de destaque ou promoção para aumentar a visibilidade dos seus produtos. Alguns marketplaces permitem que você pague para que seus produtos sejam exibidos em locais privilegiados.

Ofereça produtos de qualidade – A qualidade dos produtos é uma das chaves para o sucesso em vendas, em qualquer circunstância. Produtos de alta qualidade não só satisfazem os clientes,

mas também geram recomendações e avaliações positivas, que são vitais para construir a reputação da sua marca. É importante certificar-se de que seus produtos atendem ou excedem as expectativas dos clientes, e esteja sempre aberto a feedbacks para melhorias contínuas.

Busque engajar o cliente – Mantenha um bom relacionamento com os compradores, respondendo rapidamente a perguntas e avaliações deixadas no marketplace. Elas são o termômetro da satisfação dos clientes e contribuem para o aumento das vendas. Os feedbacks e avaliações também são importantes para transmitir transparência nas vendas. Clientes satisfeitos tendem a deixar avaliações positivas, o que ajuda não apenas para conquistar novos consumidores, mas também para melhorar seus produtos e serviços.

Analise o mercado e adapte-se – Mesmo em marketplaces, o mercado D2C é dinâmico e competitivo, por isso é essencial analisar constantemente os resultados das suas estratégias e adaptar-se rapidamente às mudanças. Utilizar ferramentas de análise para monitorar o desempenho das vendas, campanhas de marketing e satisfação do cliente são diferenciais.

Esteja sempre atento às tendências do mercado e às necessidades dos consumidores, e não hesite em ajustar suas abordagens para se manter relevante. - Fonte e mais informações: (https://petina.com.br/).

Negócios em Pauta

Foto: Divulgação



Marcopolo fortalece atuação na China

A Marcopolo é uma das principais desenvolvedoras de soluções de mobilidade, com fábricas em diversos países do mundo, entre eles a China, onde já atingiu a marca de 60 ônibus entregues apenas para Hong Kong em 2024. A companhia fornece veículos para a região desde 2012, principalmente os produtos da família Audace e, no total, já são quase 700 unidades comercializadas para este mercado. Entre as inovações recentes desenvolvidas na planta chinesa, está o Audace Fuel Cell, movido a célula de combustível de hidrogênio, considerado um caso de inovação da companhia. Foram montados dois protótipos e ambos foram submetidos a testes extremos, que proporcionaram a coleta de dados que permitiram a otimização dos veículos. ▶▶ Leia a coluna completa na página 3

News@TI

FatCamera_CANVA



Webinar reúne líderes de saúde em debate sobre estratégias de comunicação para o setor

@O Complexo Tatuapé, um dos maiores centros de compras, lazer e entretenimento de São Paulo, em parceria com a Associação Comercial, promove o 1º Encontro de Marcas e Franquias. O evento é gratuito e tem como objetivo apresentar dados e oportunidades do mercado para empreendedores e lojistas da região. O encontro, que será realizado no Teatro do Shopping Metrô Tatuapé, tem como objetivo principal apresentar as diversas oportunidades de franquias disponíveis, destacando as vantagens de se tornar um lojista no empreendimento. Durante o evento, os participantes terão acesso a informações detalhadas sobre as marcas, o potencial de mercado, além de poderem conversar diretamente com franqueadores e consultores especializados. Para participar é preciso fazer a inscrição no link: (https://encurtador.com.br/D1x9g). ▶▶ Leia a coluna completa na página 2

Caixa de Ferramentas: Inteligência Artificial de forma simples e prática

Adilson Batista, especialista em Inteligência Artificial, apresenta a Caixa de Ferramentas de IA Generativa, um compilado de materiais didáticos e inovadores criado para facilitar o aprendizado e a aplicação prática da IA generativa. A Caixa de Ferramentas foi desenvolvida com o propósito de auxiliar profissionais e iniciantes a compreenderem e utilizarem a IA em suas atividades diárias, funcionando como um acessório essencial para quem trabalha ou deseja ingressar no segmento. A Caixa de Ferramentas é gratuita, oferece um guia completo e aborda desde os conceitos básicos até a criação de prompts eficazes além da escolha das ferramentas mais adequadas para diferentes casos de uso. O guia também incentiva os usuários a refletirem sobre como a IA pode melhorar processos, automatizar tarefas repetitivas e aprimorar a experiência do usuário ou cliente. O material completo está disponível no link: https://bit.ly/caixaia

ISO de inovação: o que muda com a chegada da ISO 56002?

A ISO 56002, também conhecida como ISO de Inovação, já se tornou uma grande aliada das empresas ao redor do mundo que querem inovar de forma estruturada e segura, mantendo seu destaque no mercado. ▶▶

Economia compartilhada: o que é e como este conceito vem ganhando espaço

Embora não seja um conceito novo, a economia compartilhada ou colaborativa vem ganhando cada vez mais espaço no Brasil. ▶▶

Conheça cinco tecnologias que promovem eficiência aos cartórios

Segundo pesquisa Datafolha realizada em 2022, 76% dos brasileiros consideram os cartórios as instituições mais confiáveis do Brasil. ▶▶

Inteligência artificial aliada a personalidade ajuda a aumentar as vendas

Empresas de diversos setores têm recorrido à inteligência artificial (IA) para aprimorar a jornada de funil, ou seja, o caminho que um cliente percorre desde o primeiro contato até a compra, passando por diversas etapas de conhecimento, consideração e decisão. ▶▶

Para informações sobre o

MERCADO FINANCEIRO

faça a leitura do QR Code com seu celular

