

TECNOLOGIA A FAVOR DAS EMPRESAS: INTEGRANDO SOLUÇÕES PARA UM NOVO MUNDO

Em um contexto de pandemia, tecnologias digitais são ativos essenciais para todo empreendimento. Desta forma, integrar soluções ajuda a manter empresa eficiente e dinâmica em um mercado cada vez mais acirrado. Estes dispositivos e softwares auxiliam na administração, na operação, no faturamento e nas vendas.

Em geral, as vantagens de se integrar soluções tecnológicas à rotina empresarial são:

- Menor uso de papel e arquivos físicos na gestão do negócio;
- Centralização de processos;
- Redução ruídos de comunicação e padronização de fluxos de trabalho;
- Facilitação à fiscalização das atividades de cada funcionário;
- Geração automática de estatísticas e relatórios;
- Redução geral dos custos do empreendimento por meio de softwares ERP e CRM.

O delivery como solução de grande eficiência no contexto da pandemia

Serviços de delivery passavam por expansão através dos apps antes mesmo da pandemia. Com a Covid-19, a demanda por serviços de entrega aumentou exponencialmente.

Entretanto, o delivery exige planejamento e logística integrada, ou seja, é preciso projetar custos, retornos e os detalhes da operação do sistema de entrega. Pesquise entre os diferentes aplicativos em busca do mais lucrativo.



Aplicativos próprios aproximam clientes e empresas para negociar

Apps próprios podem complementar uma estratégia composta por e-commerce e redes sociais. Dentre os potenciais destes aplicativos, eles:

- Ajudam na fidelização de clientes, facilitando processo de compra;
- Aumentam a visibilidade dos seus anúncios com notificações push;
- Servem como plataforma direta de comunicação e divulgação;
- São desenvolvidos rapidamente;
- Possuem baixo investimento com bom retorno.



Marketplace amplia oportunidades de venda para todo o país

O marketplace também se consolida diante da pandemia. Neste modelo os pequenos empreendimentos podem anunciar produtos em grandes redes de varejo, mediante comissão que gira entre 15% e 20% do valor de venda.

O modelo aumenta a exposição dos produtos e gera oportunidades que pagam o preço do marketplace. Entretanto, é sempre importante planejar a viabilidade desta ação, certificando-se da rentabilidade em se vender com o desconto da comissão.



Redes sociais como a porta da sua empresa para a internet

- Use Facebook, Instagram e Twitter para aproximar seus clientes da marca;
- Estratégias têm baixo custo e podem gerar grande alcance;
- Se julgar conveniente, patrocine posts para obter mais engajamento;
- Redirecione clientes para áreas de e-commerce da sua empresa.



Não é novidade que as redes sociais podem ser boas aliadas do seu negócio. Mas, agora, utilizá-las em parceria com outras estratégias se tornou ainda mais relevante para manter o sucesso do seu empreendimento.