



INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL

QUAL É O CENÁRIO ATUAL DAS EMPRESAS BRASILEIRAS?

▶▶▶ [Leia na página 8](#)

Como driblar o abandono de carrinho? Veja cinco dicas fundamentais

Em um mercado cada vez mais desafiador e competitivo, trazer um cliente para o ecossistema de uma empresa é o principal desafio dos empreendedores.

No entanto, a real garantia de sucesso dos negócios depende do desenvolvimento de uma estratégia eficaz para lidar com os episódios de abandono de carrinho.

Uma pesquisa realizada pela consultoria Forrester Research identificou que o comércio eletrônico pode perder cerca de US\$ 18 bilhões em vendas anuais por conta de casos como esse. Fato é que além de desperdiçar uma venda, esse contexto também impacta de forma negativa em questões como retorno de investimento em marketing, dificuldade em analisar o desempenho das campanhas online e até mesmo na própria reputação da marca.

Para driblar situações assim, especialistas indicam entender os motivos que levaram os consumidores a abandonarem as compras e desenvolver abordagens personalizadas focadas em incentivar a conclusão das vendas.

“Seja por método de pagamento, dúvida sobre o produto, frete ou valor total da compra, a verdade é que não existe uma fórmula mágica para atender a todos os consumidores, mas é importante buscar estratégias diversificadas a fim de trazer de volta alguém que saiu da plataforma ou que teve que interromper a sua jornada de compra”, afirma Thatiany Almeron, gerente de E-commerce da Sestini, referência em malas, bolsas, mochilas e acessórios.

Ainda de acordo com a executiva, ferramentas como e-mail, WhatsApp e SMS são aliados nessa missão se usados com cautela. “A comunicação deve ser personalizada e oportuna, evitando sobrecarregar o cliente, porém garantindo que ele se sinta visto e



ivellirRadkov_CANVA

incentivado a concluir a compra”, explica Thatiany. Pensando em auxiliar empreendedores a lidar melhor com o abandono de carrinho, a gerente separou algumas dicas fundamentais.

Confira:

Simplifique o processo de checkout

– Reduza o número de etapas necessárias para a finalização da compra. Um processo de pagamento rápido e intuitivo diminui as chances de abandono. Uma sugestão é oferecer a opção de checkout como visitante, sem a necessidade de ter que criar uma conta.

Mantenha a transparência – Surpresas no preço final da compra são uma das principais razões para o abandono de carrinho. O ideal é informar com clareza logo no início da jornada todos os custos envolvidos, incluindo taxas de envio e impostos.

Diversifique os pagamentos – É fundamental disponibilizar diferentes métodos de pagamento para o cliente, como cartões de crédito, débito, pix e afins. Essa

diversificação garante que o cliente possa escolher a forma mais conveniente para ele.

Utilize lembretes – Ferramentas como e-mails, SMS ou WhatsApp podem ser utilizadas para lembrar os consumidores sobre os seus carrinhos abandonados. Não deixe de oferecer incentivos. Desconto ou frete grátis auxiliam na conclusão de qualquer compra.

Invista no pós-venda – Estratégias de pós-venda não só ajudam a construir um relacionamento de longo prazo com o consumidor, mas também os incentiva a completar futuras compras, reduzindo a probabilidade de um abandono no futuro.

Mantenha o contato por meio de e-mails personalizados ou mensagens que ofereçam suporte adicional com atualizações sobre o status do pedido e recomendações de produtos relacionados. Outra possibilidade dessa iniciativa é pedir um feedback sobre a experiência a fim de identificar possíveis áreas de melhoria e mostrar que a marca valoriza a opinião do seu cliente. – Fonte e mais informações: (<https://www.sestini.com.br/>).

As tendências que moldarão o futuro do private equity até 2030

O setor de private equity está passando por uma transformação, na qual o foco na gestão de capital humano ganha protagonismo. ▶▶▶

Relatórios financeiros e contábeis: essenciais para conquistar investimentos

Para startups e empresas de tecnologia, atrair investidores exige muito mais do que uma ideia inovadora. É preciso apresentar uma organização financeira sólida e bem estruturada. ▶▶▶

Bitcoin e o caixa das empresas

A recente queda no nível de reservas de Bitcoin nas corretoras de criptomoedas reforça um movimento que tem sido observado nos últimos anos: a crescente adoção da criptomoeda como uma reserva de valor por parte de empresas e investidores institucionais. ▶▶▶

Cinco dicas para receber transferências internacionais com segurança

Profissionais que recebem salários ou pagamentos recorrentes de empresas estrangeiras devem redobrar atenção e criar hábitos seguros. No segundo trimestre de 2024, os ataques cibernéticos no Brasil aumentaram 67% em comparação com o mesmo período do ano passado, segundo pesquisadores da Check Point Software. ▶▶▶

Para informações sobre o

MERCADO FINANCEIRO

faça a leitura do QR Code com seu celular



Negócios em Pauta

Foto: Zoológico de São Paulo



Estrela do filme “Meu amigo pinguim” mora no Zoo São Paulo

Estreou nos cinemas o longa “Meu Amigo Pinguim”, história real de um brasileiro chamado João que mora em Ilha Grande (RJ) e, em 2011, avistou um pinguim coberto de óleo na praia da região. O encontro transformou a vida do pescador. A produção contou com a participação de 12 pinguins-de-magalhães, incluindo a Phoebe, uma das “estrelas” do filme, que reside no Zoológico de São Paulo. Os pinguins chegaram à capital paulista em junho provenientes do Oceanic Aquarium, em Balneário Camboriú (SC). Os quatro já estão adaptados ao novo ambiente construído especialmente para recebê-los. O espaço é um dos mais visitados do parque e é considerado um dos “queridinhos” das crianças. Os pinguins passaram por um treinamento específico para adaptação durante as cenas. ▶▶▶ [Leia a coluna completa na página 3](#)

News@TI

AI/JA Startup



Competição nacional de startups levará estudantes ao Vale do Silício

@As inscrições para o JA Startup, a maior competição universitária de startups do Brasil, já estão abertas e podem ser realizadas até 6 de outubro. O projeto visa mobilizar e reconhecer estudantes de ensino superior com ideias de negócios relacionados a desafios climáticos e ambientais. Os melhores projetos de cada região (Nordeste, Norte, Sul, Centro-Oeste e Sudeste) apresentarão suas ideias no dia 30 de outubro, em São Paulo. A startup vencedora do evento ganhará R\$ 10 mil, mentorias com especialistas da StartSe, passagens aéreas para dois integrantes da equipe, e uma imersão no Vale do Silício, promovida pela StartSe. Podem participar jovens de 18 a 29 anos, preferencialmente matriculados em uma instituição de ensino superior no país. As inscrições podem ser feitas de forma individual ou em grupo pelo site <https://jabrasil.org.br/jastartup>. As ideias destacadas para a apresentação final, em São Paulo, serão conhecidas até 15 de outubro. ▶▶▶ [Leia a coluna completa na página 2](#)

Automóveis

Via Digital Motors

Por Lucia Camargo Nunes



▶▶▶ [Leia na página 4](#)