



Refis da Crise

Termina em 30 de novembro o prazo para a adesão ao chamado Refis da Crise

Instituído pela Lei 11.941, o programa permite o parcelamento de dívidas com o Fisco (vencidas até 30 de novembro de 2008) em até 180 meses, inclusive, o saldo remanescente dos débitos consolidados no Refis (Programa de Recuperação Fiscal), Paes (Parcelamento Especial), Paex (Parcelamento Excepcional) ou no parcelamento ordinário. Mesmos débitos já excluídos desses parcelamentos estão abrangidos pela lei.

Ao aderir ao programa, o contribuinte (pessoa física ou jurídica, além de empresas com dívidas de IPI) é beneficiado com a redução de multas e juros.

O parcelamento deve respeitar o valor mínimo mensal de R\$ 50,00, para pessoas físicas. No caso de empresas, o valor mínimo é de R\$ 2000,00 (dívida com IPI) e R\$ 100,00 (outras dívidas). Já os descontos de multas e juros sofrem variação de acordo com o prazo escolhido para o pagamento. Para pagamento à vista, a redução na multa de mora chega a 100%. Segundo a gestora da Arbor Contábil, Meire Poza, quem já recebeu a intimação para apresentar a documentação das operações realizadas deve estar atento à preparação do material solicitado, com todas as informações exigidas de forma detalhada e com a maior brevidade possível. "Vale lembrar que, quanto mais facilitado for o trabalho do auditor fiscal, mais rápido terá em mãos o valor devido, podendo, assim, desfrutar de todos os benefícios da nova Lei", comenta.

Vale dizer que empresas enquadradas no Simples Nacional não podem aderir ao programa, apenas empresas de Lucro Real e Presumido podem se beneficiar com as vantagens.

Instrução normativa estabelece novos requisitos para a adesão

A Receita Federal publicou no Diário Oficial da União de 19 de outubro a Instrução Normativa 968, de 16/10/2009 que estabelece novos requisitos da etapa de adesão ao parcelamento da lei 11.941/2009. Com relação aos contribuintes obrigados à apresentação de declaração de confissão de débitos (DCTF, GFIP, DSPJ, DIRPF e DITR), devem ser entregues as correspondentes declarações originais e retificadoras. Quanto aos contribuintes não obrigados à entrega de declaração (contribuinte individual, segurado especial, empregado doméstico, ocupantes de mandato eletivo, ou responsáveis por obras de construção civil ou por débitos decorrentes de reclamatória trabalhista), os débitos deverão ser formalizados junto à RFB por meio dos documentos especificados.

A Instrução normativa estabelece, também, a forma de inclusão de débitos decorrentes de:

- Lançamento de ofício (multa de ofício vinculada, multa isolada vinculada);
- Compensação declarada à RFB;
- Liquidação por meio de pagamento à vista com a utilização de prejuízo fiscal ou base negativa de CSLL.

A adesão ao Refis da Crise é feita apenas pelo site da Receita Federal (www.receita.fazenda.gov.br) ou da Procuradoria-Geral da Fazenda Nacional — PGFN (www.pgfn.fazenda.gov.br).

Assinada CCT 2009/2010

Os presidentes do SincoElétrico e do Sindicato dos Comerciantes, assinaram a Convenção Coletiva de Trabalho 2009/2010.

Os funcionários do comércio da capital paulista terão seus salários reajustados em 7% sobre em primeiro de setembro de 2008.

Para ter acesso a todas as cláusulas da Convenção Coletiva, acesse o site do SincoElétrico: www.sincoeletrico.com.br



O SincoElétrico celebra convenções coletivas com as seguintes categorias:

