



# SEIS

TECNOLOGIAS  
que devem mudar o varejo



O volume de vendas do comércio varejista cresceu 3,4% em agosto de 2020, na comparação com o mês de julho, de acordo com a Pesquisa Mensal de Comércio (PMC) do IBGE. O dado representa o maior patamar da série histórica do estudo, ficando 2,6% acima do recorde anterior registrado em outubro de 2014.

A pesquisa do IBGE abrange oito atividades, das quais cinco apresentaram alta: tecidos, vestuário e calçados (30,5%); outros artigos de uso pessoal e doméstico (10,4%); móveis e eletrodomésticos (4,6%); equipamentos e material para escritório, informática e comunicação (1,5%); combustíveis e lubrificantes (1,3%). Em três atividades, houve retração de vendas: artigos farmacêuticos, médicos, ortopédicos, perfumaria e cosméticos (-1,2%); hipermercados, supermercados, alimentos, bebidas e fumo (-2,2%); livros, jornais, revistas e papelaria (-24,7%).

É claro que muita coisa mudou desde o início da pandemia, quando o distanciamento social nos foi recomendado. Já passamos por severos impactos na economia e na rotina da população ao redor do mundo. Mas as pessoas não deixaram de consumir e aos poucos começam a se reencontrar nesse novo momento. O que notamos no varejo é uma clara alteração no comportamento dos consumidores e nas preferências de compra, exigindo dos líderes do varejo a revisão das estratégias de venda.

Nesse processo, o varejo mais maduro tem buscado otimizar a operação com o uso da tecnologia, de ponta a ponta. E é para te apresentar essas soluções que resolvemos produzir esse ebook.

Esperamos que ele seja útil para você.

Boa leitura!





## Seis soluções para ter no radar

De olho no novo consumidor que está cada vez mais conectado e sedento por experiências de compra com fluidez e eficiência, muitos varejistas têm dedicado especial atenção a buscar formas de otimizar a operação com o uso de soluções de tecnologia. É importante ressaltar que essa iniciativa, nem sempre, precisa significar redução da equipe. Afinal, com as ações operacionais automatizadas, o time interno do PDV terá mais tempo para focar em estratégias que auxiliem no desenvolvimento do negócio.

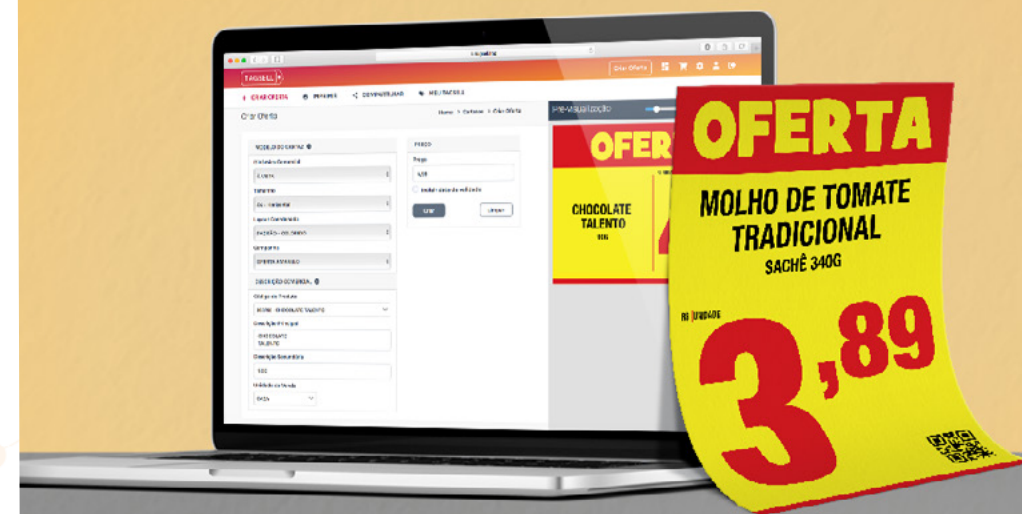
Destacamos a seguir seis soluções para que você, líder de negócio, tenha no radar.

