O BALCONISTA NA ERA DIGITAL

COMO A TECNOLOGIA PODE INFLUENCIAR SUA PROFISSÃO

b.

UM PROJETO DE:
SK AUTOMOTIVE

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 a 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
COMBATE O CALOR EXCESSIVO DO 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

Graças 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.

MAIS DE 250 NOVOS FILTROS
Tecfil
Originalmente líder.

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 dá 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
- Informações de análises
- Funcionalidade para criação de promoções e descontos

WOOCOMMERCE PrestaShop cubecart Magento

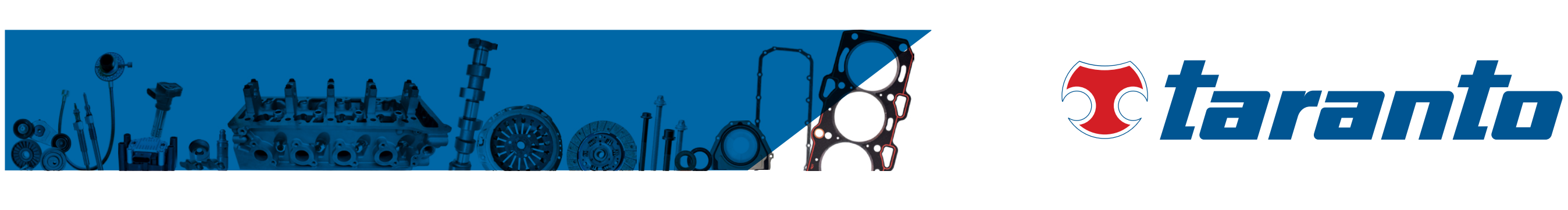
Entre as plataformas mais conhecidas, estão: WooCommerce, PrestaShop, CubeCart e Magento. Pesquise, avalie os custos e comece a testar o comércio eletrônico em sua loja.

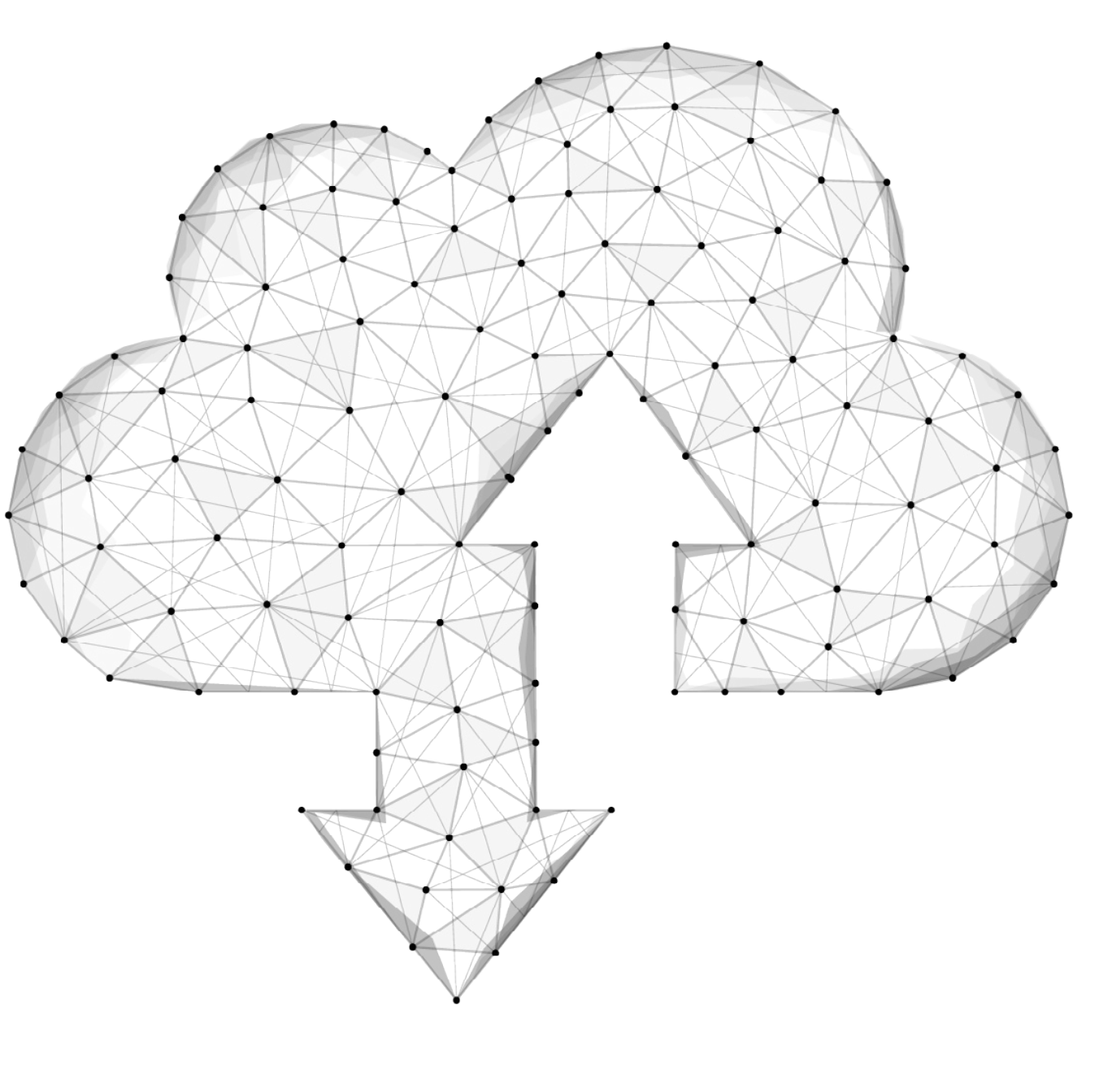
AMIGO BOM DE VENDA
Treinamento para vendedores de autopeças com certificado grátis.
Cadastre-se: amigobomdevenda.com.br
ZF AFTERMARKET
LEMFÖRDER SACHS TRW
AMIGO BOM DE VENDA

