

DESTAQUE AO SISTEMA FOTOVOLTAICO

USINAS CENTRALIZADAS DE ENERGIA RENOVÁVEL MOVIMENTAM MAIS DE R\$ 64 BI NO BRASIL

▶▶ Leia na página 8

Pensar no cliente e sair da bolha é fundamental

É preciso que os empreendedores se lembrem da importância de colocar o público que compra seu produto ou serviço sempre em primeiro lugar.

Isso é válido tanto para empreendedores de negócios físicos quanto para infoprodutores, que têm no digital a oportunidade de alcançar mais pessoas e ampliar o faturamento.

No Brasil, o mercado digital tem crescido impulsionado pelo aumento da conectividade, penetração de smartphones e fortalecimento do comércio eletrônico. Em 2022, o mercado de e-commerce movimentou cerca de R\$ 169 bilhões, mantendo crescimento constante nos últimos anos. Além disso, o país conta com mais de 150 milhões de usuários de internet, estando entre os cinco maiores mercados do mundo no online.

Segundo Reinaldo Boesso, especialista financeiro e CEO da TMB, fintech especialista em pagamento através de boleto parcelado, há cada vez mais concorrência no mercado digital hoje, razão por que os infoprodutores precisam estar cada vez mais atentos às necessidades do seu público-alvo.

“Não basta realizar um lançamento. É preciso oferecer algo que realmente agregue valor à vida do cliente e oferecer possibilidades para que ele possa ter acesso ao que você está oferecendo”, afirma.

No caso dos negócios digitais, o executivo explica que cerca de 70% dos clientes já deixaram de comprar produtos por conta das formas de pagamentos engessadas. Ele conta que a grande maioria das pessoas tem uma quantidade limitada de dinheiro para gastar no mês, e isso inclui desde gastos básicos, como mercado, combustível, farmácia, até mesmo o dinheiro que é gasto



com festas, viagens e outras coisas que não são essenciais.

“Cerca de 70% da população brasileira tem dívidas e dificuldades de acesso ao crédito, por isso oferecer alternativas de pagamento, como o boleto parcelado, é fundamental no país”, diz Boesso, ao afirmar que infoprodutores que desejam ser bem-sucedidos precisam sair da bolha e pensar, antes de qualquer coisa, nas necessidades do cliente.

“Qualquer empreendimento que dispute uma fatia da renda das pessoas concorre com o seu produto, por isso, se as suas condições de pagamento não são facilitadas, o cliente vai continuar gastando dinheiro. E ele não irá para o seu bolso”, avalia.

Quando o empreendedor digital realmente deseja oferecer algo de qualidade de forma acessível terá uma série de oportunidades para ampliar o público e dobrar o faturamento. “O boleto parcelado pode

ser a única oportunidade que as pessoas têm para mudar de vida, basta apenas o infoprodutor se precaver antes de oferecê-la, assim não correrá riscos de ficar sem pagamento”, explica.

Confira sugestões de ações para colocar o cliente em primeiro lugar no negócio digital:

1 Entenda as dores do cliente – A criação de um infoproduto deve levar em consideração as demandas de quem será o seu principal consumidor. Para isso, vale realizar pesquisas e conversar de forma direta com o público-alvo. Não basta oferecer mais do mesmo. Para vender bem e fidelizar, é preciso criar soluções que agreguem valor.

2 Personalize – O digital possibilita que a experiência do cliente seja personalizada. É possível usar ferramentas de automação para segmentar o público com base em suas necessidades e interesses, oferecendo materiais e ofertas customizadas.

3 Facilite a jornada e ofereça suporte – É importante deixar a jornada de compra simples desde o primeiro contato do potencial cliente, assim como oferecer suporte rápido de algumas formas diferentes tanto na pré compra quanto no período que vem depois da aquisição do produto ou serviço.

4 Ofereça formas de pagamento alternativas – É importante que o infoprodutor saia do lugar comum e avalie o oferecimento de outras possibilidades para seu público. “Quando você oferece além do cartão de crédito, alternativas como o boleto parcelado, estará ajudando o seu cliente e ainda abrindo as portas para ampliar o faturamento”, finaliza o executivo. - Fonte e mais informações: (https://www.tmbeducacao.com.br/).

Importante alerta sobre golpe da falsa venda

Embora a falsa venda seja uma prática antiga, ela tem encontrado terreno fértil com a intensificação do uso da internet e, principalmente, das redes sociais para a realização de compras. ▶▶

Tokens, NFTs e contratos inteligentes: transformação dos pagamentos no mercado de luxo

Historicamente, os pagamentos cross-border dependiam de bancos intermediários e da rede Swift, apresentando várias limitações. ▶▶

Dicas Para Evitar Ciladas Financeiras: Como Não Cair em Golpes e Promessas Fáceis

Em um cenário econômico desafiador e repleto de incertezas, surgem cada vez mais ofertas tentadoras que prometem transformar a vida financeira das pessoas em questão de semanas — e até mesmo dias. ▶▶

Estratégia: frete grátis atrai o consumidor e beneficia o e-commerce

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. ▶▶

Para informações sobre o

MERCADO FINANCEIRO

faça a leitura do QR Code com seu celular



Negócios em Pauta

Foto: CMPC/Divulgação



Caminhão com tecnologia inédita para transportar 74 toneladas

A CMPC está com uma novidade em sua operação de transporte. Com modelo único no Brasil e desenvolvido para a multinacional, já está em funcionamento o caminhão remontável super bitrem, com capacidade para transportar 74 toneladas. Fruto de uma parceria com a empresa JSL, a novidade consiste em um veículo de 9 eixos com tecnologia para sobrepôr uma carreta sobre outra. O veículo remontável (foto) tem realizado viagens para transporte de madeira entre Guaíba, na sede da empresa, e a região de São Gabriel, há mais de 300 quilômetros de distância da unidade, onde a empresa possui hortos florestais. A expectativa é ampliar a frota de super bitrens e ter 20 a 30 caminhões, operando em diferentes regiões do Rio Grande do Sul, nos próximos 12 meses. ▶▶ Leia a coluna completa na página 3

News@TI

At/Shopping União de Osasco



Evento Xperience, do Shopping União de Osasco, garante muita ciência e diversão

@ O Shopping União de Osasco, um dos destinos de compras mais completos da região oeste de São Paulo, traz uma atração irresistível para o mês das crianças. O evento "Xperience – Ciência e Diversão" ocorre de 03 a 20 de outubro, das 14h às 20h. Os pequenos de 04 a 12 anos poderão entrar no mundo dos experimentos científicos, ficando literalmente de cabelo em pé. Localizado no Piso Voegeli, próximo aos elevadores, o evento é gratuito. A atração terá atividades empolgantes, como a fábrica de raios, sopro que aprisiona, órbitas e planetas, criação de tornados e furacões e muito mais. Cada sessão tem duração de aproximadamente 25 minutos, proporcionando tempo suficiente para que as crianças criem memórias eletrizantes. Afinal, é a ciência que junta a gente! As inscrições são gratuitas e podem ser realizadas presencialmente no local do evento. Para mais informações, acesse o site www.uniaoshopping.com.br ou acompanhe as redes sociais do Shopping União. ▶▶ Leia a coluna completa na página 2

Literatura

Livros em Revista

Por Ralph Peter



▶▶ Leia na página 5