- Sindicato dos Comerciantes de São Paulo
- Comerciantes do Interior (Fecomerciantes)
- Sindicato dos Empregados no Comércio de Guarulhos (base territorial nos municípios de Guarulhos, Poá, Ferraz, de Vasconcelos, Itaquaquecetuba, Santa Isabel e Arujá)
- Sindicato dos Empregados e Trabalhadores em Empresas de Conservação e Assistência Técnica de Eletrodomésticos e Eletroeletrônicos do Estado de São Paulo
- Sindicato dos Empregados no Comércio de Santo André (base territorial nos municípios de Santo André, São Bernardo do Campo, São Caetano do Sul, Diadema, Mauá, Ribeirão Pires e Rio Grande da Serra)
- Sindicato dos Empregados no Comércio de Cotia e Região (base territorial nos municípios de Cotia, Embu-Guaçu, Itapeverica da Serra, Juquitiba, São Lourenço da Serra e Vargem Grande Paulista)
- Sindicato dos Empregados no Comércio de Franco da Rocha e Região (base territorial nos municípios de Franco da Rocha, Caieiras, Cajamar, Francisco Morato, Jordanésia, Mairiporã, Pirapora do Bom Jesus e Santana do Parnaíba)
- Sindicato das Secretárias do Município de Campinas e Região
- Sindicato dos Profissionais de Secretariado dos Municípios de Santo André, São Bernardo do Campo, São Caetano do Sul, Diadema, Mauá, Ribeirão Pires e Rio Grande da Serra
- Sindicato dos Engenheiros no Estado de São Paulo
- Sindicato dos Técnicos de Segurança de Trabalho no Estado de São Paulo
- Sindicato das Secretárias do Estado de São Paulo
- Sindicato de Empregados Vendedores e Viajantes do Comércio no Estado de São Paulo
- Sindicato dos Condutores em Transportes Rodoviários de Cargas Próprias São Paulo

A padronização do retrocesso

O novo Padrão Brasileiro de Plugues e Tomadas não traz, de fato, benefício algum ante a um padrão universal em uso há décadas no Brasil

A adoção do Padrão Brasileiro de Plugues e Tomadas é, como citada em matéria publicada na revista Veja, em outubro, uma jabuticaba passada, ou seja, não é possível aproveitá-la para nada.

Desde o início das discussões da NBR 14.136, que estabelece o Padrão Brasileiro de Plugues e Tomadas, firmamos posição intransigente contrária a tal norma. Participamos de todos os painéis setoriais promovidos pelo INMETRO (Instituto Nacional de Metrologia, Normalização e Qualidade Industrial), defendendo nossa contrariedade ao referido padrão por não encontrar similitude no mundo, ante ao comércio globalizado e também por não alterar de fato padrões de segurança e ainda por causar prejuízos ao consumidor e enfim por não trazer de fato benefício algum ante a um padrão – universal – em uso há décadas no Brasil.

Nestes painéis setoriais só obtivemos o apoio do Pró Teste e da Eletros (Associação Nacional de Fabricantes de Produtos Eletroeletrônicos), que também se alinhavam ao nosso raciocínio. Fomos derrotados, uma vez que o cenário já estava montado para a implantação do Padrão. Inconformados, recorremos ao Congresso Nacional, para a Comissão de Defesa do Consumidor, onde fizemos longa explanação e debate sobre o tema e sem resultados aparentes levamos o caso ao Ministério Público, através da Procuradoria de Defesa do Consumidor do Estado de São Paulo, que tampouco se pronunciou. Por fim, junto ao CONMETRO (Conselho Nacional de Metrologia, Normalização

e Qualidade Industrial), órgão do Ministério da Indústria e Comércio, fizemos a crítica do Padrão, mas o órgão (tendo como um de seus Conselheiros um representante do IDEC – Instituto Brasileiro de Defesa do Consumidor), com absoluto desinteresse sobre nossas ponderações, sequer fez uma única indagação, votando a favor do Padrão.

Continuamos plenamente convencidos que o novo Padrão não trará qualquer benefício ao consumidor brasileiro e pelo contrário, trará um conflito de consumo sem precedentes, um ônus ao cidadão e aumentará insegurança, já que adaptações inadequadas serão levadas a cabo pelos consumidores que ao adquirirem produtos elétricos não encontrarão compatibilidade de conexão. Também serão surpreendidos com a inexistência de adaptadores, já que a norma foi construída para beneficiar a venda de tomadas novas e não a adaptabilidade entre os padrões.

