



Trade marketing: leve seu negócio às nuvens

Publicado

Fevereiro 2015

O trade marketing se transformou em uma estratégia que deve ser considerada por qualquer empresa que queira atingir os consumidores de forma efetiva e dinâmica. Ainda mais nos dias de hoje, quando as pessoas que entram em uma loja em busca de um produto ou serviço esperam encontrar a melhor experiência. Descubra como as soluções em nuvem do Google podem ajudar você a criar pontos de venda mais eficientes.

think with Google™

Um momento de mudanças

Hoje em dia, as empresas enfrentam vários desafios, de contratar e capacitar funcionários até criar materiais de marketing chamativos e dinâmicos, além de oferecer a melhor experiência de compra aos clientes. Não contar com as ferramentas adequadas para superar esses desafios pode ser um problema.

Nenhuma empresa deveria correr o risco de perder oportunidades de venda por não adotar estratégias adequadas de trade marketing. Mas o que significa trade marketing? São planos de ação e estratégias de marca que transformam o ponto de venda para que ele seja mais eficiente e dinâmico e possa oferecer uma experiência superior ao consumidor.



Uma nova visão para os pontos de venda

As soluções em nuvem, como o Google Apps for Work, podem ajudar uma loja a implementar estratégias de trade marketing com maior facilidade.

Da preparação do layout da área de vendas até a disposição do merchandising, hoje qualquer empresa pode contar com ferramentas de computação em nuvem, como sites, documentos e formulários, que ajudam a organizar os pontos de venda.

Em lojas que têm muita rotatividade, por exemplo, capacitar os novos funcionários de forma presencial e personalizada pode ser um processo lento e complexo. A nuvem está ajudando a superar esse problema, e o Google Apps for Work não é exceção. Atualmente, um portal de treinamento criado no Sites com documentos armazenados no Drive, pode oferecer aos funcionários todas as informações necessárias sobre atendimento ao cliente, estoque e pontos de venda. Além disso, eles podem consultar essas informações em qualquer lugar e a qualquer momento, usando qualquer dispositivo. E quando for necessário conversar “cara a cara”, as videoconferências do Hangouts podem fazer com que a comunicação seja simples e direta.

As planilhas do Google também podem ser muito úteis para controlar o estoque de todos os produtos de uma empresa na nuvem. Um funcionário pode acessar esse documento utilizando um tablet ou através do sistema de vendas do local, para ver a quantidade real de produtos em estoque e até mesmo atualizá-lo se for necessário. Para as lojas que oferecem vendas pela internet, o Google também oferece formulários na nuvem, conectados a planilhas, que são fáceis de criar e utilizar.

No Brasil

O uso do Google Apps for Work como apoio às estratégias de marketing está crescendo em todo o país. Esse é o caso da emprestimofacil.com, uma empresa de empréstimos on-line fundada há 10 anos em Minas Gerais. Depois de migrar para o Google Apps, a companhia otimizou a comunicação e a troca de documentos com os clientes. Com isso, aumentou as vendas.

Outro bom exemplo é a Netuno Internacional, empresa exportadora de peixes e frutos do mar localizada em Pernambuco. Para acompanhar seu crescimento e internacionalização, decidiu reformular seu departamento de TI. Isaac Pessoa de Freitas, gerente de TI, explica que toda a comunicação da empresa se concentrou no Google Apps. Os resultados foram todos positivos”, afirma. Com a ajuda da nuvem, a Netuno começou a oferecer seus produtos também pela internet, atingindo consumidores de todo o Brasil.

Atualmente, o Google Apps ajuda empresas de todos os tipos a melhorar a eficiência e a dinâmica dentro de seus escritórios e pontos de venda para atingir os consumidores e levar suas vendas às nuvens.

Quer saber mais sobre as ferramentas de produtividade e colaboração em nuvem do Google? Você pode encontrar todas as informações no site do Google Apps for Work.