

A reinvenção do virtual

Gisela Cabral

Engarrafamentos, estacionamentos e lojas superlotados, vendedores insistentes, poluição sonora e preços pouco atraentes. Muitas vezes, sair de casa para fazer uma compra pode se tornar um grande transtorno. Fruto da necessidade daqueles que prezam pelo conforto de casa na hora do consumo, as lojas virtuais surgiram com o avanço da era da internet e possibilitaram a relação comercial em qualquer lugar do mundo e a qualquer hora do dia. Entretanto, algumas empresas acabaram optando pelo caminho inverso depois que conquistaram o mercado na web, ou seja, partiram para o desafio de montar um espaço físico, contrataram funcionários e arcaram com todas as responsabilidades envolvidas no processo. Ampliar o negócio e atingir novos clientes, principalmente aqueles que não têm tanta intimidade com o mundo virtual, são alguns dos objetivos desses web empresários.

O número de consumidores que recorrem à rede mundial de computadores na hora das compras aumenta a cada ano. Dados da última pesquisa WebShoppers ? uma iniciativa da empresa e-bit, que conta com o apoio da Câmara Brasileira de Comércio Eletrônico (Camara-e.net) ? apontam um crescimento de 33% no número de compradores online em 2009. Segundo a pesquisa, 17,6 milhões de brasileiros adquiriram algum item na internet no ano passado. A estimativa é que, até o fim de 2010, 23 milhões de pessoas recorram ao computador para alguma compra. Segundo especialistas, a rede é extremamente segura, desde que os devidos cuidados sejam tomados.

De acordo com o diretor executivo da Camara-e.net, Gerson Rolim, a rede mundial de computadores serve como ferramenta para atingir um número maior de pessoas. „Abrir uma empresa na internet é mais fácil e barato. Acredito que é uma excelente forma de conhecimento do mercado. Quando a iniciativa dá certo na web, há a tendência de que as pessoas procurem um espaço físico. É bom lembrar que o consumidor de hoje transita muito bem entre os diversos canais, como a internet, por exemplo, independentemente da vontade do varejista”, destaca.

EVOLUÇÃO

A internet foi a grande aliada da designer e empresária brasiliense Mariana Dap, 34 anos. Depois de alguns anos expondo suas criações na rede, por meio de um blog, ela decidiu abrir a primeira loja de artesanato, o mercado de objetos Cobogó. O espaço dedicado ao artesanato e à arte foi inaugurado há apenas quatro meses. Mariana conta que começou a fazer artesanato aos 15 anos, época na qual vendia as criações apenas para parentes e amigos próximos. Com o passar do tempo, a empresária foi se tornando conhecida por seu trabalho, começou a organizar eventos voltados para o grande público e teve a ideia de montar a primeira página na internet, em parceria com uma sócia. „Na época, o site tinha outro nome, mas era uma grande vitrine para o meu trabalho. Postava as minhas criações e as pessoas entravam em contato, mandavam e-mails e compravam bastante”, diz.

Anos mais tarde, a sociedade da loja virtual foi desfeita e a empresária decidiu se reinventar, mudar o nome da empresa e criar um blog. O sucesso foi tão grande que Mariana partiu para montar o espaço físico em parceria com o marido, o também empresário PH Caovilla, 33 anos. Segundo ela, os compromissos de hoje são bem maiores do que na época em que mantinha apenas o blog. „Agora, além da produção, que também inclui o trabalho de artesãos no Brasil todo, tenho que controlar estoque, contas, toda a parte burocrática que antes não existia”, afirma.

Durante o processo, Mariana contou com a ajuda de um contador, que a orientou sobre a abertura da empresa. Mesmo com a loja, a internet não foi deixada de lado nessa nova fase, e o blog do Cobogó é alimentado constantemente com diversas novidades. „A grande dificuldade na hora de abrir uma empresa, na minha opinião, é conseguir funcionários de confiança, que vistam a camisa de verdade. No mais, estou muito satisfeita com o resultado”, destaca.

Fonte: Jornal do Commercio, Rio de Janeiro, 13 abr. 2010, Seudinheiro, p. B-8.

A utilização deste artigo é exclusiva para fins educacionais