As razões técnicas elencadas são fracas e pueris, não se sustentam a um cotejamento simplório, demonstrando claramente que o objetivo do Padrão está muito distante das razões “técnicas” aventadas.

A verdade é que o debate serve para alertar o consumidor brasileiro do risco e ônus a que será submetido, pelo capricho insano de alguns poucos burocratas.



Marco Aurélio Sprovieri Rodrigues

Você Sabia?



17 de outubro é o Dia do Eletricista

Profissional fundamental em uma obra ou na manutenção das construções civis, o eletricista recebe a homenagem do comércio, da indústria e da sociedade no dia 17 de outubro. Conhecimento técnico e dedicação são parte do sucesso dessa categoria tão necessária em nosso dia a dia. Para ser competitivo no mercado de trabalho, o eletricista deve estar em dia com os avanços da tecnologia na área de eletricidade e iluminação. Cursos de aperfeiçoamento e reciclagem são necessários para quem busca fidelizar e atender bem a seus clientes.



Sincoeletrico
SINDICATO DO COMÉRCIO VAREJISTA
DE MATERIAL ELÉTRICO E
APARELHOS ELETRODOMÉSTICOS
NO ESTADO DE SÃO PAULO

Esta publicação é destinada a proprietários, executivos, gerentes, compradores, vendedores e profissionais de marketing das empresas varejistas e atacadistas de material elétrico e aparelhos eletrodomésticos em todo o Estado de São Paulo. Os artigos assinados não refletem necessariamente a opinião do Sindicato.

Proibida a reprodução total ou parcial sem autorização do editor.

PRESIDENTE: Marco Aurélio Sprovieri Rodrigues - **DIRETORIA - VICE-PRESIDENTE:** Roberto Ramos - **1.º SECRETÁRIO:** Wildman Rojas de Carvalho - **2.º SECRETÁRIO:** Sylvio Rodrigues Covas Jr. - **1.º TESOUREIRO:** José dos Santos Rodrigues - **2.º TESOUREIRO:** Valdo de Moraes - **CONSELHO FISCAL:** Roberta Aparecida Dias, Silvío Moreira Barbosa, Virgílio Cansino Gil, Joaquim Carlos Martins, Manoel Coyado Reverte, Ubyrajara Pasquoto - **Delegados**

Representantes junto a FECOMERCIO-SP: Marco Aurélio Sprovieri Rodrigues e Abduch Bernaba Jorge -

COORDENADORA EXECUTIVA: Roseli Anchieta Silveira - **EDITORA E JORNALISTA RESPONSÁVEL:** Adriana Bruno (MTB 26 109) -

e-mail: adriana.bruno@terra.com.br - **PROJETO GRÁFICO E PRODUÇÃO:** Cyan Artes Gráficas

Rua Conselheiro Crispiniano, 398 - 9.º andar - CEP 01037-001 - Centro - São Paulo - SP - www.sincoeletrico.com.br - e-mail:

sincoeletrico@sincoeletrico.com.br - Tel.: (0 xx 11) 3223-8377 / Fax.: (0 xx 11) 3223-6210

SincoElétrico e Sindilojas Campinas fecham acordo de representação sindical

Com o intuito de aprimorar e fortalecer a atuação do SincoElétrico no interior paulista, a entidade firmou um acordo de representação Sindical, com o Sindilojas Campinas e Região, nos municípios de: Campinas, Sumaré, Indaiatuba, Jaguariúna, Valinhos e Hortolândia. Com o acordo o varejista dessas regiões irá contar com união de duas forças: a representação do SincoElétrico em âmbito estadual e com a assistência local do Sindilojas Campinas e Região.