# 1. QR code

Bastante popularizado nesse período de pandemia, o QR Code é um código de barras bidimensional que pode ser escaneado por meio de smartphones. Na prática, ao direcionar a câmera fotográfica do dispositivo móvel para a imagem do QR Code, abrem-se no celular promoções exclusivas, detalhes sobre um produto ou algum endereço URL relacionado à promoção ou ao item. Mas também é possível que o usuário seja direcionado para algum número de telefone, e-mail, contato ou outra informação pré-definida que melhore a experiência do cliente.

# 2. Cartazista eletrônico

Criado pelo Tagsell, esse programa para fazer cartazes de oferta e etiquetas, permite o acesso de qualquer lugar, a qualquer momento e de qualquer dispositivo. Basta apenas que o profissional tenha uma impressora e um dispositivo com acesso à internet. Muito simples de usar, esse software beneficia o PDV com autonomia na produção de cartazes, padronização da comunicação visual, segurança quanto à qualidade das informações expostas, conformidade com relação aos padrões exigidos pelo Procon e potencialização das vendas devido à capacidade de produzir cartazes com rapidez. Além de proporcionar o compartilhamento de ofertas pelas Redes Sociais com o UPSell.



### 3. Whatsapp Business

Novo balcão de vendas do comércio e do varejo, o WhatsApp tem sido muito importante nesse período de distanciamento social. É por meio da versão Business desse aplicativo de conversas instantâneas que muitos PDVs recebem pedidos, divulgam ofertas, esclarecem dúvidas dos clientes ou agendam visita das pessoas à loja para evitar aglomerações.

### 4. UPsell

Se a sua intenção é usar as Redes Sociais para atrair clientes e divulgar os produtos, baixe o Upsell. Criado pelo Tagsell, esse aplicativo permite criar ofertas do PDV e compartilhá-las nas Redes Sociais. Dessa forma, aumenta-se a conexão do cliente com as ofertas e oportunidades expostas na loja, enquanto você coloca em prática suas estratégias promocionais. A partir da exposição a esses anúncios, muitos consumidores podem, inclusive, se sentir atraídos para visitar o estabelecimento para verificar se existem outras oportunidades de compra.



## 5. Chatbot

É possível automatizar o atendimento no Whatsapp, no site, nas Redes Sociais e no contact center por meio do Chatbot, assistente virtual que interage com o cliente com capacidade de conversa similar a de um ser humano. Em geral, ele é acionado para resolver questões mais simples ou corriqueiras. Assim, o colaborador do seu PDV só precisa entrar em ação quando ele realmente for agregar valor à experiência do cliente. Essa iniciativa tende a aumentar muito a satisfação do consumidor, enquanto gera economia financeira e de tempo para o negócio.

## 6. E-wallets

Recente meio de pagamento, essa carteira digital se caracteriza por um aplicativo instalado em um smartphone equipado com a tecnologia Near Field Communication (NFC), aquela que faz com que uma catraca destrave diante da aproximação de um crachá, por exemplo.

Na e-wallet é possível armazenar recursos financeiros de uma conta ou aplicação bancária, incluindo bitcoins. A transação financeira se concretiza quando o cliente aproxima o celular da máquina de pagamento do estabelecimento.





## Atendimento omnichannel é o presente e o futuro

Sempre vão existir clientes que priorizam o contato humano durante as compras. Em alguns momentos, essa humanização chega a ser imprescindível. Mas a realidade é que tem crescido muito a preferência dos consumidores por agilidade e praticidade no atendimento, independentemente do meio utilizado. Mesmo as pessoas com idade igual ou superior a 60 anos - que até 2050 serão mais de 2 bilhões no mundo, de acordo com a OMS -, estão cada vez mais conectadas. Tudo no melhor estilo atendimento omnichannel, que pode ser iniciado em um canal, continuar em um segundo e ser concluído em um terceiro, sem atrito.

O seu negócio precisa estar alinhado a esse novo momento. Se precisar de ajuda, fale conosco!





**Acesse o site [www.tagsell.com.br](http://www.tagsell.com.br)  
e saiba mais sobre essa solução**