



PÍLULAS DE ECONOMIA

PÍLULA 10

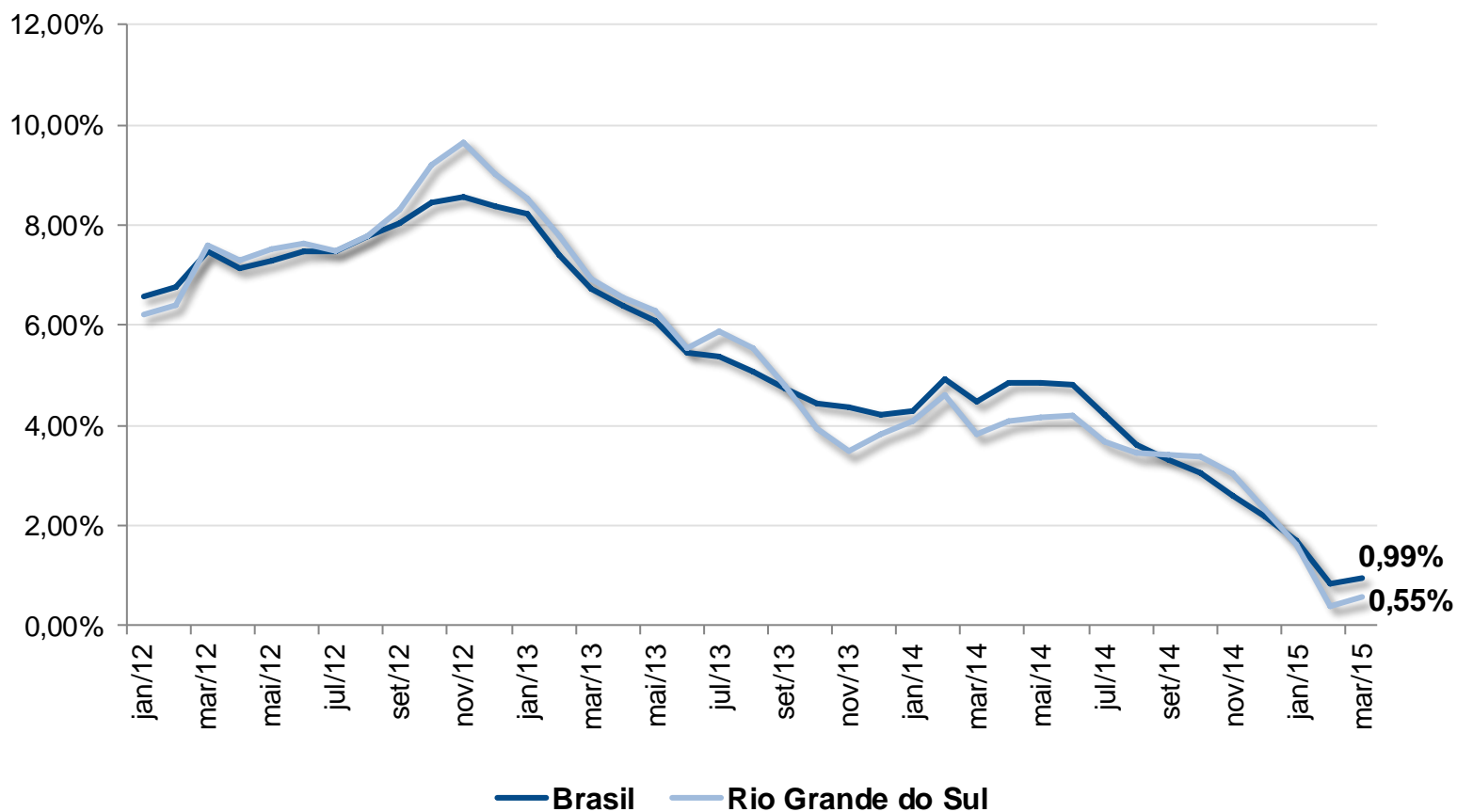
Inovação e Competitividade

Maio de 2015

EVOLUÇÃO SETORIAL

Volume de Vendas do Varejo

Acumulado em 12 meses em relação aos 12 meses anteriores



EVOLUÇÃO SETORIAL

0,4% **-1,4%**
Brasil **RS**

Varição do volume de vendas
em relação ao mesmo mês do
ano anterior
Mar-15 / Mar-14

Em um momento de crise setorial e da economia como um todo, a concorrência fica dia-a-dia mais acirrada.

Como ganhar espaço e permanecer crescendo?



ATENDIMENTO

Foco no cliente

Excelência no atendimento – preocupação com a experiência de consumo, a venda é uma consequência.



ACOLHIMENTO

Varejo vivo

Transformar o ambiente
em um ambiente
acolhedor. Oferecer,
portanto, um varejo vivo!



EFICIÊNCIA

Aumento de Eficiência

Aproveitar as oportunidades que a tecnologia propicia como um meio de ganhar eficiência, fidelizar clientes e tornar o processo de compra uma JORNADA.



TECNOLOGIA

Onipresença

O consumidor agora é multicanal. Ele compra em diversos canais, e cruza informações e experiências entre o ambiente *on line* e *off line*.