Big Data

Big Data é o nome dado para a nossa capacidade de coletar e armazenar uma quantidade gigantesca de informações todos os dias. E é por isso que se torna um elemento-chave da indústria e do varejo.

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


taranto



Nuvem

Você já deve ter ouvido alguém 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.

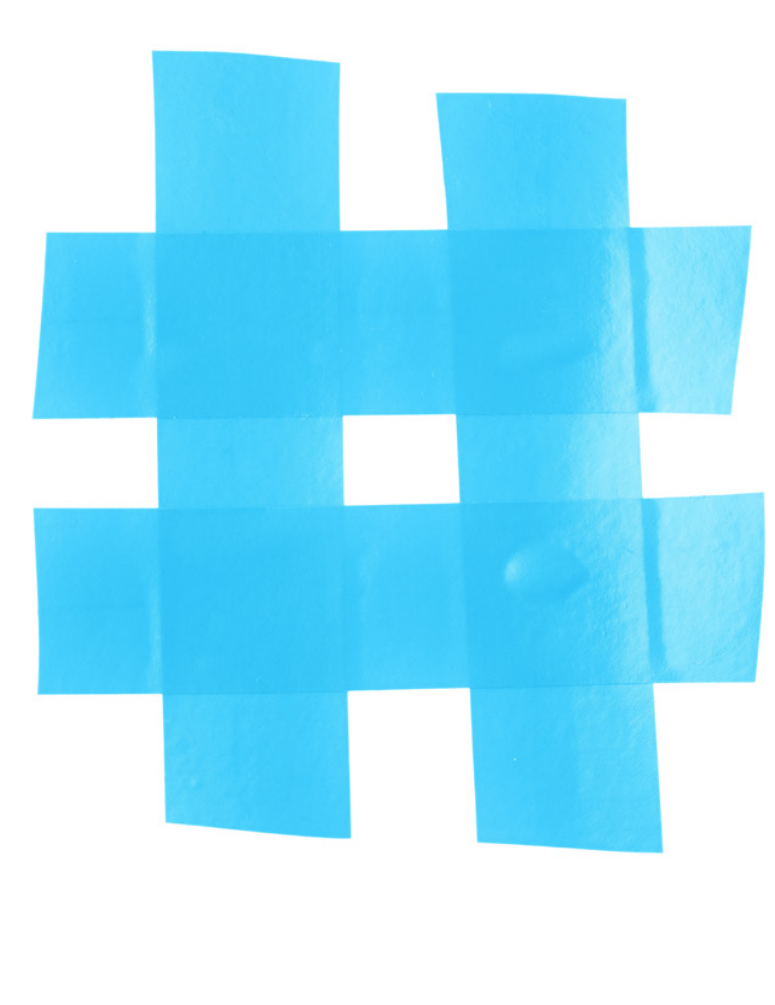
Além de facilitar o trabalho das equipes que precisam executar tarefas simultâneas, a nuvem poupa espaço e, claro, dinheiro.

