

Trabalho desenvolvido pelo 4º Período de Administração  
da Faculdade Santa Rita - FASAR & HUB de Inovação  
Digital de Congonhas

# EBOOK - ESTRATÉGIAS PARA O COMÉRCIO DE CONGONHAS

**A SOLUÇÃO** que  
vai impulsionar os  
resultados do seu  
comércio



**FASAR**  
FACULDADE SANTA RITA

# Índice

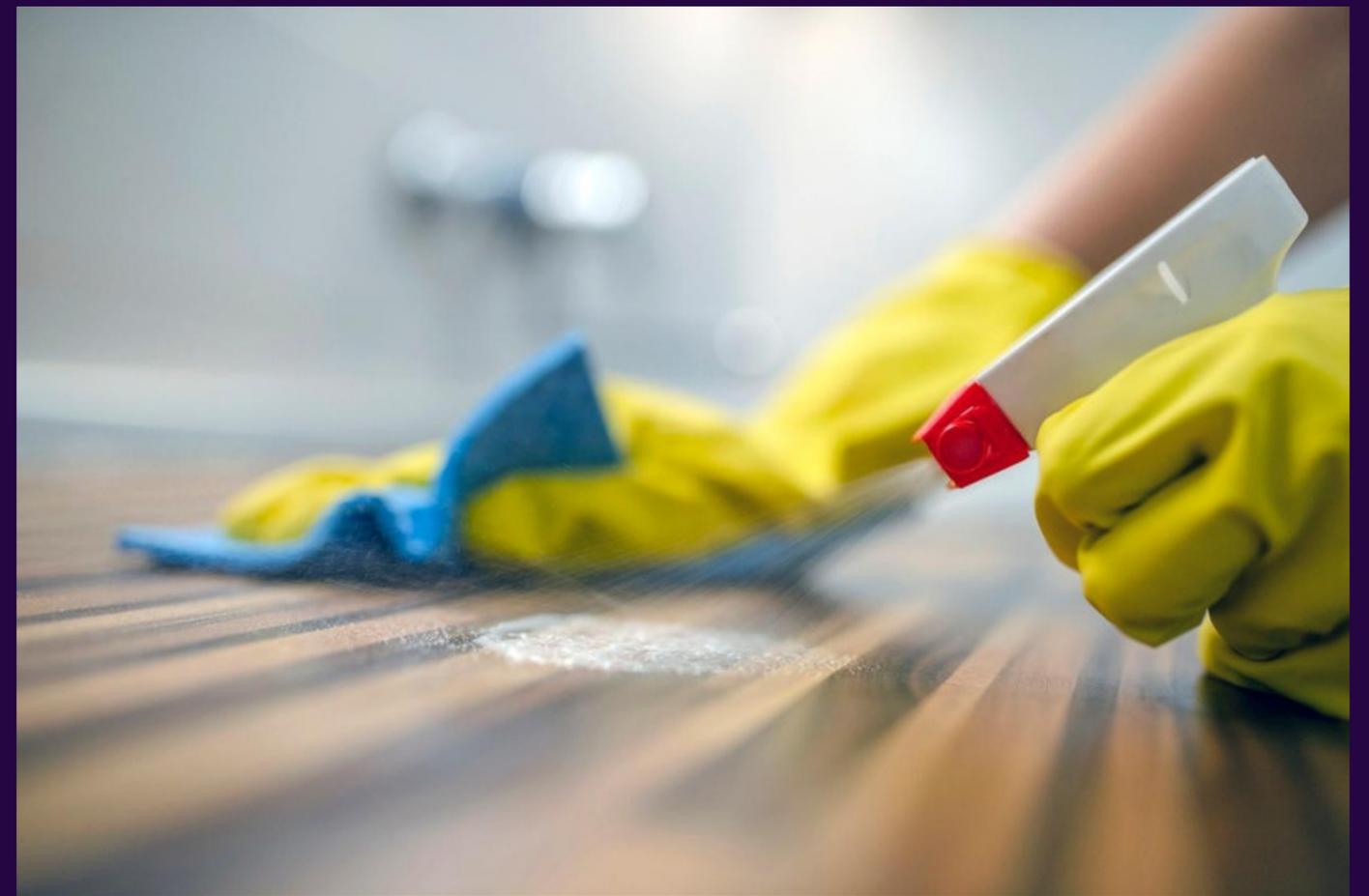
- **Introdução**
- **Marketing**
- **Mídias Sociais**
- **Identifique sua Persona**
- **Fluxo de Caixa**
- **Conclusão**

Já parou para pensar que o marketing digital pode ser a solução do momento para seu negócio diante do aumento das vendas virtuais nesse momento de pandemia?