O presidente do SincoElétrico, Marco Aurélio Sprovieri Rodrigues (a direita) assina o acordo, de parceria com o presidente do Sindilojas de Campinas e Região, Carlos Gobbo



Foto: Divulgação

Serviços



ASSESSORIA JURÍDICA



COBRANÇA - Versátil Cobranças



CONSULTORIA E ASSESSORIA EM CADASTRO DE ANÚNCIO - Urbana Cadan



CONSULTORIA de CERTIFICAÇÃO de Material Elétrico - CGQ



CONSULTORIA DE PREVIDÊNCIA SOCIAL - Duarte & Lasaracina



CURSOS - Senac, Sebrae e ESPM



EAD - ENSINO À DISTÂNCIA - Instituto Monitor



FACULDADES, UNIVERSIDADES E PÓS-GRADUAÇÃO



PARCERIA INDÚSTRIA - Luxmar



LABORATÓRIO - Nasa Medicina Diagnóstica



MEDICINA E SEGURANÇA DO TRABALHO - Samtra



ASSISTÊNCIA ODONTOLÓGICA - Prevident



PLANO DE SAÚDE - Unimed Paulistana, SulAmérica, Medial, Porto Seguro, Prevent Sênior, Intermédica, Amesp e Greenline



PREVIDÊNCIA ASSOCIATIVA - Fecomércio Previdência Associativa FPA



SISTEMA DE INFORMAÇÕES COMERCIAIS - Equifax



SEGURO DE AUTOMÓVEL E IMÓVEL - Porto Seguro

Simon lança linha resistente à ação do tempo

A Simon Brasil disponibiliza para o mercado a linha Simon30, composta por 250 itens entre interruptores, tomadas, pulsadores, sensores de presença, entre outros e que traz como diferencial a presença do policarbonato em sua fabricação. A matéria prima oferece resistência ao amarelamento característico da ação do tempo e ainda é considerado um excelente isolante elétrico e térmico e resistente a impactos.

A linha Simon30 é indicada para ambientes residenciais, escritórios, hospitais, entre outros e os produtos são comercializados



A Linha Simon30 está disponível em diferentes cores e texturas

H790 é novidade da Motorola

Um dos fones de ouvido Bluetooth mais finos do mercado já está disponível ao varejo e ao consumidor. Trata-se do H790 da Motorola. O produto é voltado para quem busca uma solução de comunicação sem fio e tem bateria com autonomia de cinco horas de uso e até oito dias em modo de espera, vem com cabo USB e é compatível com todas as marcas de celulares e todos os dispositivos equipados com essa tecnologia.

O H790 é sem fio, feito em aço escovado e pesa 10 gramas



Nokia traz nova versão do N95 8GB

A nova versão do N95 recebeu o Comes With Music (serviço que oferece até cinco milhões de músicas gratuitas para o consumidor baixa) e já está disponível, mas apenas para a operadora TIM.

Os consumidores que comprarem o N95 8GB Comes With Music, poderão explorar músicas gratuitas de artistas internacionais e brasileiros, de forma ilimitada, pelo período de um ano. Os downloads podem ser feitos tanto pelo PC como pelo Nokia N95 8GB Comes With Music. Terminado este prazo, o consumidor pode manter as faixas em seu computador e no aparelho móvel.

O N95 GB traz visor de 2,8 polegadas e câmera de 5 megapixels com foco automático



LG apresenta notebooks com Windows 7

A LG Electronics lança no mercado brasileiro as novas linhas R480 e R580 de notebooks. Com bordas arredondadas os modelos já contam com o novo sistema operacional da Microsoft Windows® 7 instalado, nas versões Home Basic, Home Premium ou Home Premium 64bit. A linha R480 possui quatro modelos e conta com botões multimídia touch (sensíveis ao toque) e tela LED LCD de 14 polegadas no formato 16:9 HD. Os modelos R480 contam também com três entradas USB 2.0, webcam de 1.3 megapixels, entre outros. Já a linha R580 traz cinco modelos diferentes e que possuem teclado numérico integrado e leitor de discos Blu-ray (em uma das versões), tela LED LCD de 15,6 polegadas no formato 16:9, nas opções HD e HD+.

