

airdora

MATURIDADE DIGITAL

## OS SETE PRINCÍPIOS QUE LEVAM UMA EMPRESA AO SUCESSO

▶▶▶ [Leia na página 8](#)

## Estratégias sob medida para impulsionar seu negócio iniciante no varejo

O primeiro semestre de 2024 marca um aumento de 5,2% de vendas no varejo, em comparação ao mesmo período no ano anterior, segundo a Pesquisa Mensal do Comércio (PMC).

Para continuar intensificando essa demanda, ter uma equipe engajada e capacitada para se beneficiar das tecnologias e novas estratégias, pode ser um diferencial competitivo que deve impulsionar de vez o negócio.

“Oferecer aos consumidores uma experiência completa de vendas, com um time capacitado e munido de informações faz a sua loja se destacar na concorrência, aumenta a satisfação dos clientes, além de fidelizá-los”, explica Juliano Mortari, CEO e fundador da VarejOnline, empresa especializada em tecnologia para gestão de lojas, franquias e pontos de venda (PDV).

Pensando nisso, o especialista selecionou cinco estratégias de vendas essenciais para auxiliar os lojistas a melhorar o desempenho:

**1 Raio-X de estoque** - Uma boa estratégia, principalmente em datas sazonais, é checar o estoque para visualizar os produtos disponíveis e, assim, criar ações promocionais mais assertivas. Por meio de um sistema de ERP, por exemplo, é possível que o lojista mapeie o tempo de inatividade do estoque e escolha itens para trabalhar com promoções e até queimas de estoque.

**2 Gerenciamento de plataformas omnichannel** - O omnichannel permite que o varejista esteja presente em mais de um canal de venda e proporcione uma experiência diferenciada para o consumidor, explorando as tecnologias disponíveis

MIOLO\_DAPA\_Images\_CANVA



e planejando estratégias multicanais. Por isso, é importante ter uma ERP que contemple todos os canais para facilitar o gerenciamento de ações.

Além de fazer o atendimento tradicional daquele cliente que prefere a compra presencial, o lojista também opera de outras formas, dentro dos conceitos do varejo moderno, com opções de entrega, estoque local para atender pedidos online e com retirada na loja, por exemplo.

**3 Ofereça diferentes formas de pagamento** - Hoje em dia, pagamento por cartão de crédito ou dinheiro, nem sempre são as primeiras opções dos consumidores. Pagamentos por Pix e QR Code estão cada vez mais popularizados.

“Sua facilidade de uso torna as compras mais rápidas, logo o fluxo da loja fica mais fluido.

As transações via pix também oferecem taxas menores comparadas a outras formas de pagamento, sendo mais vantajoso para os lojistas”, explica Mortari. Apesar do Pix ainda não ser muito popular no varejo físico, a expectativa para este ano é de alto crescimento desse meio de pagamento no setor.

**4 Análise de clientes** - Para Mortari, a experiência do cliente é um ponto crucial das vendas, ainda mais quando trata-se de experiência personalizada. Por isso, uma análise de perfil é importante.

Por meio do sistema ERP o lojista consegue traçar o comportamento do consumidor, mostrar os itens mais comprados e qual o ticket médio das compras, dessa forma, é possível oferecer produtos que combinem com cada perfil e ser mais assertivo nas ofertas para cada um.

**5 Acompanhamento das metas da loja** - É importante que o lojista, mesmo de um pequeno negócio, trace metas em períodos definidos, dessa forma, é possível acompanhar o progresso das estratégias e até mesmo redefinir ações para atingir os objetivos de vendas.

“Incentivamos os profissionais a explorarem a ERP pois lá eles encontram todo tipo de informação para atender ao cliente. É possível integrar o estoque da loja online e física, gerar cupons que podem ser usados em campanhas com influenciadores, ou mesmo promoções de aniversários.”, conclui Juliano Mortari. - Fonte e outras informações: (https://varejonline.com.br/).

