

OPINIÃO

Frete grátis atrai o consumidor e beneficia o e-commerce quando aplicado com estratégia

Felipe Rodrigues (*)

Vender online é um desafio para boa parte das empresas e empreendedores que resolvem investir em um e-commerce.

Portanto, para operar nesse mercado é necessário usar, como aliadas, a estratégia e a inteligência para alcançar resultados expressivos.

Um estudo feito pela empresa de pesquisa Opinião Box, detectou que 85% dos brasileiros compram online pelo menos uma vez por mês e que 3 em cada 10 pessoas compram pelo menos uma vez por semana pela internet. Um dos aspectos que influenciam a escolha da loja online em que as compras serão realizadas é o frete grátis, apontado por 73% das pessoas como fator decisivo.

Aliás, o valor do frete acaba sendo determinante quando o cliente vai decidir se conclui a compra ou se abandona o carrinho com os produtos pré-selecionados. Tanto que 80% dos consumidores afirmam simular o valor da entrega enquanto as compras estão no carrinho e 55% dos clientes costumam adicionar mais produtos ao pedido quando a loja coloca um limite mínimo de consumo para a conquista do frete grátis. Além disso, 70% das pessoas afirmaram já terem trocado de loja, mais de uma vez, para não ter custos com o frete.

Os dados confirmam que o frete grátis não é apenas conveniência para o consumidor, mas se tornou estratégia fundamental para as empresas que querem atrair e fidelizar clientes. Ao eliminar a barreira do frete, as empresas conseguem atrair a atenção do cliente, estimular a experimentação e conseguem, inclusive, fidelizá-los. Além disso, a iniciativa costuma motivar o aumento do volume de itens adquiridos, tornando mais dinâmica a movimentação de estoque e, consequentemente, o aumento das receitas do e-commerce.

É claro, no entanto, que nem sempre é possível oferecer frete grátis. É essencial avaliar alguns aspectos para que a medida não gere prejuízos. Para isso, é fundamental prestar

atenção ao cálculo do frete, levando em conta os custos operacionais relacionados a ele, assim como a margem de lucro e a média de gastos com esse ponto, levando em consideração a média de quilometragem rodada para realização das entregas.

Para tornar o frete grátis uma realidade vale, por exemplo, aderir à prática apenas para regiões específicas. Outra estratégia é estabelecer um valor mínimo de compra para receber o benefício, o que vai impulsionar o ticket médio das vendas beneficiando também a loja online. Uma alternativa que também pode ser aplicada é a da entrega grátis para alguns produtos, assim há um incentivo para a compra de itens selecionados.

Muitas lojas também optam por oferecer frete grátis na primeira compra. Assim, torna-se possível atrair novos clientes. Seguindo nesse mesmo caminho, há a possibilidade de ofertar entrega grátis no caso das compras recorrentes, ação que vai contemplar aqueles que se mantiverem fiéis à loja.

As alternativas e estratégias são inúmeras e podem ser potencializadas com o uso de ferramentas de automação do marketing, como, por exemplo, as ferramentas que geram gatilhos para compras e que viabilizam a recompra de produtos de uso recorrente. A primeira apresenta conteúdos customizados ao consumidor, tomando por base seus interesses anteriores. A segunda, por sua vez, estima o tempo médio 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.

Construir comunicações especiais nesses casos - e, claro, nos demais também - de forma inteligente, aliando a elas a oferta de entrega grátis, pode ser decisivo para 'fechar' uma nova venda. O mesmo vale no caso daquele carrinho que foi abandonado. Encaminhar um lembrete ao consumidor e oferecer o frete grátis como incentivo pode fazer toda a diferença para um desfecho positivo.

(*) Especialista em e-commerce, fundador e CEO do ENVIU - plataforma multicanal especializada na automação do marketing para e-commerce. (www.enviou.com.br)

Japão: inteligência artificial será usada para suprir falta de pessoal militar

O Ministério da Defesa do Japão investirá em inteligência artificial, automação e melhoria das condições das tropas para enfrentar uma crescente escassez de pessoal em um momento em que há preocupações com o crescente poder militar da China.

Vivaldo José Breternitz (*)

Onúncio vem após os péssimos resultados da campanha anual de recrutamento das Forças de Auto-defesa (SDF), como são chamadas as forças armadas do país. A campanha, encerrada em 31 de março, conseguiu recrutar pouco menos de 10 mil pessoas, a metade da meta; esses números eram necessários para manter as SDF com um efetivo de cerca de 250 mil militares. A situação é agravada pela queda na taxa de natalidade no país.

Temendo que a China ataque a vizinha Taiwan, desencadeando um conflito na área, o primeiro-ministro Fumio Kishida já havia anunciado em 2022 uma duplicação dos gastos com defesa para adquirir mísseis, caças avançados e criar uma força de defesa cibernética.

Para manter a eficiência com menos militares, as SDF usarão mais tecnologia de inteligência artificial, alocando para isso, apenas na vigilância de bases militares, o equivalente a cerca de 700 milhões de reais no próximo ano. Também serão comprados mais drones e três navios para defesa aérea, altamente automatizados, que exigem apenas 90 marinheiros, menos da metade da tripulação dos navios atuais; serão investidos nesses navios valores próximos a 13 bilhões de reais.

Para liberar mais tropas para atividades operacionais, as SDF também terceiriza-



Imprensa_AgruBan_De_Pexels_CANVA

rão diversas atividades.

E, em uma tentativa de aproveitar o pool de pessoas em idade militar, que também são disputadas por empresas capazes de pagar melhores salários, planeja oferecer incentivos financeiros e melhores condições de vida, como alojamentos e comida de mais qualidade.