De acordo com uma pesquisa da Ebit/Nielsen, feita em parceria com a Elo, o faturamento com as vendas online subiu 47% no primeiro semestre, totalizando 38,8 bilhões de reais. Ao todo, foram feitos 90,8 milhões de pedidos entre janeiro e junho de 2020.. A partir disso criamos estratégias utilizando o marketing digital para apoiar sua empresa.

# O COMÉRCIO PÓS PANDEMIA

**Dentro dos pontos de venda devem predominar projetos com muito vidro, cores claras, em lojas mais abertas e arejadas.**



**O uso contínuo de máscara e o não compartilhamento de objetos de uso pessoal continua sendo obrigatórios.**

**O consumidor não vai querer encarar filas, se preocupando em manter a devida distância. Os estabelecimentos terão que se informatizar, o caixa vai acabar e o checkout e o pagamento por celular vão entrar com tudo.**



"Excelência no ATENDIMENTO é se relacionar com o cliente da melhor forma, ajudando-o a alcançar seu objetivo de forma rápida, atendendo suas expectativas e gerando o sentimento de satisfação."



# O PRINCIPAL OBJETIVO É VENDER E MANTER O CLIENTE

*"Um bom atendimento não só garante a satisfação do cliente,  
como também a sua fidelidade".*

INVISTA NUMA EQUIPE BEM TREINADA

TRATE TODOS DA MESMA FORMA

SEJA SEMPRE EDUCADO

TENHA EMPATIA

# Mídias Sociais

Mídia Digital é toda comunicação feita através da Internet. Portanto, banners em sites, anúncios pagos feito através do *Facebook*, comerciais que antecedem vídeos no *Youtube*, *Links Patrocinados* e Anúncios feitos no Instagram, são alguns dos exemplos de Mídia Digital.



# Por que vender pela internet?



- R\$ 3 trilhões é o faturamento do e-commerce no mundo, de acordo com pesquisa realizada pela Statista;
- Em 2018, 675 mil lojas virtuais estavam ativas no Brasil, de acordo com dados encomendados pela *PayPal* Brasil e captados pela *BigData Corp*.

# COMO VENDER PELA INTERNET



- 1. DEFINA O SEU PRODUTO**
- 2. FAÇA UM PLANEJAMENTO DE NEGÓCIO**
- 3. TENHA UMA EQUIPE ESPECIALIZADA**
- 4. DEFINA SEU PÚBLICO-ALVO E PERSONA**
- 5. ESCOLHA A PLATAFORMA DE VENDAS**
- 6. DEFINA AS FORMAS DE PAGAMENTO**
- 7. DEFINA AS POLÍTICAS DE TROCA E DEVOLUÇÃO**
- 8. DEFINA A LOGÍSTICA**

# Comece a impulsionar suas vendas!

Depois de descobrir como vender na internet e reconhecer os melhores tipos de exemplo de promoção de vendas bem elaboradas, é o momento de praticar todas as dicas passadas.

Tente reconhecer que é fundamental ter o produto bem estruturado e para quem ele será oferecido.



As mídias sociais têm presença obrigatória em qualquer estratégia de marketing digital de respeito. As mídias sociais estão transformando a comunidade global em realidade.

