O BALCONISTA NA ERA DIGITAL

COMO A TECNOLOGIA PODE INFLUENCIAR SUAS VENDAS

UM PROJETO DA SK

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 peças e acessórios automotivos não é fácil, muitas informações sobre os produtos que as acessórias vão negociar. Basta uma pesquisa rápida no Google e podemos descobrir o que muitos no motor de um carro estão tentando, que tipo de tecnologia existe por trás de tels clínicos que trabalham melhor de que quanto.

No passado, era preciso abrir um catálogo dos fabricantes. Buscar pelo código da peça, encontrar as informações que avaliavam tentativas de erro. Hoje a tecnologia trouxe mais segurança e respeito do conhecimento sobre os produtos. Nosso também nutrir necessidade de nutrição de outros fatores. Se o consumidor já tem acesso a informação antes mesmo de chegar a loja, é preciso conquistar sua confiança por meio outros fatores. O principal deles é a comunicação.

Ao longo desse capítulo, vamos explorar algumas dos palavras e termos que encontrara por aí sem saber muito bem para que servem. Temos 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 técnicas e downtool para acelerar a sua entrada no universo 4.0.

Marketing 4.0

Até meados de 2010, o chamado Marketing 3.0 viria como proposta a valorização das relações humanas na hora do compra e venda. Já no Marketing 4.0, a principal diferença está na integração entre os canais de marketing e a interrupção do consumo de conteúdo digital. Podemos elencar três ângulos que tocarem as segmento de Marketing 4.0:

MECANISMO DE PESQUISA

Graças às ferramentas de pesquisa, o consumidor hoje é capaz de encontrar exatamente aquilo procurado 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 preço 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, e que também intensificou a concorrência. Caso. Por isso, o Marketing 4.0 não pensa mais por fazer do produto, mas sim da 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, no qual o consumidor escolhe um produto e o recebe em casa.

Com a constante digital e 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 conseguem ainda mais com os serviços on-line.

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

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

WOOCOMMERCE · PrestaShop · cubecart · Magento

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

Big Data

Big Data é o nome dado para a nossa capacidade de coletar e armazenar uma quantidade gigantesca de informações. Todos os dias, é por isso que se torna um enorme chave de evidência e de vendas.

O Big Data é um estudo do comércio online. Por meio da análise desse mesmo de dados, é possível compreender melhor quais são os interesses de cada consumidor e, com isso, criar campanhas e promoções específicas.

Nuvem

Você já deve ter ouvido alguém dizer que alguma coisa está na nuvem. Se refrigerante isso era evidente de nome dirindo. Hoje significa que um espaço (imagem, documento, vídeo) está armazenado em algum endereço da internet e, por isso, pode ser compartilhado entre vários pessoas.

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

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

Google Drive · Dropbox · 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: #emmanagementos #inscuitaymeus.

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

QR-Code

O QR-Code é basicamente um código de barras. A diferença consiste no que ele armazena alguns de suas letras. Um QR Code serve como um link para a página da internet de produtos e conteúdos.

Os links gerados pelo QR-Code podem ser lidos por aplicativos. Essas aplicativos, gratuitos e fáceis de encontrar nas lojas dos celulares, redirecionam o consumidor para o conteúdo que foi criado dentro do código.

Para baixar um aplicativo de leitura, basta pesquisar por "QR Code" na loja de aplicativos do seu celular.

Internet das coisas

Em alguns anos, você e sua família não serão os únicos conectados à internet na sua casa. Isso provavelmente vai acontecer com o seu chuveiro, lógico. Sua cama. A internet das coisas, que abrange a organização de muitas coisas ao redor do mundo, chegará à indústria, trazendo hiperconectividade entre todos os elementos responsáveis pela produção. Ou seja, as máquinas vão conversar entre si. Dessa forma, estabrimo poderá ser gerados em tempo real e armazenados na nuvem.

Chatbots

Já são a realidade conversar com robôs. Principalmente quando o assunto falando sobre o atendimento ao consumidor. Os chatbots são um tipo de robô que podem colocar a conversa com um humano.

Normalmente eles podem ser usados para responder perguntas básicas e exclamar dúvidas sobre um determinado produto ou serviço.

Existem diversos exemplos de chatbots, desde os mais simples como respostas automáticas no Facebook, até os mais complexos como o Google Assistente ou a Siri.

Realidade aumentada

A realidade aumentada é a junção do mundo físico com o mundo virtual. Ela precisa diversos usuários, desde a criação de holagramas que mostre a figura em 3D de um veículo, até um jogo on-line, como o Pokémon Go.

Um dos sistemas mais comuns de realidade aumentada é o HUD. Ele consiste em um display, que é projetado um holograma.

Claro que esse sistema já pode ser encontrado nos carros. Eles oferecem informações como velocidade e dados de motor que já estão disponíveis em modelos como o Toyota Prius e Peugeot 3008.

A DEMOCRATIZAÇÃO DO CONHECIMENTO

Outra grande mudança que a internet trouxe foi o acesso ao conhecimento. Com uma pesquisa rápida, temos acesso a documentos, imagens, vídeos, documentários. Fotos mais do que nunca, a internet é uma fonte quase inesgotável de informação. Pensando nisso, diversas plataformas vem surgindo ao longo dos anos para ajudar a dar forma nessa dispersão de informações. Abaixo, vamos recomendar algumas dessas plataformas com cursos oferecidos por pessoas comuns e até por universidades.

Coursera

Plataforma que oferece cursos dos principais professores das melhores universidades do mundo. Oferece certificados em diversas áreas. Os preços variam entre 29 e 99 dólares. A maioria dos cursos possuem legenda em português.

coursera · 30 millones de usuarios

Eduk

Diferente de Coursera, aqui os cursos são oferecidos por pessoas. Com valores variados, os materiais envolvem desde ensinamento até técnicas. de vendas e construção de sites. Vale a pena pesquisar.

eduK

Udemy

A Udemy possui mais de 30 milhões de alunos e tem uma plataforma parecida com a EDuk. Aqui, professores e pessoas comuns compartilham seus conhecimentos. São mais de 10 mil cursos, com uma grande oferta na área de negócios e idiomas.

Udemy

EdX

O EdX foi fundado pela Universidade de Harvard e pelo MIT. Hoje, conta com mais de 20 milhões de alunos ao redor do mundo. Os cursos podem ser encontrados por área ou universidade. A maioria é gratuita, mas valores podem ser pagos para a geração de certificados. Alguns deles possuem legenda em português.

edX

UM PROJETO DA SK

CONFIRA OS APOIOS DE: BOSCH · Cofap · GATES · FERRAZ SHAWMUT · TECNOFIL PNEUS · SKF · ANFAVEA · ELRING · ZF · MAHLE · MONROE · PHILIPS · Tramontina · Mercedes-Benz · Volkswagen · TITAN