Também se pensa em atrair mais mulheres, que atualmente representam menos de 10% do pessoal das SDF - tentativas anteriores nesse sentido foram prejudicadas por uma série de casos de assédio sexual.

Para ajudar nesses esforços, as SDF pretendem investir o equivalente a quase 700 milhões de reais para melhorar os alojamentos destinados ao pessoal feminino, bem como contratar conselheiros externos para apoiar as mulheres e fortalecer o treinamento contra assédio.

Começam a surgir os primeiros problemas derivados da queda da taxa de natalidade e envelhecimento da população, que devem ocorrer em boa parte do mundo.

(*) Doutor em Ciências pela Universidade de São Paulo, é professor da FATEC SP, consultor e diretor do Fórum Brasileiro de Internet das Coisas - vjntz@gmail.com.

Cinco dicas práticas para proteger seus dados nas redes sociais

Na internet, todo cuidado é pouco. Até parece redundância repetir a mesma frase todas as vezes, mas, infelizmente, o número de ataques cibernéticos só aumenta com o passar dos anos.

Em 2020, um relatório da Akamai Technologies publicou um registro de mais de 3 bilhões de tentativas de roubos de credenciais, dos quais 1,6 bilhão tiveram origem no país - e o alvo favorito dos cibercriminosos, comumente chamados de hackers, são as credenciais das pessoas. Ainda de acordo com esse relatório, cerca de 80% de todos os sites na web apresenta pelo menos uma falha de segurança.

Dados mais atuais, de 2023, mostram que o roubo de credenciais online aumentaram 84% nos três primeiros meses, de acordo com levantamento feito pela plataforma de e-commerce OLX. Foram 87 mil contas roubadas só entre janeiro e março do ano passado, sendo as mais visadas as que têm mais de cinco anos desde sua data de criação.

Por sua vez, os Relatórios Digitais Globais, realizados anualmente pelo portal DataReportal, indicam que, em 2024, 187,9 milhões de brasileiros têm acesso à internet; destes, 66,3% acessam as redes sociais. Com números tão expressivos, tanto de usuários quanto de ciberataques, é difícil não se preocupar com a segurança online.

Dicas antigas, mas que continuam atuais

Em termos de cibersegurança, infelizmente não existe nenhuma solução milagrosa que evite os ataques às contas pessoais. Em maior ou menor grau, todos os dispositivos, de PCs e laptops a smartphones, tablets e até mesmo smartwatches e outros aparelhos inteligentes,



estão suscetíveis a brechas de segurança.

Desse modo, é importante que as próprias pessoas se atentem aos cuidados que podem ser tomados para redobrar a segurança online, especialmente em relação a como elas utilizam as redes sociais. Confira as principais dicas a seguir.

1. Limite as informações pessoais visíveis. Sabe aquela velha história do "menos é mais"? Ao fazer seu cadastro em redes sociais (ou mesmo atualizar suas informações), não informe número de telefone, endereço residencial completo, números de documentos (RG, CPF, passaporte e outros) e muito menos detalhes de contas bancárias. Pessoas mal-intencionadas estão sempre de olho nessas informações para aplicar golpes.

2. Use senhas fortes e únicas. De uns tempos para cá, muitos sites estão solicitando a criação de senhas longas e que combinem letras maiúsculas, minúsculas, números e caracteres especiais. Por mais que seja cansativo pensar em combinações assim para todo e qualquer cadastro, elas

são mais difíceis de serem decifradas. De preferência, crie senhas únicas para cada conta e evite usar informações pessoais óbvias, como datas de nascimento ou nomes de familiares. Se preferir, use geradores de senhas, como o do [Avast](#) ou do [Norton](#).

3. Ative a autenticação de dois fatores (two-factor authentication, 2FA).

A autenticação de dois fatores exige uma segunda forma de verificação após a inserção da senha padrão, como envio de código por SMS, e-mail ou confirmação por meio de um aplicativo de autenticação. A 2FA dificulta significativamente o acesso não autorizado à sua conta, mesmo que a senha seja comprometida.

4. Mantenha as atualizações em dia.

Se é importante manter o sistema operacional dos seus dispositivos sempre atualizados, o mesmo vale para os aplicativos das redes sociais no smartphone ou tablet. Por menores que sejam, essas atualizações ajudam a corrigir vulnerabilidades de segurança, dificultando a invasão por cibercriminosos.

5. Revise as configurações de privacidade regularmente.

De tempos em tempos, as plataformas de redes sociais mudam ou atualizam suas políticas e configurações de privacidade. Por isso, fique sempre de olho e aproveite esses momentos para revisar quem pode ver suas postagens, informações pessoais, enviar solicitações de amizade ou te seguir nas redes sociais.

(Fonte: Lucas Galvão é especialista em Cibersegurança, Governança Corporativa e Desenvolvimento e Lideranças e CEO da Open Cybersecurity).

News@TI

Claro inaugura 100ª usina em seu programa de geração de energia renovável

Considerado um dos maiores programas de geração distribuída de energia entre as empresas privadas do país, o Energia da Claro, ao longo de seus sete anos, se consolidou como referência na modalidade de autoconsumo remoto. Ao alcançar 100 usinas em operação compensando energia, a iniciativa da Claro atinge a marca de 75% de todo o consumo da empresa atendido por fontes renováveis e, considerando a soma das frentes de geração distribuída (usinas próprias) e mercado livre (compra de energia limpa), o programa forneceu à empresa mais de 1 TWh (Terawatt-hora) somente em 2023 (www.claro.com.br/energia-claro).