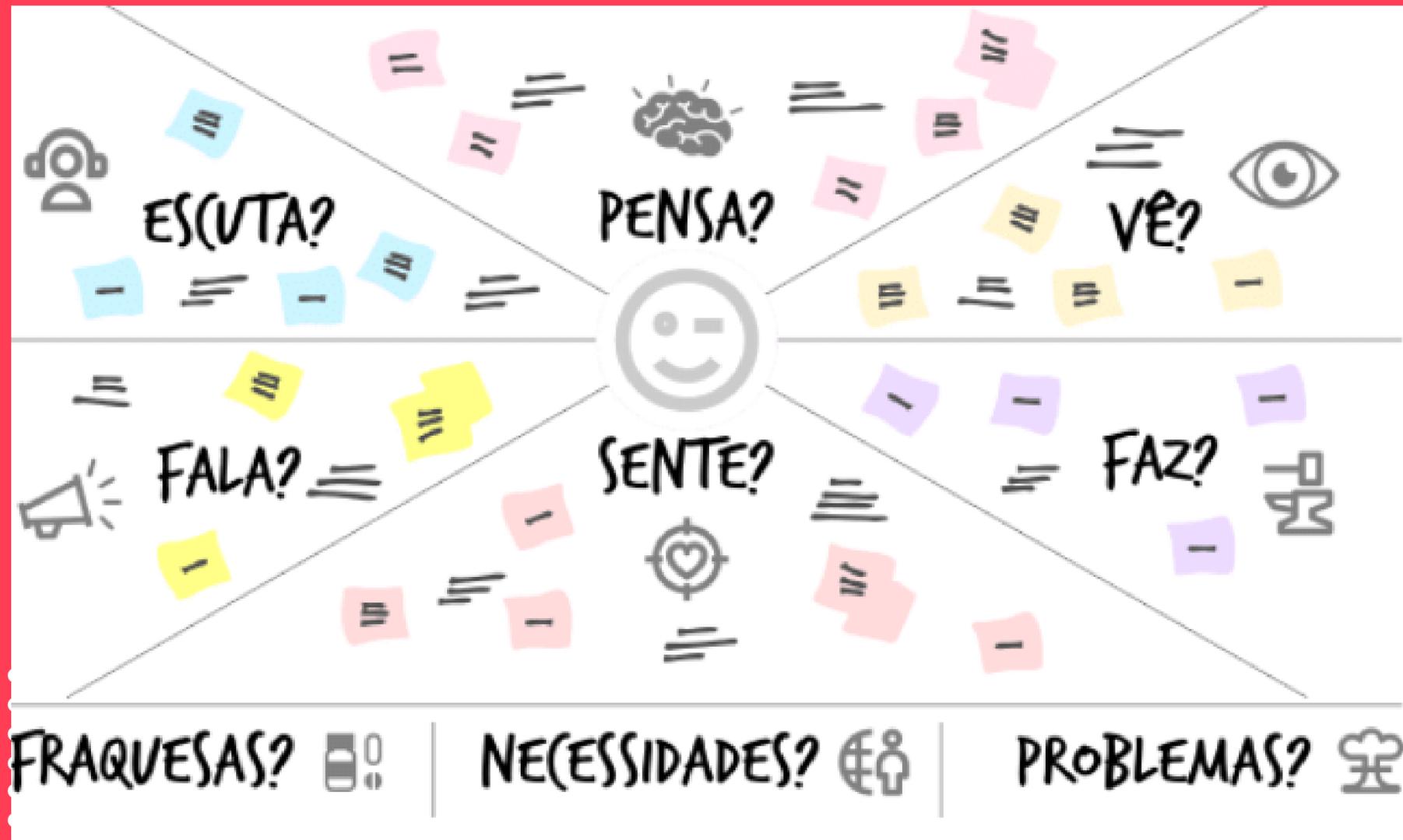
# Persona: Nada mais é que a representação fictícia do cliente ideal de um negócio



**Características de como definir sua persona:**

- **Idade**
- **Cargo**
- **Hábitos**
- **Frustrações**
- **Quais tecnologias usa**
- **Critérios de decisão na hora da Compra**

# Mapa da Empatia



O mapa da empatia pode ser usado para entender melhor seus clientes, promover experiências positivas e até melhorar seu produto e serviço.

# FLUXO DE CAIXA

**Em Finanças, o fluxo de caixa refere-se ao fluxo do dinheiro no caixa da empresa, ou seja, ao montante de caixa recolhido e gasto por uma empresa durante um período de tempo definido.**

