



Tecnologia e Produtividade

Diego Puerta

Vice Presidente & General Manager, Dell Technologies

DELL
Technologies

A young child with light-colored hair is lying on a bed, looking intently at a tablet device held in their hands. The child is wearing a dark, patterned shirt. The scene is dimly lit, with the light from the tablet illuminating the child's face and hands. The background is dark and out of focus, suggesting a bedroom at night.

Habilitar o desenvolvimento humano

**Mudar o mundo
definitivamente**



A person's silhouette is seen from behind, standing on a balcony or in a high-rise office, looking out at a city skyline at night. The city lights are visible through the window, and the person is looking towards a prominent skyscraper on the right side of the frame. The overall scene is dimly lit, with the primary light source being the city lights and the person's silhouette.

Mudanças podem trazer
grandes **oportunidades**

A transformação digital
exige a transformação
de **três áreas principais**

TI

Força de trabalho

Segurança



Collaboration must be secure
penalties for not protecting

Como garantir a
Produtividade no dia a dia?

Produtividade além da tecnologia

Fortaleça sua comunidade virtual

Fale com a sua
família

Reuniões diárias
de 15 minutos

Abram suas
câmeras 😊

Happy Hour & café
virtuais

Mantenha o
equilíbrio e a
flexibilidade

Treinamentos
online em grupo

Divida conquistas
diárias

Seja criativo!

Dicas de ferramentas que melhoram a **Produtividade**



Uso de 2 **monitores**



Docas, **acessórios**,
headset



Notebooks com longa duração
de bateria



Softwares de
colaboração



Conte conosco!

 Diego Puerta

 Dtpuerta

Dell.com.br/SuaEmpresa

Conteúdos para Empreendedores e Pequenas Empresas

0800 722 3400

Atendimento consultivo direto da Dell para Empreendedores e Pequenas Empresas



OTIMIZE NEGÓCIOS POR MEIO DO E-COMMERCE

18



24



14



33



12



22



8



CENÁRIO

Algo não
está muito
certo



CENÁRIO

Algo não
está muito
certo

Desafios dos empresários no Brasil

“
VEJO

**MEU CONCORRENTE NA MINHA FRENTE
NESTA QUESTÃO DE TECNOLOGIA. SEI QUE
ESTOU PERDENDO DINHEIRO, MAS NEM SEI
POR ONDE COMEÇAR A MUDAR ISSO.**

”

