



## AUTOMAÇÃO

## GESTÃO DE SUPRIMENTOS PODE TRAZER CONTROLE DE GASTOS E AUMENTO DA RECEITA

Leia nas páginas 8

## Oito estratégias para gerar renda extra no varejo

Como lojistas podem explorar novas fontes de receita com apoio de soluções digitais

Com a Selic a 15% ao ano, o maior nível em quase duas décadas, e o IPCA acumulado em 12 meses em 5,35%, varejistas e atacadistas do e-commerce enfrentam estoques mais caros e consumidores com poder de compra pressionado. A situação se complica ainda mais com a taxa de abandono de carrinho, que atinge 82% no Brasil, segundo a pesquisa Pagamentos Disruptivos, da OneKey Payments, tornando o desafio de equilibrar o caixa ainda maior.

Para driblar esse cenário, especialistas recomendam que pequenos e médios lojistas diversifiquem suas fontes de receita, aproveitando ativos que já possuem, como audiência, relacionamento com clientes e conhecimento no próprio nicho. "Diversificar a arrecadação ajuda o varejista a estabilizar o caixa e reduzir a dependência exclusiva das vendas diretas, principalmente em períodos de alta competição e custos apertados", afirma André Campos, CEO da Vendizap, plataforma de e-commerce para criação de catálogos virtuais.

A seguir, veja formas de transformar ativos já existentes, como audiência, relacionamento com clientes e conhecimento do setor, em fontes adicionais de receita:

**1 AdSense do Youtube** - O AdSense do Youtube permite que canais que cumprem os requisitos do YouTube Partner Program (YPP) recebam parte da receita gerada pelos anúncios exibidos em vídeos longos e Shorts. Para começar, é recomendável produzir vídeos que mostrem o dia a dia da loja, como reviews, bastidores e respostas a dúvidas frequentes, e, ao atingir os critérios da plataforma, ativar a monetização no YouTube Studio.

**2 Parcerias de conteúdo com fornecedores** - A loja pode criar posts, vídeos ou avaliações patrocinadas para fabricantes e distribuidores, fortalecendo a relação com os fornecedores e elaborando um mídia kit simples



**“Diversificar a arrecadação ajuda o varejista a estabilizar o caixa e reduzir a dependência exclusiva das vendas diretas, principalmente em períodos de alta competição e custos apertados”**

que apresente o perfil de audiência, os formatos e os preços disponíveis. Também é importante definir regras claras de transparência para garantir credibilidade junto ao público.

**3 Live shopping comissionado** - As transmissões ao vivo focadas em lançamentos permitem que o lojista receba comissão pelas vendas realizadas. Para aproveitar esse modelo, é importante definir um calendário fixo, como uma vez por semana, negociar a porcentagem de comissão com os fornecedores e divulgar cada live com antecedência para atrair mais público.

**4 Espaços de mídia proprietária** - É possível negociar descontos ou condições especiais com fornecedores em troca de maior visibilidade para os produtos no catálogo digital. Para colocar essa prática em ação, vale criar uma tabela de preços para banners e destaques, selecionar fornecedores com maior potencial de giro e, no caso da plataforma Vendizap, utilizar o recurso "produtos em destaque" para aplicar a estratégia de forma prática.

**5 Clube de assinatura ou kits sazonais** - O modelo de receita recorrente funciona por meio do envio de kits mensais ou sazonais com produtos selecionados. Para implementar, é recomendável validar a proposta com um grupo de 20 a 30 clientes fiéis, ajustar a oferta de acordo com o feedback recebido e, somente após esses ajustes, escalar a iniciativa.

**6 Compartilhe o seu conhecimento** - Dito pelo ChatGPT: Lojistas experientes podem ampliar a geração de receita oferecendo mentorias, workshops ou consultorias práticas para quem está iniciando no setor. Para isso, é importante escolher temas em que possuam experiência comprovada, preparar material de apoio adequado e disponibilizar sessões de 60 a 90 minutos com agendamento online.