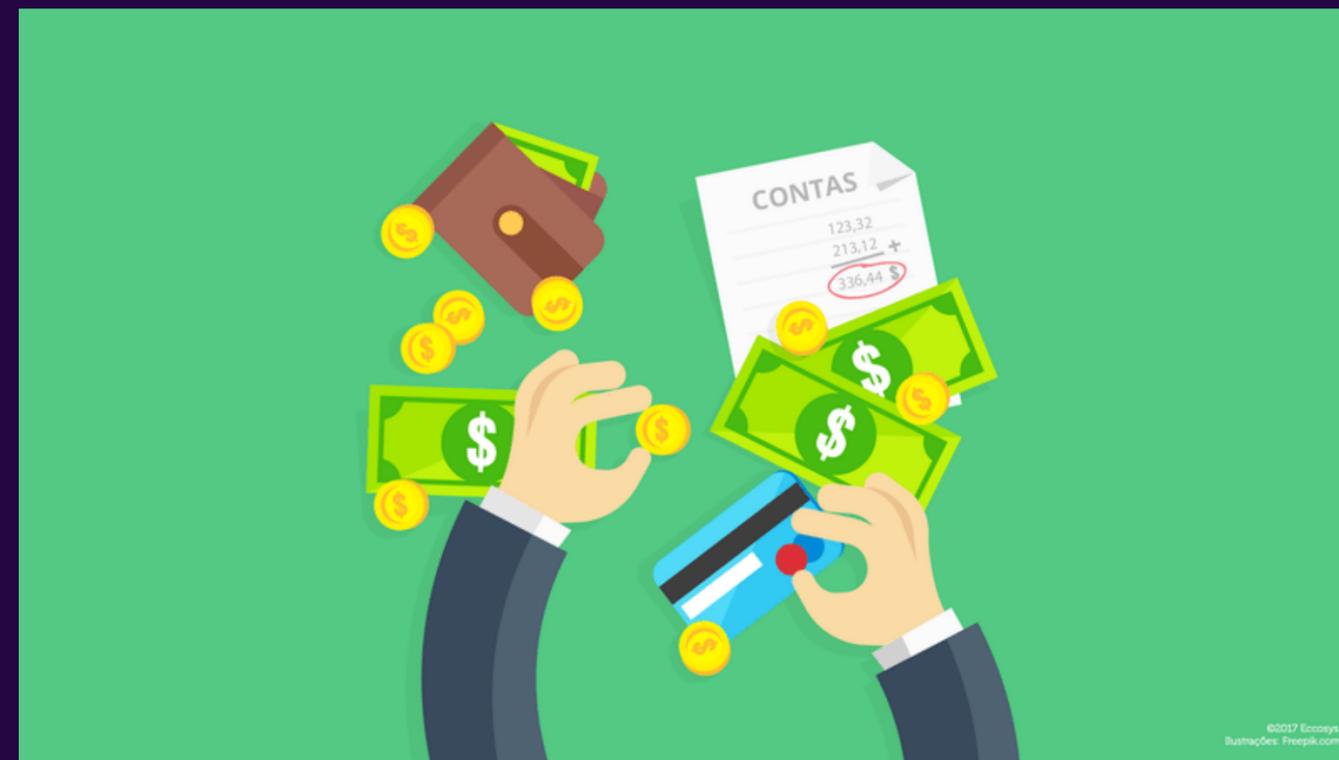


# 7 Dicas para um Fluxo de Caixa Eficiente

- 1. Tenha controle de toda informação financeira:  
É sobre a necessidade de registrar todas as  
entradas e saídas da empresa e toda a  
movimentação, seja em uma planilha ou em um  
software de gestão de fluxo de caixa.**



**2. Tenha disciplina no lançamento de dados: é preciso disciplina e constância para registrar todas as entradas e saídas de valores, até mesmo um material de limpeza ou uma caneta para o escritório.**



**3. Arquive corretamente todos os documentos: Todo comprovante e nota fiscal precisa ter um local específico para ser armazenado, de maneira organizada e que permita fácil consulta quando necessário.**

#### 4. Digitalize as informações:

Para evitarmos acúmulo de papéis, um solução é digitalizar todas as informações financeiras da empresa, o que também facilita no rastreamento dos mesmos.



#### 5. Separe suas finanças pessoais:

Jamais misture contas pessoais com as da empresa, seja tirando do próprio bolso para pagar uma conta empresarial e vice versa.

