

## **Do blog para as prateleiras**

*Gisela Cabral*

A paixão pela moda e a amizade de longa data foram os fatores que motivaram a empresária Mariana Aretz, 34 anos, e a atriz Débora Falabella, 33, a criarem a empresa virtual Un Vestido Y Un Amor, em 2008, especializada na confecção de modelos de vestidos exclusivos. As criações, expostas num blog, começaram a chamar a atenção das consumidoras e, em pouquíssimo tempo, segundo Mariana, começaram a chegar pedidos via internet.

"Isso não foi planejado. Ocorreu sem querer, devido ao grande interesse das clientes de outros estados em comprarem as nossas peças", diz Mariana, lembrando que a marca costuma lançar novos modelos semanalmente.

O espaço físico implantado em São Paulo veio logo após o blog. „Começamos a vender as peças nos fundos da loja de uma amiga. Depois disso, mudamos duas vezes de local, sempre visando o crescimento da marca. Atualmente, as vendas estão suspensas no ateliê por conta do espaço, que será ampliado para atender a demanda atual", conta. De acordo com ela, a intenção, no momento, é transformar o blog em um site de vendas. „Uma das vantagens da venda online é a rapidez com que tudo acontece e a quantidade de pessoas que podemos alcançar. Uma das desvantagens é que muita gente tem medo de comprar sem ver e tocar as peças, mesmo com todas as garantias que oferecemos", destaca.

De acordo com a diretora do Núcleo de Inteligência Digital (Idigo) Andrea Dunningham, a manutenção dos clientes conquistados via internet, que posteriormente passarão a frequentar o espaço físico, nunca deve ser esquecida pelo empresário. Na opinião dela, as redes sociais, como Orkut, Twitter e Facebook, por exemplo, podem ser excelentes ferramentas em favor da empresa, quando bem utilizadas.

Pesquisas realizadas pelas consultorias tecnológicas Chadwick Martin Bailey e iModerate mostraram que fãs e seguidores indicavam os produtos e serviços para conhecidos até 80% mais do que os consumidores em geral. „A internet tem uma força e um alcance enormes. Porém, as empresas devem tomar cuidados ao usarem redes sociais e enviarem e-mails para seus clientes, de forma a não bombardeá-los. Quando isso acontece, o efeito é contrário", finaliza.

## DICAS

### VEJA COMO AGIR PARA FAZER UMA COMPRA SEGURA PELA INTERNET

- Além do e-mail, verifique se a loja oferece número de telefone e endereço
- Imprima todos os procedimentos realizados durante a compra: número da transação e confirmação do pedido. Se possível, solicite à loja online um fax ou uma confirmação por escrito de que a aquisição foi feita
- Cuidado com promoções. Lembre-se de que, na maioria das vezes, ao preço do produto ainda será somado o valor do frete
- Antes de finalizar a compra, confira a política de troca e devolução do produto. Muitas lojas têm exceções no quesito troca, como no caso de roupas íntimas
- Ao comprar num site estrangeiro, não deixe de verificar as taxas de importação e o valor do frete. Procure saber também se a empresa tem representantes no Brasil
- Existem produtos, como músicas e programas, que podem ser comprados e recebidos pela própria internet. Assim, não há custo de frete nem prazo para entrega
- Nunca envie suas informações de pagamento via e-mail. As informações que viajam pela internet não são protegidas contra leitura de estranhos

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