

MONTEI MEU NEGÓCIO DIGITAL NA CRISE, E AGORA?

A pandemia do coronavírus chocou o comércio. As empresas viram sua forma de negócio ser levado a cheque, principalmente aquelas que não possuem qualquer contato com mundo empresarial digital.

Na tentativa de se adaptar a crise e ao isolamento total, muitas empresas, principalmente os pequenos e médios empresários saíram para montar o seu delivery ou e-commerce da noite para o dia.

Claro, que estão certos! Claro, que para a sobrevivência do seu comércio foi necessário. Então, vendo esse corre-corre e desespero dos empreendedores para adaptar seu negócio, vou passar algumas dicas fundamentais dos cuidados que devem ter no seu comércio digital para não ter problemas futuros.

Olha só! A Associação Brasileira de Comércio Eletrônico informa que, desde o fim de semana do isolamento do coronavírus, lojas virtuais registraram alta de mais de 180% em transações, conforme dados publicados pela EXAME em 20/03/2020.

Acredite, o mercado digital é o presente e o futuro. E quando falo de vendas online não é apenas está conectado a um aplicativo de entrega, é muito mais. A estratégia de app de entrega te torna refém e não independente no comércio virtual.

Agora chega de dados e vamos as principais dicas. Não importa como está fazendo suas vendas, seja por app, site, telefone ou whatsapp, tente seguir as seguintes instruções:

- 1** Informe junto com produto vendido os dados empresariais como nome da empresa, número de inscrição no Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas ou Físicas, endereço físico e eletrônico.
- 2** Envie a sua política de troca e devolução do produto.
- 3** Envie sempre a nota fiscal ou recibo da transação ocorrida com informação e valores, seja produto ou serviço.
- 4** Informe um contato de como o seu cliente poderá ter atendimento e comunicação na pós-venda.
- 5** Tenha muito cuidado com os dados pessoais fornecidos pelos seus clientes.

- 6** Mantenha controle e registro das suas vendas digitais, o que foi vendido, para quem, forma de pagamento e forma de entrega.
- 7** Que tal implantar um programa de fidelidade e recompensa. Não esqueça de enviar as regras de forma clara.

E como sugestão final, faça um mimo para seu cliente, faça algo especial, pode ser um brinde, uma cortesia ou até mesmo uma frase de apoio. Só faça de coração.

E assim que terminar a crise, que tal parar e organizar essa tentativa digital da forma correta com grande estratégia e segurança jurídica para captar novos públicos?

Pense nisso! A crise nos mostrou que quem estava fora no mundo digital está fora do mercado. Faz necessário refletir o presente e suas estratégias para o futuro na inovação e na tecnologia.

Estamos juntos e vamos vencer! Por enquanto, reflita e se cuide!

Escrito by Fabíola Grimaldi