

"PROGRAMA ACELERA"

SEBRAE E DHL ENSINAM O BÊ-Á-BÁ DA EXPORTAÇÃO PARA MICRO E PEQUENAS EMPRESAS

▶▶ Leia na página 8

CRO Marketing: como essa estratégia eleva o lucro das empresas?

O CRO (Conversion Rate Optimization) é uma forte estratégia no marketing que auxilia as empresas a entenderem os bloqueios que acarretam na queda de suas vendas físicas e digitais.

Porém, até hoje, muitos empresários de pequenos e médios negócios ainda desconhecem sua aplicação e deixam de usufruir de uma ferramenta valiosa para alavancar seus lucros. Diante de um mercado em constante competitividade, contudo, compreender e explorar esse serviço é um diferencial importante para potencializar as operações e assegurar um crescimento sustentável e próspero.

Essa otimização da taxa de conversão, traduzida ao português, é um trabalho poderoso, especialmente, dentro do âmbito de vendas B2C, auxiliando no melhor entendimento do que pode estar impactando a conversão de vendas e, a partir disso, no estabelecimento de ações reversivas que melhorem esse retorno.

Inúmeros empresários não entendem o motivo de seus sites ou lojas receberem uma grande quantidade de visitantes, mas não conseguem vender o equivalente a, no mínimo, 2% deste público – valor comumente tomado como base na maior parte dos negócios – e nessa ideia, o CRO pode se apresentar como uma solução estratégica para o aumento na receita da empresa. E, não faltam exemplos de cases mundiais que já conquistaram enormes resultados com isso.

Um dos mais famosos que se encaixa, perfeitamente, neste tema, envolve um dos mais famosos videogames que grande



parte das gerações X e Z tiveram acesso na infância: o The Sims. Em uma ação focada no terceiro título da franquia, uma mudança feita dentro da página do jogo, dando ênfase no ponto da oferta atrativa, aumentou em 128% o número de inscrições em suas bases de usuários. Mas que mudança eles fizeram? Apenas um ajuste visual que deu um maior destaque no fato do jogo ser gratuito.

Dentro do marketing, outro projeto da HotJar também reforça esses benefícios. A empresa de tecnologia, à época, decidiu implementar um único pop-up simples no qual os visitantes recebiam um material educativo (e-book) em troca do nome e e-mail, sem campos extras ou complicações. Dentro de sua interessante estratégia, o insight foi o seguinte: o pop-up só aparecia para visitantes que abriram pela primeira vez a página e que estavam prestes a sair. O segredo? Evitar qualquer sensação de pressão ou coação a usuários ainda em fase de pesquisa.

Além disso, havia um incentivo além do conteúdo: quem preenchia o for-

mulário recebia não apenas o e-book, mas também um acesso gratuito de 30 dias ao produto premium da Hotjar. Resultados? Média mensal estimada de 70 novos leads apenas com essa ação, além de uma taxa de conversão de 3.05% (utilizando, como referência, a média de mercado para uma boa taxa de conversão de 2%), o que demonstra um grande efeito de aumento decorrido apenas desta inserção planejada.

Esses exemplos demonstram o poder que o processo de CRO possui para a conquista de melhores resultados de vendas, o que torna quase impossível deixar de lado esse tipo de análise que pode ser executada periodicamente para que cada vez mais os leads acabem convertendo e realmente se tornando clientes da empresa. Esse é um procedimento imprescindível para o crescimento contínuo para todas as empresas que desejam se destacar em meio a tamanha competitividade em seu segmento.

(Fonte: Renato Sobrinho é Especialista em Marketing e Vendas da IOBEE - Agência de Marketing Digital e Assessoria).

Como se preparar para uma carreira não-linear

A noção de uma carreira linear, com trajetória previsível do início ao fim, vem perdendo espaço diante das transformações do mercado. A automação, a digitalização e as mudanças nas relações de trabalho estão remodelando as profissões em ritmo acelerado. ▶▶

Quando a sua empresa precisa de um redesign estratégico?

Especialista da BMI aponta sinais que demandam atenção da liderança para realinhar estrutura e estratégia no cenário corporativo contemporâneo. ▶▶

Sete pilares para liderar em um mundo em transformação

O mundo entrou em uma espiral de retalições que afetou cadeias produtivas, inflacionou custos e gerou dúvidas existenciais em líderes de todos os setores. ▶▶

Visto O-1 atrai profissionais brasileiros com destaque internacional para os Estados Unidos

O reconhecimento internacional de profissionais brasileiros tem impulsionado a procura por uma das autorizações de residência temporária mais estratégicas dos Estados Unidos: o visto O-1. Destinado a pessoas com habilidades extraordinárias em suas áreas de atuação, o documento permite que talentos da ciência, educação, artes, esportes ou negócios estabeleçam residência legal no país com base em sua reputação e histórico de conquistas. ▶▶

Para informações sobre o

MERCADO FINANCEIRO

faça a leitura do QR Code com seu celular



Negócios em Pauta

Divulgação/ISC Brasil



ISC Brasil Conference debate papel estratégico da segurança nas empresas

O ISC Brasil Conference vai reunir especialistas, gestores e grandes marcas para debater o presente e o futuro da segurança corporativa entre os dias 2 e 4 de setembro, no Distrito Anhembi, em São Paulo. O Congresso acontece de forma simultânea com a ISC Brasil 2025, principal evento de soluções integradas de segurança da América Latina. A programação já está disponível no site oficial e as inscrições estão abertas com 25% de desconto até o dia 13 de julho, com o acesso a um dia de palestra por R\$ 299 e o acesso aos três dias de evento pelo valor de R\$ 699. Já o credenciamento para visitar a feira é gratuito e também está disponível na página da ISC. Além do congresso, a ISC Brasil conta ainda com uma arena para a apresentação de cases de sucesso e workshops focados em soluções práticas para os gestores de segurança; e a Mostra NPS (New Products & Solutions Awards), um espaço exclusivo que reúne os produtos mais inovadores da feira (<https://www.iscbrasil.com.br/pt-br.html>). ▶▶ Leia a coluna completa na página 3

News@TI

NewsTI_NanoStockk_CANVA



Future & Innovation Health Forum 2025

@Na sua segunda edição o Future & Innovation Health Forum já é um dos principais eventos brasileiros voltados à integração entre ciência, tecnologia, gestão e experiência do paciente no setor da saúde. O evento será dividido em duas etapas: no dia 3 de julho, acontece o "Future Connections", um encontro exclusivo para convidados e patrocinadores no Tecnopuc, com foco em networking e atração de investimentos em inovação. Nos dias 4 e 5 de julho, no Teatro do CEPUC da PUCRS, o FIHF abre suas portas ao público geral e promove uma imersão com mais de 16 eixos temáticos e dezenas de palestrantes. A programação também inclui temas como pesquisa clínica, transformação digital, segurança de dados, modelos baseados em valor e captação de investimentos. A oncologista Alessandra Morelle, uma das idealizadoras do evento, diz que "é uma oportunidade única para médicos, profissionais da saúde e de tecnologia acompanharem de perto o que há de mais avançado na construção do sistema de saúde do futuro" (<https://futureinnovationhealth.com.br/>). ▶▶ Leia a coluna completa na página 2

Literatura

Livros em Revista

Por Ralph Peter



▶▶ Leia na página 4