



shylendrahoode_CANVA

MAXIMIZAR OS NEGÓCIOS



FERRAMENTAS DE TI DE BAIXO CUSTO SE TORNAM ALIADAS DA PERFORMANCE EMPRESARIAL

Pequenas e grandes corporações estão atentas ao uso de diferentes tecnologias para maximizar os negócios. As empresas menores, no entanto, muitas vezes se sentem inseguras para investir na estratégia, preocupadas em arriscar o desempenho e o orçamento. Mesmo assim, apostam: uma pesquisa do Slack mostrou que 43% das pequenas empresas procuram novas ferramentas tecnológicas para melhorar a sua produtividade e eficiência.

Com o crescimento do e-commerce e o aumento da competitividade online, esse esforço acaba sendo urgente para empresas se destacarem entre seus pares. Mas, é possível aumentar a performance do negócio com poucos recursos, sem comprometer as finanças da companhia? Para Daniela Torres, sócia e CEO da Simples Inovação, empresa com foco em modelagem de negócios para o e-commerce, sim.

“Investir na presença das marcas em ambientes virtuais nunca foi tão necessário e acessível. No entanto, antes de aderir a qualquer ferramenta, é preciso avaliar a compatibilidade com seu produto, a mão de obra interna para gerenciamento, o orçamento e a mensuração de resultados no curto e médio prazo.

É importante entender as tendências do mercado, mas não é porque determinada estratégia trouxe resultados para o concorrente que necessariamente funcionará para todos”, explica. A especialista traz algumas sugestões de ferramentas acessíveis para empresas otimizarem suas vendas nos ambientes virtuais. Confira:

1 Inteligência artificial – A IA tem ganhado espaço em âmbito global: o mercado deve chegar a US\$ 1,3 trilhão em 2032, de acordo uma projeção da BlackRock. Para o e-commerce, fazer uso dessas ferramentas incorpora novas possibilidades de suporte durante a jornada de compra: elas são capazes de automatizar processos, melhorar a interação com os clientes, analisar dados de



usuários para oferecer promoções mais certeiras, entre outras funções.

“A IA também pode auxiliar na produção de conteúdo para divulgação de produtos. Existem ferramentas de inteligência artificial gratuitas, ou com preços acessíveis, que podem dar suporte nessas tarefas estratégicas, como o ChatGPT e o Gemini”, afirma.

2 WhatsApp Business – Boa comunicação com o cliente é um dos principais incentivadores da fidelização. Com o WhatsApp Business, é possível gerenciar diversas conversas com clientes e ter uma interação personalizada de maneira ágil, o que melhora a experiência de compra do usuário.

A ferramenta também possibilita enviar mensagens automáticas aos clientes, como mensagens de ‘boas-vindas’, oferecer catálogos de produtos, classificar os contatos com o uso de marcadores e até mesmo receber pagamentos direto da plataforma. O aplicativo é gratuito.

3 Serviços de Nuvem – As ferramentas de nuvem auxiliam no armazenamento de dados das empresas, de forma centralizada e colaborativa, o que traz praticidade no dia a dia. Além disso, são ferramentas mais seguras, já que as informações são criptografadas e estão menos suscetíveis a complicações de vazamentos de dados. O fato de estarem salvos online também diminui o risco de perda por dano a equipamentos físicos.

“Costumam ser ferramentas de fácil manuseio, que ajudam no compartilhamento de dados e trazem mobilidade, já que é possível acessá-las de qualquer lugar, o que otimiza a rotina e reduz custos com hardware”, explica. Alguns exemplos são Google Drive, One Drive, Dropbox e iCloud; é possível encontrar suas versões gratuitas, mas o valor aumenta dependendo da quantidade de espaço necessária.

“É importante entender as tendências do mercado, mas não é porque determinada estratégia trouxe resultados para o concorrente que necessariamente funcionará para todos”.

4 Google Analytics – Essa ferramenta analisa a performance de sites e aplicativos, trazendo suporte para as equipes de marketing. Ela apresenta informações sobre comportamento dos usuários na plataforma em questão, além de dados sobre tráfego e desempenho, permitindo que os gestores possam traçar ações estratégicas mais direcionadas.

Com tantos dados em mãos, é possível entender os gargalos e dificuldades, e traçar planos adequados para melhorar as vendas. O Google Analytics é gratuito. Apenas sua versão 360, direcionada para empresas com movimentação massiva de dados, é paga. - Fonte e mais informações: (<https://simplesinovacao.com/>).



Diego_Corvo_CANVA