

Empresários investem nas vendas on-line para alavancar negócios no Pará

Em função da crise financeira que afeta a economia brasileira e do avanço nos indicadores de inadimplência, muitos estabelecimentos têm fechado as portas e deixado milhares de pessoas desempregadas em todo o País. No Pará não é diferente, e não apenas no comércio, mas em praticamente todos os setores. Somente no primeiro semestre, foram mais de 1,7 mil postos de trabalho fechados.

A saída encontrada por alguns empreendedores é investir no e-commerce. De acordo com a Associação Brasileira de Comércio Eletrônico (ABComm), o comércio eletrônico no País deve crescer 18% este ano em relação a 2015 e faturar R\$ 56,8 bilhões. Realidade que o analista de sistemas Fernando Vieira conhece bem. Em 2013 ele foi convidado por uma empresa de manequins e expositores para lojas de roupas a elaborar a versão on-line do empreendimento. A estratégia deu certo. "A primeira coisa que fizemos foi elaborar muito bem o planejamento. É preciso ter estoque, contabilidade e logística bem organizados", contou.

A logística foi a principal preocupação do analista. "Fizemos um projeto adequando para a realidade do Pará e Amapá e conseguimos chegar a regiões que não haviam sido alcançadas antes, com o oeste e o sul paraenses", destacou Fernando Vieira. O investimento em marketing digital é um fator de



CLÁUDIO PINHEIRO/AMAZÔNIA

■ **Leonardo** Baima vê várias vantagens da compra on-line

custo que pode ser mais baixo e garante um bom posicionamento da marca, além de fidelizar os clientes. Fernando não teve dúvidas quando optou por contratar uma empresa especialista no ramo. "Nossos resultados foram muito positivos. No primeiro ano o nosso e-commerce contribuía 2,5% do faturamento anual. No segundo ano chegou a contribuir com 7,5%. Hoje o nosso e-commerce chega de 10 a 11% do faturamento da empresa", acrescentou.

Se para os empresários apostar nas vendas eletrônicas é uma saída para driblar a crise, para os consumidores também sobram vantagens. O cientista da computação Leonardo Baima confia nas lojas virtuais para comprar desde itens de baixo valor, como capas de celular, a itens mais caros, como móveis e

produtos eletrônicos.

"Priorizo fazer uma comparação nas lojas virtuais e presenciais e uma das vantagens significativas é o custo, principalmente na região Norte. As lojas tradicionais têm um custo para trazer os produtos pra cá e costumam repassar esse valor para os clientes. Outra questão é quanto aos riscos e sempre procuro ferramentas como o portal ReclameAqui para saber se a loja é de confiança", destacou Leonardo.

Com as atenções voltadas para o e-commerce e para o marketing digital, a Câmara Brasileira de Comércio Eletrônico realiza na sede do SindiLojas, na rua Gaspar Viana, em Belém, na próxima quinta-feira (18), o Cico MPE. As inscrições são gratuitas e podem ser realizadas no site <http://www.ciclo-mpe.net/>.