Uma
oportunidade

e-Fecomércio.
A solução completa
para você abrir
a sua loja on-line.

TECNOLOGIA

Mobile

Hoje, os smartphones são uma forma de comunicação com o mundo. Assim, o comércio de bens, serviços e turismo passa por eles.

Comer?



Pedir *on line*?



Me deslocar?



E como estará o tempo?

CLIMATEMPO
O céu fala. A gente entende.

TECNOLOGIA

Mobile

O comércio de bens, serviços e turismo passa pelo pré-venda (divulgação de produtos), venda (loja virtual) e pós-venda (avaliação de produtos). Este último momento é também um meio de aproximar cliente e fornecedor.

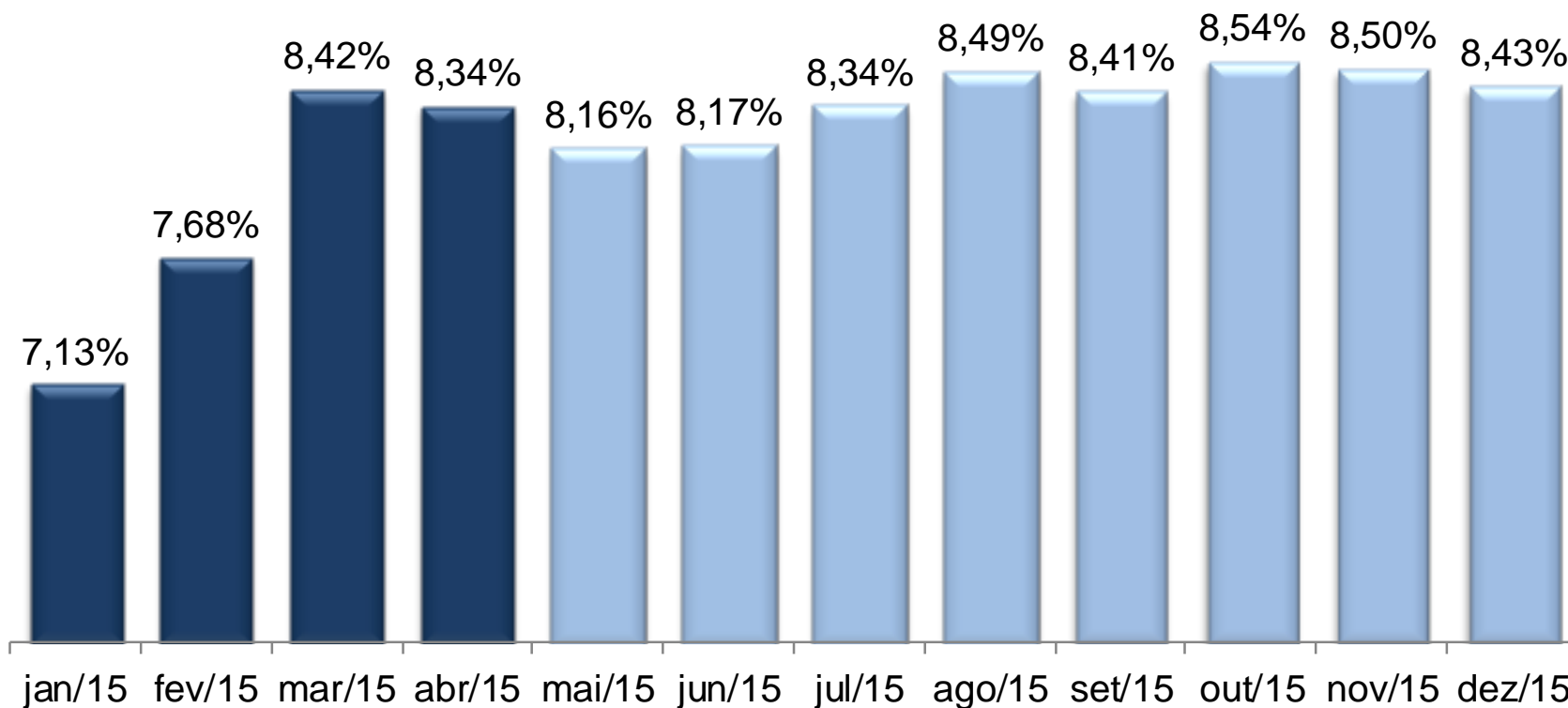


CONCLUSÕES

- Em períodos de baixo crescimento econômico, ocorre o acirramento da concorrência: é fundamental manter clientes.
 - *Ferramentas como o facebook, se utilizadas de maneira correta, podem ser muito eficientes na captação e manutenção de clientes.*
- A incorporação de novas tecnologias no processo de venda e melhorias no atendimento é uma necessidade que independe do tamanho da empresa.

INPC (% a.a.) – Acumulado em 12 meses

Expectativas



ELABORAÇÃO

ASSESSORIA ECONÔMICA DO SISTEMA FECOMÉRCIO-RS

assec@fecomercio-rs.org.br

É permitida a reprodução total ou parcial deste conteúdo, elaborado pela FECOMÉRCIO-RS, desde que citada a fonte. A FECOMÉRCIO-RS não se responsabiliza por atos/interpretações/decisões tomadas com base nas informações disponibilizadas por suas publicações.