Os notebooks têm acabamento em duas cores: preta e branca



O modelo Mini Espiral está disponível em duas temperaturas de cor: branca e amarela

Nova mini compacta da Golden chega ao mercado

Com bulbo mais fino em formato de 3U, as lâmpadas Mini Compactas proporcionam a mesma luminosidade das tradicionais eletrônicas e são uma alternativa para quem faz uso de luminárias e lustres pequenos. Pensando nessa demanda a Golden trouxe para o Brasil uma linha de lâmpadas fluorescentes compactas, batizada de Mini Espiral. Com um índice de reprodução de cor de 80%, a lâmpada Mini Compacta possui opções de modelo nas potências 7W, 9W, 11W, 15W, 20W e 25W.

Linha GE Consumer & Industrial tem novidades

Como parte do plano de investimentos em novos produtos e soluções, a GE apresenta, no Brasil, as linhas de produtos direcionadas à construção civil, compostas por: DR's, mini-disjuntores (MCB) e os disjuntores em caixa moldada (MCCB) Record SL, sendo este último o mais novo lançamento da GE. O Record SL tem tamanho compacto para garantir segurança e coordenação de dispositivos de proteção em baixa tensão. O produto possui disparador termomagnético e corrente nominal de até 250A.

O disjuntor Record SL está disponível em dois frames: LD e LE



Para saber mais

- Golden - www.lampadasgolden.com.br - 0800 701 6696
- Nokia - www.nokia.com.br - 4003 2525
- LG - www.lge.com.br - 4004 5400
- GE Consumer & Industrial - www.geindustrial.com.br - 0800 595 6565
- Motorola - www.motorola.com - 4002 1244
- Simon Brasil - www.simonbrasil.com.br - (11) 3437 8100

Destinar é preciso!

SincoElétrico defende que o descarte adequado e a descontaminação de lâmpadas fluorescentes é tarefa imperiosa e de responsabilidade compartilhada

Elas mudaram o mercado de lâmpadas no Brasil. Desde que surgiram, as lâmpadas fluorescentes vem conquistando a preferência de consumidores por suas características como economia e luminosidade. Essas qualidades são inegáveis e a indústria investe em lançamentos cada vez mais compactos e dotados de novas tecnologias. Porém, toda essa modernidade tem um preço. A lâmpada fluorescente é composta por um tubo selado de vidro com gás argônio e vapor de mercúrio. Com a lâmpada intacta tudo bem, mas quando ela se quebra, esse vapor de mercúrio é liberado e quando inalado pelo ser humano pode trazer riscos à saúde, principalmente para quem trabalha na limpeza urbana, uma vez que as pessoas têm o hábito de descartar suas lâmpadas no lixo comum, expondo esses profissionais à nocividade do mercúrio. Para mudar esse cenário, a solução permeia a criação de uma cadeia economicamente viável visando a coleta e destinação adequada desse produto. Estimativas apontam que apenas 3% das lâmpadas fluorescentes vendidas no Brasil tenham destinação adequada.

Preocupado com essas estatísticas, o SincoElétrico busca criar um modelo de atuação e oferecer o caminho para soluções que reduzam o impacto ambiental. Para isso aposta em um projeto viável de responsabilidade sócio-ambiental. Para a coordenadora executiva do SincoElétrico e autora do

projeto de Gerenciamento da Coleta e Destinação das Lâmpadas Fluorescentes, Roseli Anchieta, o varejo tem importante papel social quando o assunto é a destinação adequada de lâmpadas.

“Desejamos nos firmar como um elo entre os envolvidos nesse processo que vai da indústria ao consumidor, passando pelo varejo e o poder público” explica a coordenadora executiva do SincoElétrico, Roseli Anchieta. A executiva ainda acrescenta que a sociedade também precisa ser mobilizada. “As pessoas físicas, condomínios residenciais e comerciais também precisam ser conscientes de que o descarte de lâmpadas deve dar-se de maneira adequada”, diz.