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

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: #montagemdecarros #trocadepneus

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.

cofap
O melhor amigo do carro e do dono do carro!
AMORTECEDOR
cofap Turbogas

QR-Code

O QR-Code é basicamente um código de barras. A diferença consiste no que acontece depois de sua leitura. Um QR-Code serve como um link para páginas externas de produtos e conteúdos.

Os links gerados pelo QR-Code podem ser lidos por aplicativos. Esses 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, fogão. Sua cama. A internet das coisas, que otimiza a organização de muitas casas 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, relatórios podem ser gerados em tempo real e armazenados na nuvem.

Chatbots

Já não é novidade conversar com robôs. Principalmente quando estamos falando sobre o atendimento ao consumidor. Os chatbots são um tipo de robôs que podem simular a conversa com um humano.

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

Existem diversos exemplos de chatbots, desde os mais simples como respostas automáticas do Facebook, até os mais complexos como o Google Assistente ou a Siri.

Realidade aumentada

30
50
50 km/h
3.4 km

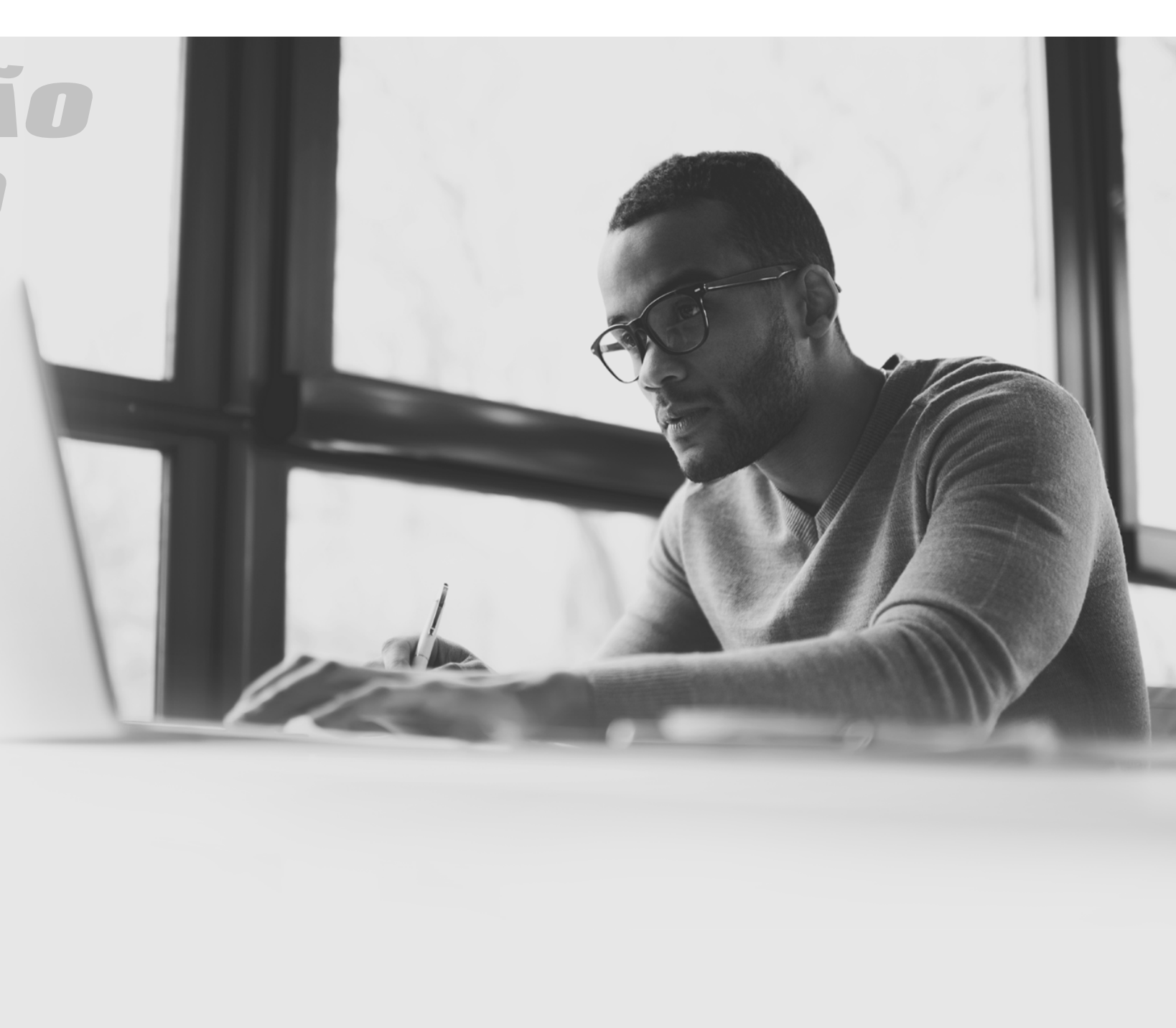
A realidade aumentada é a junção do mundo físico com o mundo virtual. Ela possui diversos usos, desde a criação de hologramas que mostre a figura em 3D de um veículo, até um jogo on-line, como o Pokémon Go.

