Pequenos veem aumento de até 30% nos pedidos

De São Paulo

Pequenos empresários do Rio de Janeiro e de Alagoas que recorreram ao programa Conecte Seu Negócio aumentaram o volume de negócios em até 30%. A criação dos sites inflou o número de pedidos, acelerou a entrada de receita e trouxe economia de custos, ao substituir visitas aos clientes pelo envio de orçamentos por e-mail.

O empresário Carlos Romero Mendes, dono da Brindes CRM, no Rio de Janeiro, toca a empresa há 30 anos e, apenas em 2011 decidiu incluir o empreendimento na internet, por meio do programa do Sebrae/Google. "As encomendas aumentaram 30% com o site", diz. Mendes chega a entregar 20 mil itens ao mês, em média, entre 40 e 45 tipos de brindes. "As canetas e os pen drives são os campeões de pedidos."

Atualmente, recebe uma média de 45 solicitações de orçamento ao mês e até 20% do total são revertidos em vendas. "Com o endereço eletrônico, aumentou a velocidade para despachar as encomendas", afirma Mendes. "Geralmente, os clientes querem receber o valor das peças no mesmo dia da cotação", afirma. Segundo o empreendedor, depois do fechamento do contrato, os brindes são entregues em até dez dias.

Nas próximas semanas, Mendes pretende aumentar o número de fotos das mercadorias disponíveis na página virtual. "A internet me deu mais comodidade. Agora, não preciso mais ir até os clientes para apresentar os produtos", afirma.

Em Maceió (AL), Edson Honorato da Silva, proprietário da Essencial Higienização, que faz limpeza de estofados, procurou o Sebrae local porque queria facilitar o acesso dos clientes aos serviços. O site foi criado em junho, seis meses depois da abertura da empresa e trouxe um aumento de 20% nos contratos. "Agora, podemos marcar os trabalhos por e-mail", diz Silva, empreendedor individual formalizado há um ano.

O empresário faz até duas visitas ao dia. Trabalha com sofás, colchões, camas, tapetes e carrinhos de bebês, além de assentos de veículos. Para o site ficar pronto, foram gastos três meses, desde a primeira visita ao Sebrae até o endereço eletrônico entrar no ar. "O Sebrae vai precisar de mais consultores para acelerar os atendimentos", afirma.

Para Felipe Wasserman, professor de comportamento do consumidor nas mídias sociais do Centro de Inovação e Criatividade da Escola Superior de Propaganda e Marketing (ESPM), os segmentos que vão crescer mais rápido na internet serão os que não exigem experimentação, como serviços, viagens, shows e ações de promoção baseadas em cupons. "Os consumidores estão cada vez mais familiarizados com a web e compram itens que, antes, eram considerados impossíveis de serem adquiridos via computador." ***(JS)***

Fonte: Valor Econômico, São Paulo, 5, 6 e 7 out. 2012, Especial Empreendedorismo, p. F5.