Iniciativas que deram certo

Grandes empresas do nosso setor já estão engajadas nessa questão tão prioritária em nosso país e um exemplo é a Cime Service. A empresa que, além de distribuidora de materiais elétricos é também prestadora de serviços elétricos e telecomunicações auxilia seus clientes a dar um destino correto às lâmpadas, com mercúrio, usadas. “Desde 2006, recolhemos as lâmpadas usadas pelos nossos clientes, embalamos para

correto transporte, emitimos documento de retirada-transporte (MTR), enviamos para a Apliquim, que efetua a descontaminação e descarte. Depois do processo, o cliente recebe um certificado, conforme legislação”, explica o gerente de Controladoria da Cime, Sidney Branco. Ainda segundo Branco, apesar da importância do trabalho, a empresa ainda encontra dificuldades. “Entre os maiores obstáculos para a realização desse trabalho estão: a conscientização dos empresários sobre a necessidade de preservação do meio ambiente, além de conseguir que os clientes efetuem o armazenamento correto das lâmpadas evitando quebras e claro a falta de ajuda por parte dos fabricantes e órgãos municipais, estaduais e federais”, avalia.

Vale lembrar que a implantação da ISO 14.001 obriga as empresas comprovarem o destino correto das lâmpadas, mas, nem todas necessitam desta certificação.

Para Sidney Branco, a iniciativa do SincoElétrico está alinhada com a necessidade da criação de políticas sócio-ambientais no setor. “Não podemos trabalhar sozinhos, necessitamos de toda a ajuda possível sempre visando o bem estar da população”, avalia Sidney Branco.

O projeto que está sendo desenvolvido pelo SincoElétrico visa atuar como um centro gerenciador do processo de encaminhamento das lâmpadas, assegurando que a descontaminação seja realizada.

“Entendemos que é preciso aumentar o número de lâmpadas recicladas no Brasil, minimizando os riscos de contaminação por mercúrio”, finaliza Roseli Anchieta.



O melhor plano de saúde para sua empresa você encontra aqui!

Filiado/Associado, o SincoElétrico e a Géia Consultoria e Corretora de Seguros negociam condições especiais para sua empresa, buscando as melhores operadoras e seguradoras do mercado.



Principais Atuações

- Cotação Personalizada;
- Auxílio na implantação do benefício;
- Relacionamento com o cliente.

SincoElétrico
www.sincoeletrico.com.br
11.3223-8377

Géia
Consultoria e Corretora de Seguros
www.geia.com.br
11.3666-0711

Venda de celulares continua crescendo

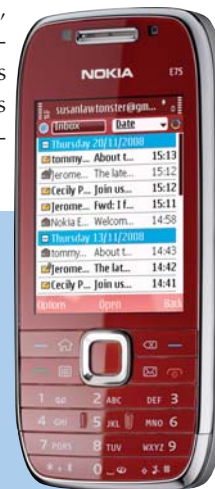
Pesquisa Nielsen mostra que aparelhos com Rádio FM e Tocadores de MP3 são os preferidos pelos brasileiros

O número de aparelhos por habitante no Brasil ainda está abaixo da média latino-americana e dividimos com o México a liderança no ranking de celulares vendidos na região. Porém, segundo levantamento da Nielsen, houve crescimento de 5% nas vendas de aparelhos durante o último ano móvel, encerrado em março de 2009. Por outro lado, Chile, Venezuela, Colômbia e Argentina não registraram aumento em volume de vendas. Segundo Thiago Moreira, gerente regional de produtos da Nielsen Telecom Practice Group para a América Latina, divisão da The Nielsen Company responsável pelo acompanhamento deste mercado, em países como a Argentina, cuja densidade de aparelhos por habitante é alta (a maior da América Latina), grande parte das vendas no ano passado foi impulsionada pela troca de celulares.

Com relação à preferência, aplicativos relacionados à música e imagem são as favoritas dos consumidores. “Ao mesmo tempo, a venda de itens que oferecem novas tecnologias, tais como 3G e Smartphones, também aumentou significativamente. Aliás, estas novas facilidades criaram novos hábitos e formas de se comunicar. Os consumidores estão de olho nos serviços de valor agregado, (SVA)”, afirma o executivo.

No último ano, a venda de celulares com câmeras embutidas alcançou 61% do volume total das vendas na América Latina, sendo que no Brasil, o índice foi de 60%. Neste segmento, as vendas que mais aumentaram foram de telefones com câmeras com definição superior a dois megapixels. Em relação aos aparelhos com Tocadores de MP3 e Rádio FM, serviços favoritos de brasileiros e argentinos, representaram 35% e 55% do total, respectivamente.