Empresário, RJ

CENÁRIO
Mas vai
melhorar

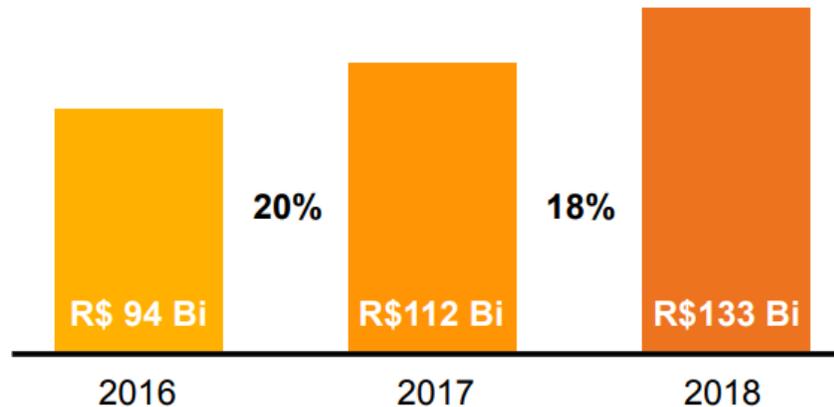


CENÁRIO
Mas vai
melhorar

DIGITAL COMMERCE CRESCE DOIS DÍGITOS

EVOLUÇÃO DO DIGITAL COMMERCE - FATURAMENTO

* Crescimento nominal



O BRASIL É O PAÍS COM MAIOR
FATURAMENTO ENTRE OS DA
AMÉRICA LATINA

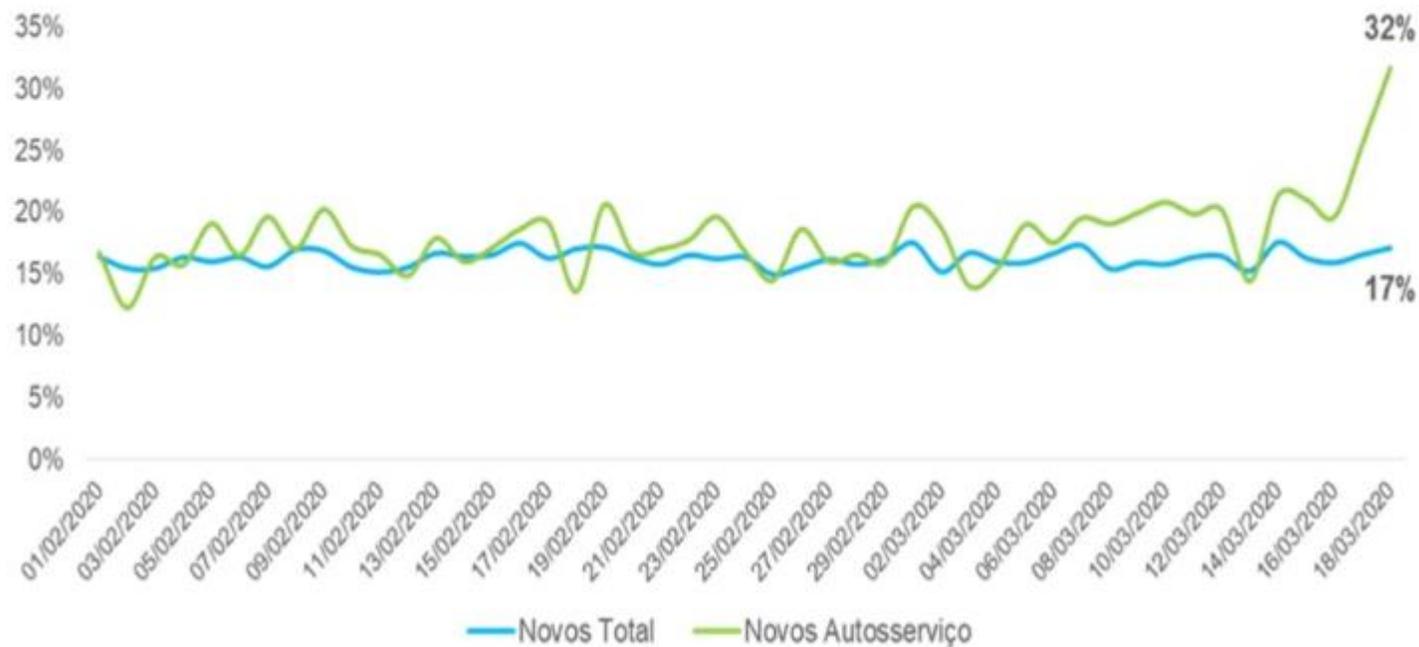
36%
DA POPULAÇÃO É DIGITAL BUYER

Digital Commerce refere-se às vendas B2C e Marketplaces, incluindo Lazer (viagens, passagens aéreas, ingressos) e Marketplaces de produtos novos e usados (Mercado Livre, Enjoei e Elo 7)

CENÁRIO
Mas vai
melhorar

COVID-19: CRESCIMENTO DE NOVOS CONSUMIDORES ONLINE

% DE CONSUMIDORES REALIZANDO A PRIMEIRA COMPRA ONLINE



Fonte: Ebit | Nielsen Online Sales - Período: 01 de Jan. 2020 a 18 de Março de 2020.

