

# 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 A 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.

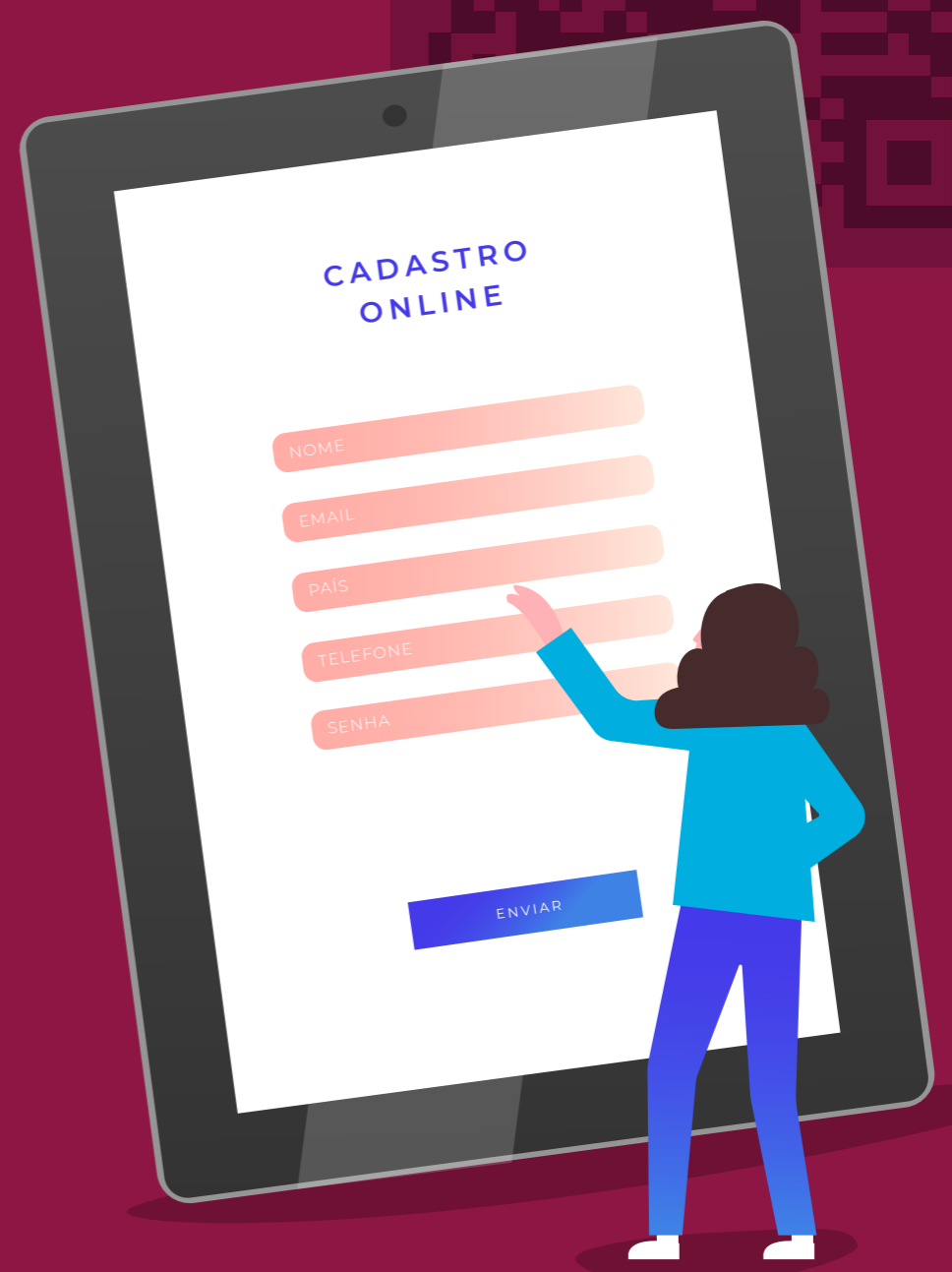
Mas, nesse caso, o conteúdo deve ser adequado ao suporte no qual o código foi inserido. Por exemplo: se estiver na etiqueta da peça, ele vai ser lido por alguém que já é cliente e você pode vinculá-lo a um programa de fidelidade.

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.