Um dos sistemas mais comuns de realidade aumentada é o HUD. Ele consiste em um display, no qual é projetado um holograma.

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

A alta performance das pistas agora nas ruas
Produtos para roda traseira SKF
A SKF desenvolveu soluções completas para reposição de peças para motocicletas, nossos kits de rolamentos de rodas são práticos, econômicos e garantem a segurança do motociclista no momento da troca.
SKF

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. Ficou mais fácil de aprender, mas também exige maior organização. Exige método. 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

Eduk

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

eduK

Udemy

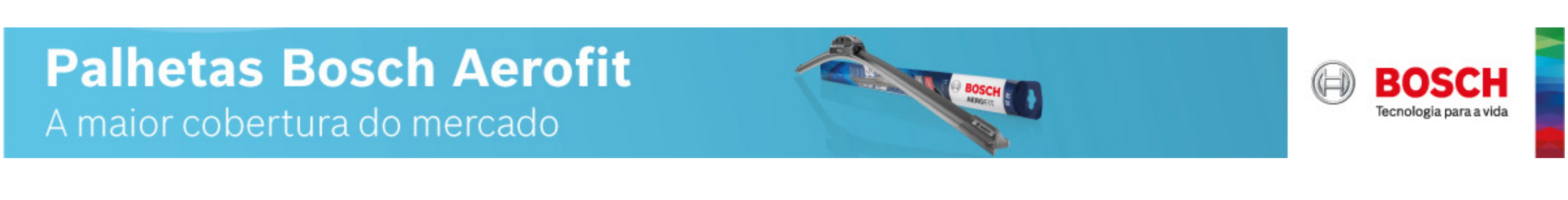
A Udemy possui mais de 30 milhões de alunos e tem uma plataforma parecida com o Eduk. Aqui, professores e pessoas comuns compartilham seus conhecimentos. São mais de 10 mil cursos, com uma grande oferta na área de negócios e idiomas.

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 legendas em português.

edX


Palhetas Bosch Aerofit
A maior cobertura do mercado
BOSCH
Tecnologia para a vida

UM PROJETO DE:
SK AUTOMOTIVE

COM APOIO DE:
BOSCH MAGNETI MARELLI cofap DAYCO FREMAX FREUDENBERG-NOK CORTECO GENERAL TIRE LOCTITE SL
SKF INA FAG SCHAEFFLER PETRONAS PHILIPS taranto Tecfil Valeo ZF TRW