

COMO UTILIZAR O QR CODE NO MEU NEGÓCIO?



O QR Code é um código em 2D que, depois de ser escaneado pelo celular, é convertido em um texto, link ou imagem. A leitura desse código é feita pela própria câmera do aparelho, que conduz o usuário diretamente ao site, rede social ou outra plataforma à qual ele esteja vinculado. Naquele pequeno quadradinho, que mais parece um enigma, é possível armazenar uma quantidade considerável de informações:



7.089
caracteres numéricos

4.296
caracteres alfanuméricos

Veja, a seguir, algumas dicas para usar essa ferramenta no seu negócio e potencializar a relação com o cliente.

DISSEMINA SUA MARCA EM TODOS OS LUGARES

Uma grande vantagem do QR Code é a de que ele pode ser inserido em quase qualquer lugar: no seu site, em um e-mail marketing, revistas e até nas etiquetas dos seus produtos. Por isso, o empreendedor pode utilizar o recurso como forma de ampliar a sua presença online e offline.

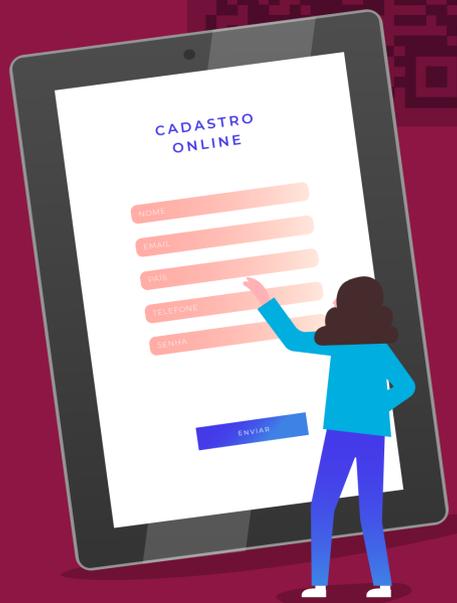
Mas, nesse caso, o conteúdo deve ser adequado ao suporte no qual o código foi inserido. Por exemplo: se estiver na etiqueta da peça, ele vai ser lido por alguém que já é cliente e você pode vinculá-lo a um programa de fidelidade.

Se for colocado em um e-mail marketing de prospecção, o alvo são pessoas que ainda não se tornaram clientes, portanto, o QR Code precisa ser focado nessa conversão. Essa estratégia é um diferencial para garantir um bom retorno.



CAPTAÇÃO DE LEADS

Outra dica é vincular um CTA, ou Call to Action, chamada para uma ação, ao código, induzindo a pessoa a preencher um cadastro para captar seus dados e acrescentar ao mailing. No entanto, o cliente, existente ou em potencial, só vai fornecer suas informações se receber algum tipo de compensação em troca. Pode ser um desconto na próxima compra ou um brinde, por exemplo.



CONDUÇÃO PARA O SITE, REDE SOCIAL OU LOJA VIRTUAL

O QR Code é uma ótima forma de conduzir os clientes para o site da marca ou outras plataformas. Não importa onde tenha sido inserido e nem as informações vinculadas a ele, sempre adicione um link e incentive os receptores a clicarem nele. Você pode criar uma chamada interessante e convidar o cliente para acessar as informações completas no link, que será direcionado para o site, redes sociais ou loja virtual.

Além de ajudar a aumentar as conversões, é mais fácil analisar o comportamento dos usuários quando eles estão navegando pelo site, graças às métricas e indicadores. E isso é essencial para planejar as próximas ações.

