

Como engajar os
vendedores da loja física,
com a loja virtual
(e-commerce)?



Cenário atual do online vs varejo

- 9% do total das vendas do varejo, foram online.
- Comportamento do consumidor mudou.
- Projete seu cenário pós-pandemia.

ONFLINE = ONLINE + OFFLINE



Comportamento do consumidor

- Mundo físico:

- consumidor vai até a loja física
- lojista recebe o cliente na loja

- Mundo digital:

- consumidor pesquisa por algum produto
- lojista tem que ir até o cliente



Cenário atual do negócio

- Não há comunicação aos vendedores. Eles ficam 'por fora'. Há daí uma resistência natural.
- Não entende o mercado digital. Não acredita.
- Não tem o entendimento de como funciona o multicanal (omnichannel).



O que fazer?

- Treinar (Atendimento, Como funciona a loja virtual, Workshop para definir PIC, explicar a jornada de compra digital)
- Torne o vendedor ser parte do negócio
- Analise concorrentes em conjunto
- **Crie regras claras de comissionamento online**



Operação ÚNICA (Convergência)

- Use e abuse do Whats
- Crie "Campanhas" de ação. Crie materiais de divulgação, links, etc.
- Crie cupons, categorias da loja para os vendedores, automação de cupom de aniversário
- Integre a logística. Pagar e retirar na loja, delivery, motoboy, etc.



Plataforma completa (busque uma solução única)

- Integração com seu sistema de gestão
- Permita promoções variadas
- Integração com redes sociais, google
- Integração WhatsApp
- Permita criar usuários pros vendedores acompanharem o andamento da operação
- Live Commerce