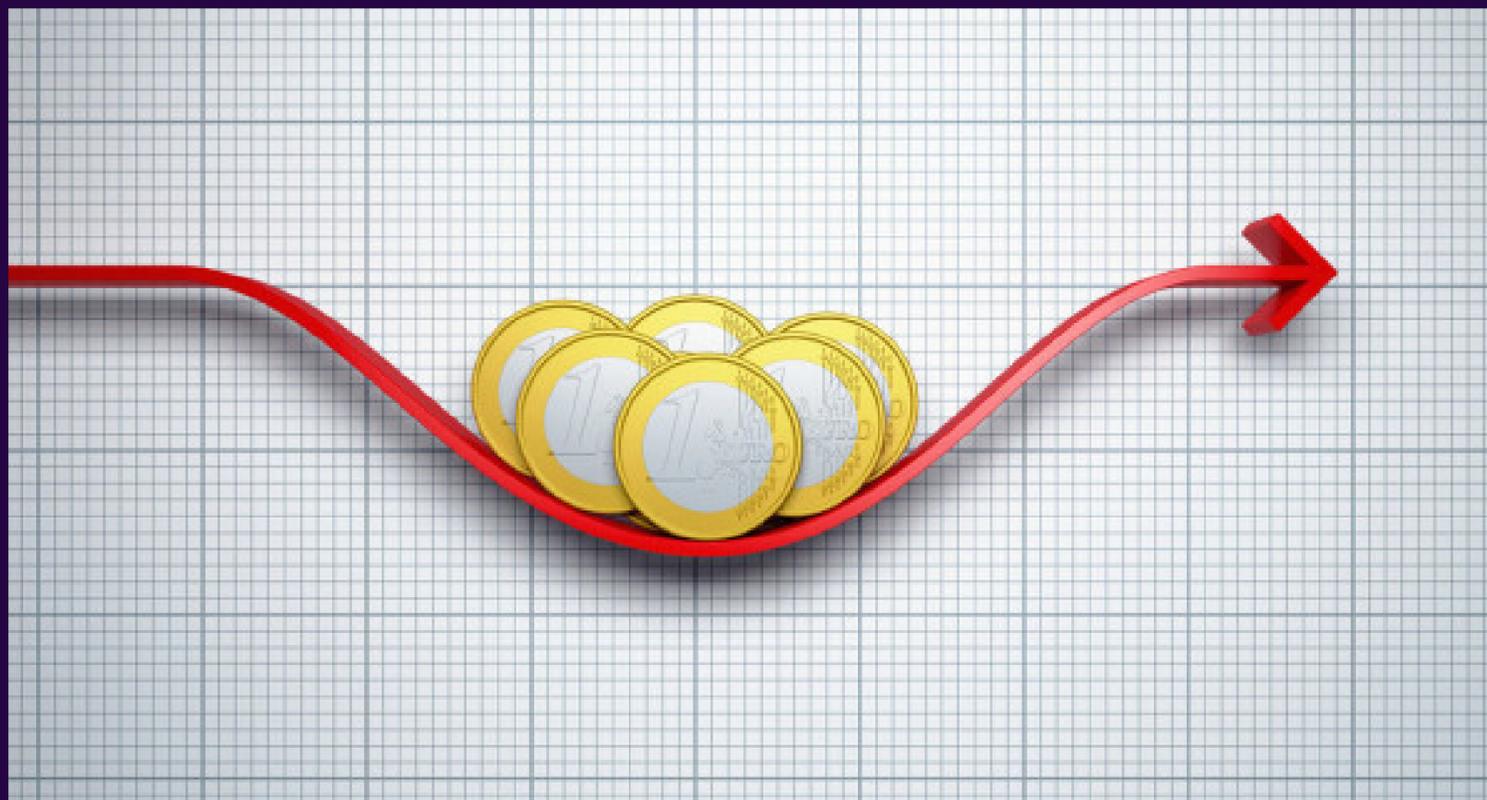
**6. Determine um período para o fluxo de caixa:**