As preferências dos usuários locais são câmeras, rádio, tocadores de MP3 e Bluetooth. As principais atividades que executam com seus aparelhos são baixar toques e músicas. Em relação aos websites acessados, os preferidos são os de músicas e jogos.



Estatísticas do consumo

- Aparelhos com Tocadores de MP3 e Rádio FM, serviços favoritos de brasileiros e argentinos, representaram 35% e 55% do total, respectivamente.
- 16% dos usuários usam os telefones exclusivamente para comunicações de voz
- 28% utilizam para comunicações de voz e mensagens de texto (SMS)
- 37% fazem uso de funcionalidades sem acesso à rede (offline)
- 19% são usuários de algum tipo de Serviço de Valor Agregado (SVA)
- O gasto médio de usuários de serviços de valor agregado é 20% superior ao gasto médio dos usuários apenas de comunicações de voz
- A maior concentração de usuários de SVAs está nas faixas etárias mais jovens e nas classes A e B, apesar de a classe C representar uma grande oportunidade para o mercado

Artigo

Turbine seu site e prepare-se para as vendas no Natal

Por Silvio Tanabe

A julgar pelo desempenho do comércio eletrônico no Dia das Crianças, as vendas de Natal por meio deste canal de varejo prometem bater recordes e abocanhar uma parte significativa dos R\$ 53,7 bilhões previstos para entrar na economia devido ao pagamento do 13º salário. Portanto, este é o momento para planejar as ações promocionais do seu site e ficar um passo à frente da concorrência. Para isso, elaboramos um *check-list* dos principais pontos a serem trabalhados. São eles:

1. Dê um “banho de loja” no site: Este é um bom momento para atualizar o conteúdo do site, revendo textos, substituindo imagens antigas, acrescentando novas seções sobre produtos, modernizando o layout e facilitando as consultas dos clientes. O site é como a sua loja: quanto mais atraente ela for, mais visitas terá.

2. Crie promoções: Para se destacar é preciso criar promoções diferenciadas para os seus clientes na internet. Ofereça algum tipo de benefício: ofertas especiais, preços diferenciados para compras antecipadas, sorteio de brindes, etc. Reserve um espaço especial e de destaque no seu site para elas.

3. Faça propaganda: Não basta ter um bom site e promoções diferenciadas, é preciso que os seus clientes saibam que elas existem. Para divulgá-las, você pode usar os próprios recursos da internet, como campanhas de links patrocinados em sites de busca como Google, Yahoo! e Bing, banners em portais de conteúdo ou e-mail marketing.

4. O importante é pagar: Oferecer todas as formas possíveis de pagamento (cartões de crédito de todas as bandeiras, boleto, débito automático, etc.) também é um diferencial e compensa amplamente os custos envolvidos. Na internet, um cliente pode desistir facilmente de uma compra se a loja não oferece, por exemplo, pagamento por meio do cartão de crédito com a bandeira ele possui.

5. Atenção com a logística: Tão importante quanto vender é entregar de forma ágil e com menores custos. Da mesma forma que os pagamentos, procure oferecer opções de remessa, em que o custo é calculado de acordo com prazo de entrega, possibilidade de rastreamento e segurança. Os Correios oferecem ainda o e-Sedex, com desconto de até 50% no preço da remessa para empresas de comércio eletrônico que possuam site próprio e determinado volume de encomendas. Vale a pena se informar.

6. Monitore a audiência e o tráfego: Uma das grandes vantagens do comércio eletrônico é a possibilidade de mensurar em detalhes a audiência e o tráfego nos sites. Faça uso de ferramentas como o Google Analytics para descobrir o número de visitas, origem dos internautas, tempo de visitação, páginas mais visitadas, horário e dia da semana com maior número de visitas. Estes relatórios constituem um verdadeiro mapa de oportunidades, permitindo que você acompanhe e avalie os resultados das suas ações.

Silvio Tanabe é consultor da Magoweb Marketing Digital e Soluções para Internet (www.magoweb.com/clinicadigital)