## Negócios em Pauta

Foto: ascom/mpor



### Impulsionado pelo agronegócio, portos elevam a economia brasileira

O agronegócio segue sendo o principal propulsor da economia no país. Essa afirmação foi ratificada pelos dados do painel estatístico divulgado pela Agência Nacional de Transportes Aquaviários (Antaq). Das 119 milhões de toneladas de cargas movimentadas pelos portos brasileiros em julho, a soja, o milho, o trigo e os adubos fertilizantes, contribuíram com 23,6 milhões, o que equivale a aproximadamente 20% de tudo que foi transportado pelos complexos portuários nacionais. Desses itens, adubos fertilizantes e a soja tiveram aumento expressivo, de 18,6% e 6,4%, respectivamente, na comparação com o mesmo período do ano passado. O trigo, por sua vez, apresentou alta de 60% frente aos dados apurados no mesmo período de 2023. No total, o crescimento apresentado pela movimentação de cargas no modal portuário em julho foi de 1,38%. ▶▶▶ [Leia a coluna completa na página 3](#)

## News@TI

AITCMSP



### Inteligência Artificial é tema de curso da Escola Superior de Gestão e Contas Públicas

@A Escola Superior de Gestão e Contas Públicas, do TCMS/SP, promove, no dia 5 de outubro, na capital São Paulo, das 10h às 13h, o curso "Inteligência Artificial - Parâmetros na Pesquisa e Aplicações", organizado por Ana Beatriz Prudente Alckmin, pedagoga e expert em IA na educação. O curso visa capacitar agentes públicos e membros da sociedade civil sobre as inúmeras aplicações da IA em áreas cruciais, como pesquisa científica, saúde, educação e filosofia, oferecendo uma visão abrangente e introdutória sobre o impacto dessa tecnologia. Com uma carga horária total de três horas, o curso será dividido em quatro aulas, cada uma focada em um aspecto essencial da inteligência artificial. A abertura será conduzida por João Marcelo Occhiucci, especialista em blockchain e redes neurais, que apresentará uma introdução técnica à IA, destacando suas bases tecnológicas. Em seguida, Ana Beatriz abordará as aplicações da IA nas áreas da educação, e trará alguns exemplos de aplicação de IA na área da saúde, com base em artigos recentes que foram publicados (https://escoladecontas.tcm.sp.gov.br/noticias/detalhe/72341). ▶▶▶ [Leia a coluna completa na página 2](#)

### Últimos dias para inscrições no Prêmio AMRIGS de Melhores Práticas na Medicina 2024

O prazo para inscrição no Prêmio AMRIGS de Melhores Práticas na Medicina 2024 está se aproximando do fim. A Associação Médica do Rio Grande do Sul (AMRIGS) estendeu o período de cadastro de projetos até o dia 19 de setembro, oferecendo mais tempo para que profissionais e instituições de saúde possam enviar seus trabalhos inovadores. O objetivo do prêmio é reconhecer as práticas diferenciadas no campo da Medicina, destacando iniciativas que geram impacto positivo e promovem resultados eficazes, com foco em custo-benefício. A premiação abrange desde projetos do setor público até ações de médicos autônomos, clínicas, hospitais, além de trabalhos acadêmicos e de entidades do Terceiro Setor (www.amrigs.org.br/premio-amrigs-melhores-praticas-na-medicina/).

### Empresas não estão preparadas para gerenciar crises

Pandemia, acidentes aéreos, mortes em procedimentos médicos e danos decorrentes de incidentes de consumo. ▶▶▶

### Como evitar erros no pedido de reembolso e proteger o seu salário

Solicitar o reembolso de despesas pode parecer um processo simples, mas é preciso atenção aos detalhes para evitar problemas e garantir uma aprovação ágil. ▶▶▶

### Parcerias de negócios impulsionam crescimento das empresas

“Ninguém faz nada sozinho”. Em algum momento, você já ouviu, pensou ou pronunciou essa frase, que retrata uma grande realidade. É interessante observar como a ação em equipe ou movimentos realizados em conjunto ganham muito mais força. ▶▶▶

### Novas leis contra fraudes tornarão mercado de capitais mais atrativo

Há dois projetos de lei em tramitação no Congresso Nacional cuja aprovação poderá contribuir para tornar mais eficaz a prevenção, o combate às fraudes e a reparação mais efetiva de eventuais danos materiais por elas provocados. ▶▶▶

Para informações sobre o

## MERCADO FINANCEIRO

faça a leitura do QR Code com seu celular