**A maior parte das empresas fazem fluxos mensais, para que ao fim de cada mês, o mesmo seja comparado ao anterior**

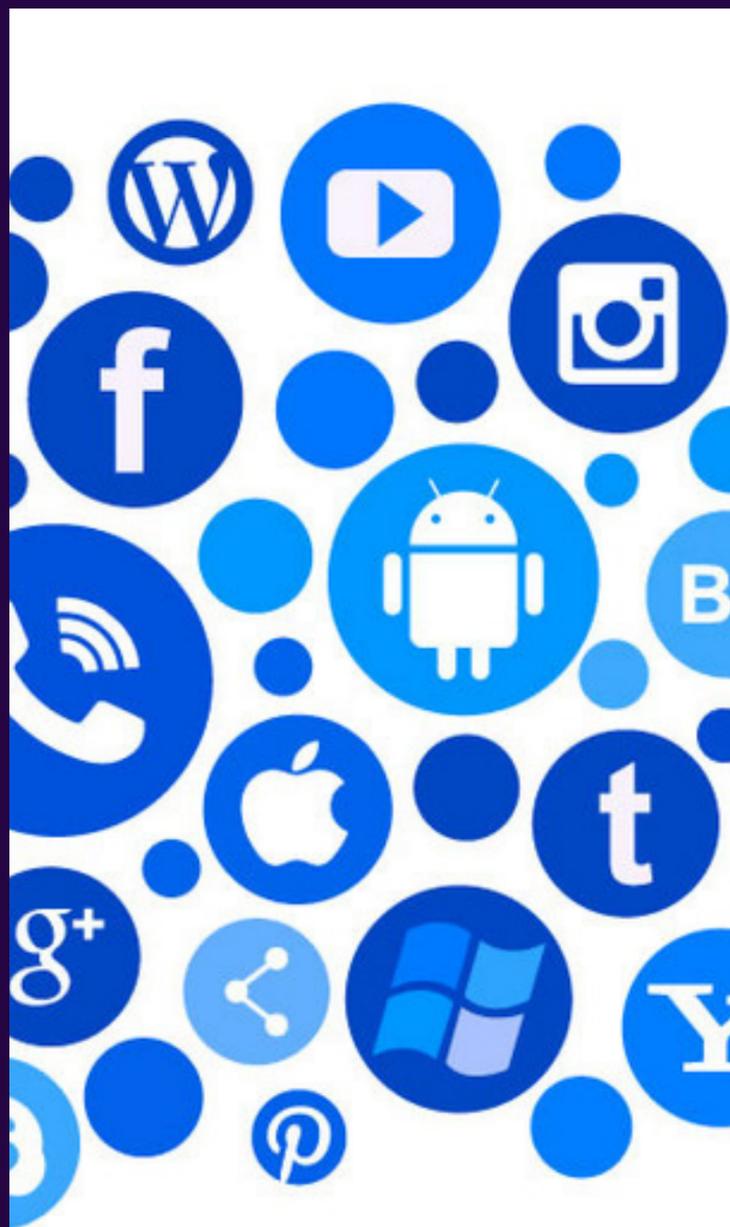


**7. Faça previsões:**

**Por fim, iremos fazer projeções de futuros gastos e recebimentos, para que possamos negociar melhores condições com fornecedores e até contratar empréstimos.**



# CONCLUSÃO



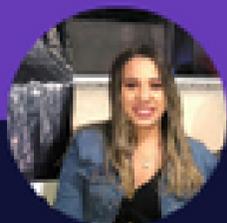
A visibilidade que o marketing digital proporciona a uma empresa é um ponto importante ao seu comércio. O uso dos meios digitais traz uma forma mais eficaz e direta dos seus investimentos, visto que, pelas mídias sociais é possível atingir um público maior e os brasileiros gastam muito tempo do seu dia nas redes sociais. Espero que esse projeto seja um incentivador de novas idéias .

Estamos a disposição para uma troca de experiências e para sanar qualquer tipo de dúvida.

# QUEM SOMOS:



LIGIA SANTIAGO



BEATRIZ VALADARES



LARISSA AUGUSTO



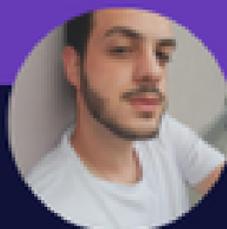
GABRIELA VIANA



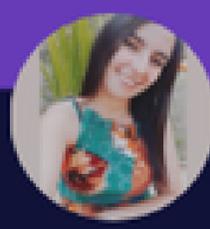
ALLAN FERNANDES



WARLEY DE SOUZA



VINICIUS COSTA



MEYRILAINE



VITOR NOGUEIRA



BRUNA DUARTE



LIDIANE COELHO



JOSIAS GONÇALVES



THIAGO SOLANO

## PARCERIA



Associação Comercial Industrial e  
Serviços de Congonhas



## CONTATO

ebookcongonhas@gmail.com