**7 Afiliados** - Lojistas podem indicar soluções ou produtos que já utilizam em seus negócios e receber comissão por cada venda gerada por meio do link de indicação. Para colocar essa estratégia em prática, é recomendado usar links de afiliados em canais próprios, como site, catálogo digital e WhatsApp, acompanhando os resultados. Na plataforma Vendizap, existe um Programa de Afiliados exclusivo para empresas com CNPJ ativo.

**8 Programa de indicações** - O programa de indicações permite que, a cada nova assinatura gerada por uma recomendação, tanto quem indica quanto quem assina recebam R\$15 de desconto, sem burocracia e sem limite de indicações. Para participar, basta compartilhar o programa com sua rede de lojistas e registrar as indicações diretamente no site da Vendizap.

### Inteligência Artificial e Economia Circular: oportunidades e riscos

Um estudo recente publicado na ScienceDirect mostra que a IA está se tornando um motor para os modelos de negócios circulares.

### Home office em xeque: por que a queda de produtividade não é culpa do modelo remoto

Estudo da USP e FIA Business School revela que 94% dos profissionais em trabalho remoto relatam melhoria na qualidade de vida.

### 13º salário: como organizar o caixa da empresa e garantir o pagamento do benefício

Empresas que não fazem provisão mensal do custo podem enfrentar dificuldades para honrar o compromisso. Especialista da Bonanza Consultoria orienta empresários.

### IA Generativa e Direitos Autorais - Entre a Proteção da Criação e a Liberdade para Inovar

A discussão sobre a regulação da Inteligência Artificial (IA) no Brasil avança em complexidade e relevância. A Comissão Especial sobre Inteligência Artificial da Câmara dos Deputados promoveu um debate técnico sobre o Projeto de Lei 2338/2023, com foco nos impactos da IA generativa sobre os direitos autorais, tendo como ponto central das discussões o treinamento de modelos de IA, que exige a mineração de dados em larga escala (Text and Data Mining - TDM).

Para informações sobre o

**MERCADO FINANCEIRO**

faça a leitura do QR Code com seu celular



### Negócios em Pauta



#### Global Vision acontecerá em Nova York e discutirá futuro da contabilidade internacional

Entre os dias 16 e 18 de outubro, Nova York será palco do Global Vision, evento promovido pela Spanner Consulting Group que reunirá empresários, advogados e contadores para debater internacionalização de negócios e o papel estratégico da contabilidade no cenário global. Fernanda Spanner, CEO da Spanner Consulting Group e especialista em planejamento tributário e estruturação de empresas nos Estados Unidos, adianta que o encontro terá caráter prático e estratégico. "Nosso objetivo será mostrar que expandir fronteiras exige preparo técnico, visão estratégica e clareza sobre riscos e oportunidades. Muitos empresários acreditam que abrir uma empresa nos Estados Unidos garante sucesso automático, mas não será assim que vamos tratar o tema. É preciso planejamento e adaptação", afirmou (info@fspanner.com). [Leia a coluna completa na página 3](#)

### News@TI



#### ABIMAQ tem inscrições abertas para curso sobre segurança digital

@A ABIMAQ (Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos) realiza, nos dias 06 e 07 de outubro (segunda e terça-feira), de forma online, via plataforma Zoom, curso voltado a profissionais que buscam uma gestão adequada no ambiente digital. O objetivo é capacitar colaboradores e usuários de tecnologia a aplicarem os princípios da metodologia 5S no ambiente digital, promovendo a organização, padronização, segurança e eficiência no uso de arquivos, pastas, softwares e ambientes online. Ministrado por Mauro Carlos Andreassa, consultor, instrutor e palestrante em temas de Inteligência Artificial, Indústria 4.0 e Computação Quântica, o curso 5S Digital visa otimizar o uso de recursos digitais, reduzir o desperdício de espaço, melhorar o acesso a informações e prevenir riscos de segurança e perda de dados (https://abimaq.org.br/cursos/1556/5s-digital). [Leia a coluna completa na página 2](#)

### A Outra Sala

Quando a escada é rolante só para quem já está no topo

Por Ana Luisa Winckler

[Leia na página 4](#)

