

O BALCONISTA NA ERA DIGITAL

COMO A TECNOLOGIA PODE INFLUENCIAR SUA PROFISSÃO

A internet revolucionou a vida moderna. Nos comunicamos de uma forma totalmente diferente do passado, nos conhecemos de uma forma diferente, pesquisamos sobre lugares para viajar e, principalmente, nossa forma de comprar mudou completamente. Trabalhar com a venda de produtos, hoje, pode parecer mais fácil, já que todas as informações sobre ele podem ser acessadas num segundo. Basta uma pesquisa rápida no Google e podemos descobrir o que mudou no motor de um carro recém-lançado, que tipo de tecnologia existe por trás de três cilindros que trabalham melhor do que quatro.

No passado, era preciso abrir um catálogo dos fabricantes. Buscar pelo código da peça, encontrar as informações que acabavam limitadas ao espaço da página. Se hoje essa facilidade trouxe mais segurança a respeito do conhecimento sobre os produtos, trouxe também maior necessidade de exploração de outros fatores. Se o consumidor já tem acesso à informação antes mesmo de chegar à loja, é preciso conquistar sua fidelidade por meio outros fatores. O principal deles é a comunicação.

Ao longo desse capítulo, vamos explorar algumas das palavras e termos que escutamos por aí sem saber muito bem para que servem. Vamos descobrir também, de maneira prática, como a tecnologia pode ajudar nas vendas, muito além da facilidade de consultar sobre um produto na Internet. E, claro, vamos trazer algumas dicas de leitura e download para acelerar a sua entrada no universo 4.0.

FIQUE FRIO. MESMO SOB PRESSÃO.
PETRONAS Syntium com tecnologia CoolTech™

▶ Descubra CoolTech™

PETRONAS SYNTIUM
LUBRIFICANTE PARA MOTOR
DESEMPENHO MOTOR

Marketing 4.0

Até meados de 2010, o chamado Marketing 3.0 tinha como proposta a valorização das relações humanas na hora da compra e venda. Já no Marketing 4.0, a principal diferença está na interligação entre os canais de marketing e a intensificação do consumo de conteúdo digital. Podemos elencar três degraus que levaram ao surgimento do Marketing 4.0:

MECANISMO DE PESQUISA

Gracias às ferramentas de pesquisa, o consumidor hoje é capaz de se informar e encontrar seus produtos de maneira mais eficaz. O monopólio da loja como fornecedora e conhecedora acabou.

OPINIÃO DO CONSUMIDOR

As redes sociais deram voz às pessoas e, claro, ao consumidor. Hoje, a influência de um bom atendimento gera resultados que, praticamente, não têm prazo de validade. Um consumidor satisfeito deixará a sua opinião na página da empresa e isso certamente atrairá novos clientes.

PROLIFERAÇÃO DOS SERVIÇOS

A internet também aumentou a oferta de serviços, o que também intensifica a concorrência, claro. Por isso, o Marketing 4.0 não preza mais por falar do produto, mas sim do problema do cliente. O papel do vendedor já não é mais convencer, mas fornecer uma experiência que, futuramente, fará com que a relação seja mais pessoal e, portanto, fidelizada.

E-commerce

O E-commerce significa, literalmente, comércio eletrônico. Ele é uma modalidade de negócio na qual é realizado 100% on-line. Seu funcionamento é como o de um shopping on-line, na qual o consumidor escolhe um produto e o recebe em casa.

Com o comércio digital o dono da loja pode atingir um público que não poderia ser atingido, caso ele ficasse apenas com a loja física. Um exemplo disso são empresas como Magazine Luiza, C&A e Extra, que cresceram ainda mais com os serviços on-line.

Na hora de escolher a sua plataforma, lembre-se de avaliar os seguintes fatores:

- Possibilidade de definir categorias de produtos
- Limites de personalização
- Facilidade de pagamento
- Informarções de análises
- Funcionalidade para criação de promoções e descontos

Entre as plataformas mais conhecidas, estão: WooCommerce, PrestaShop, CubeCart e Magento. Pesquise, avalie os custos e comece a testar o comércio eletrônico em sua loja.

AMIGO BOM DE VENDA

Treinamento para vendedores de autopeças com certificado grátis.

Cadastre-se: amigobomdevenda.com.br

Nuvem

Você já deve ter ouvido dizer que alguma coisa está na nuvem. Se antigamente isso era sinônimo de estar distraído, hoje significa que um arquivo (imagem, documento, vídeo) está armazenado em algum endereço da internet e, por isso, pode ser compartilhado entre várias pessoas.

Além de facilitar o trabalho das equipes que precisam executar tarefas simultâneas, a nuvem poupa espaço e, claro, dinheiro.

Os exemplos mais famosos de ferramentas de armazenamento na nuvem estão: Google Drive, Dropbox e Mega.

Hashtags

A hashtag é uma palavra-chave que é marcada com uma cerquilha (#). Normalmente ela é usada para definir um tema que está sendo tratado no texto ou na página. Ela se popularizou nas redes sociais, principalmente no Twitter e no Instagram.

Elas são uma das melhores alternativas para buscas internas nos sites e redes sociais. Para encontrar algo específico, basta procurar por meio de sua hashtag. Exemplo: #montagemdecarras #trocade pneus

O mesmo pode acontecer com produtos. Caso você esteja animado em criar um e-commerce, pode usar as tags para dividir os seus produtos e facilitar a busca do consumidor.