



Investimento

Tecnologia da Informação

QUANTO TEM SIDO SEU INVESTIMENTO EM NOVAS TECNOLOGIAS PARA O SEU NEGÓCIO?

QUANTO VOCÊ TEM INVESTIDO EM VOCÊ MESMO PARA SE ATUALIZAR TECNOLOGICAMENTE?

EDSON JACCOUD

Empresário especialista em marketing atua há 35 anos no suporte a vendas com forte viés tecnológico em seus projetos.

E-mail: ejaccoud@gmail.com

3SaleCommunic

www.threesale.com

Interatividade & sustentabilidade são palavras de ordem

capacitação e inovação

Quanto você pensa em melhorar a sua comunicação através do uso de novas tecnologias?

A rede mundial de computadores está cada vez mais se tornando a base da comunicação e de entrega de produtos e serviços aos consumidores e clientes corporativos. Contas, notas-fiscais, assinaturas já chegam por e-mail para pagamento. Vídeos, fotos, documentos, filmes e software são entregues por download, jornais e revistas são entregues em versão digital a assinantes do mundo inteiro sem barreiras, burocracia e sem processos complicados com alfândegas.

Palestras, workshops e reuniões, são transmitidos on-line e em tempo real, assim como monitoramento de ambientes e mídia no ponto-de-venda estão criando a “tele presença”, maneira de estarem na frente do cliente e do colaborador através dos recursos de multimídia, voz, som e imagem, em tempo real ou gravadas proporcionando atração agradável e informação consistente ao comprador quanto ao produto.

Recursos como estes estão dando os empresários à percepção de onipresença permitindo que estejam virtualmente onde não poderiam estar fisicamente proporcionando agilidade e melhorando a gestão dos negócios, proporcionados pela "convergência" palavra moderna que corresponde à fusão das redes e computadores e aplicações que levam ao usuário facilidades aplicável a negócios e ao entretenimento.

Ferramentas simples aumentam as possibilidades da empresa de se comunicar com o mercado de forma instantânea, agilizando a divulgação e barateando a venda de produtos por campanhas virtuais de resultado imediato.

É hora de iniciar alguma atividade que o ajude a se familiarizar com as novas tecnologias, mesmo que no momento você não enxergue resultados imediatos.

Existem serviços maravilhosos que têm milhões de usuários e mesmo assim ainda não dão lucro. O que mantém seus idealizadores insistindo no negócio é a certeza de que alguns novos hábitos levam mais tempo de serem adquiridos, mas depois de experimentar não dá pra largar nunca mais. Por isso proponho algumas perguntas para reflexão a respeito;

- Você já parou pensou em vida sem o celular?
- Você usa seu celular para outras ações além de falar e mandar recados escritos?
- O seu computador pessoal tem ajudado você a se posicionar no mercado de forma eficaz, ou ainda é um consumidor de tempo?
- Quanto de marketing eletrônico você usa a favor do seu negócio?
- Seu site é mais que um cartão de visita estático na Web, ou você já vende por ele?
- O que você está fazendo em relação à prospecção de novos clientes, ou sobre a venda on-line?
- Você usa CRM ou nem sabe o que é isso?

O medo do desconhecido pode inibir as iniciativas, mas algumas coisas você só vai saber fazendo uso. É como andar de bicicleta, não adianta ouvir falar a respeito, tem que praticar!

O crescimento da concorrência, o aumento da população e a diversificação das mídias tornaram, aos empresários, a tarefa de escolher como de se mostrar ao mercado uma tarefa árdua, mas extremamente necessária. A cada dia torna-se necessário serem lembrados por seus clientes e por novos clientes na hora da decisão de compra. O desafio é ocupar a mente do cliente e ser lembrado como a opção no momento certo. Mais difícil é fazer isso de forma competente sem comprometer o orçamento, mas é necessário se manter visível no fantástico universo de produtos, marcas e concorrência que o mercado se tornou.

A necessidade de si diferenciar no mar de ofertas sazonais para um relacionamento mais prolongado com o cliente é um dos motores propulsores do momento. Posicionar-se corretamente frente ao mercado demonstra, ao cliente, que sua empresa entende e acompanha as necessidades deles. Quem fizer isso de forma competente terá mais sucesso e aproveitará melhor o potencial de consumo do mercado, mesmo em ambiente de crise mundial ou de marola. Estudos têm demonstrado que o Brasil irá manter ou superar em 2009 o consumo do ano anterior, algumas áreas irão crescer bastante, você está acompanhando e preparado para isto?

Portanto, conhecer o que a tecnologia pode contribuir me parece ser o primeiro passo a seguir, depois entender como a tecnologia aplicada à sua necessidade pode colaborar. Se seu diagnóstico não foi lá muito favorável, ainda há esperança para você. Buscar ajuda é uma atitude de humildade extremamente bem recompensada com inúmeros exemplos na história.

ejaccoud@gmail.com