Copyright © 2020 The Nielsen Company

CENÁRIO

Lembre-se, o
consumidor
é outro



CENÁRIO

Lembre-se, o
consumidor
é outro

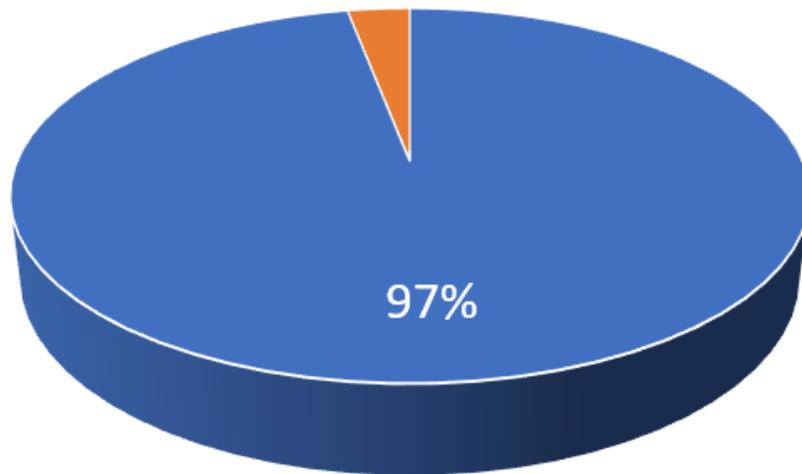


CENÁRIO

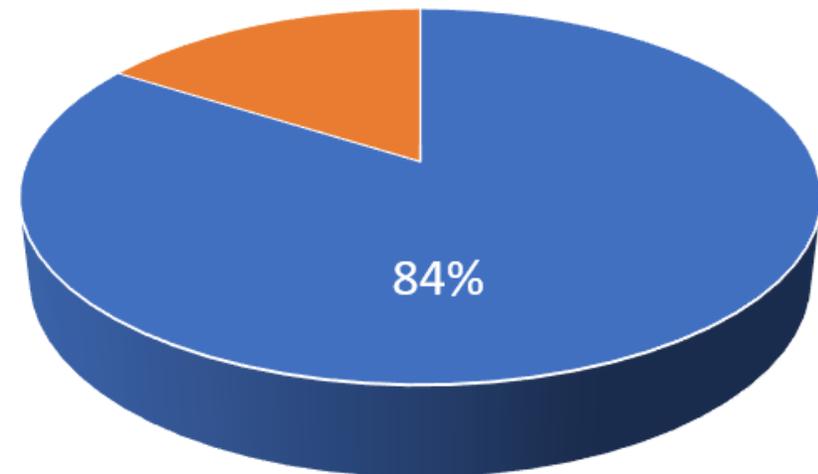
Lembre-se, o
consumidor
é outro

Comportamento do consumidor

Busca on e compra off



Busca off e compra on





Online Shopping

COMO OTIMIZAR SEU NEGÓCIO?

COMO OTIMIZAR SEU NEGÓCIO?

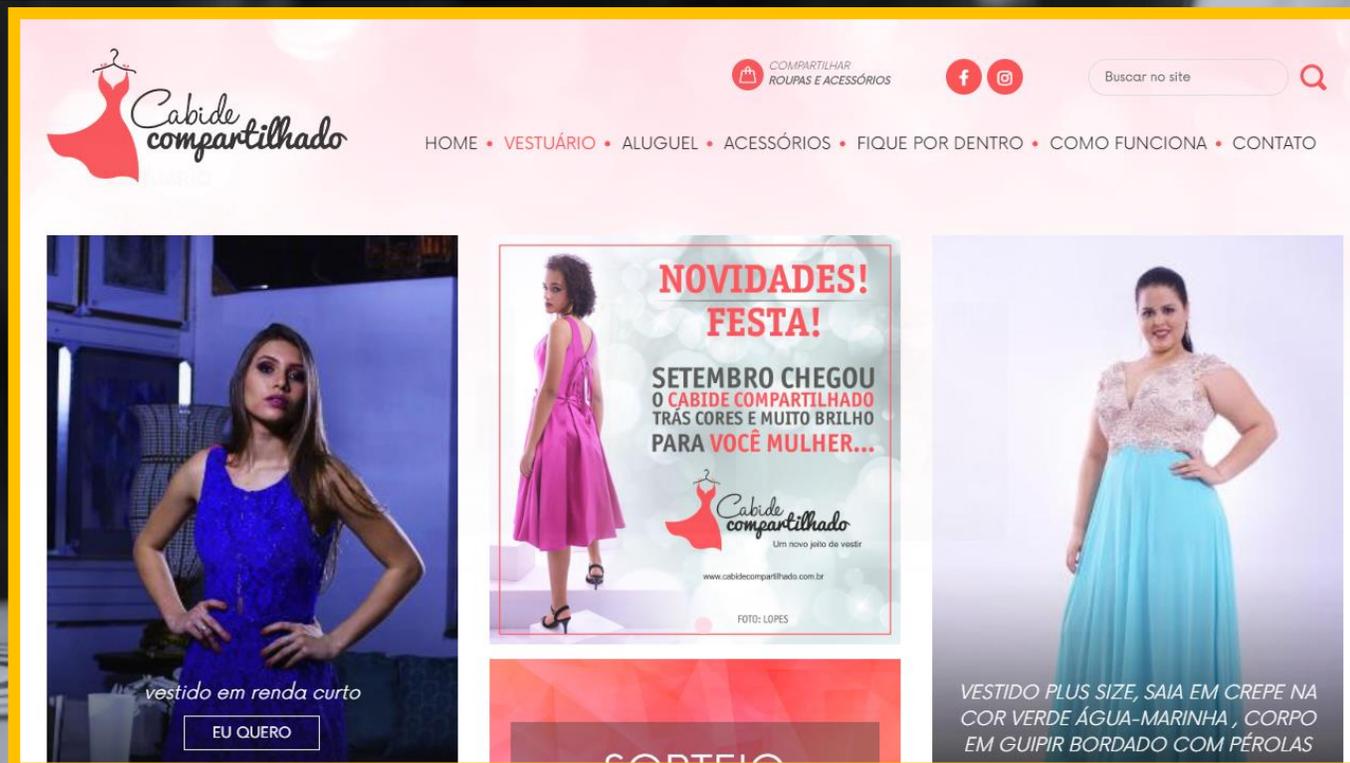
1. Invista em nichos

Consumidor busca propósito

Uso ao invés da posse



Compartilhar espaços, colaborar na produção, oferecer serviços e experiências aos usuários



2. Facilite a vida do seu cliente

Tempo: o novo capital

Otimização do tempo



Ter processos, produtos e serviços que ajudem o cliente a ter mais tempo



3. Esteja ao alcance das mãos

Cada vez mais conectados

Demanda via smartphone em crescimento



Monitorar e adapta-se rapidamente a evolução digital

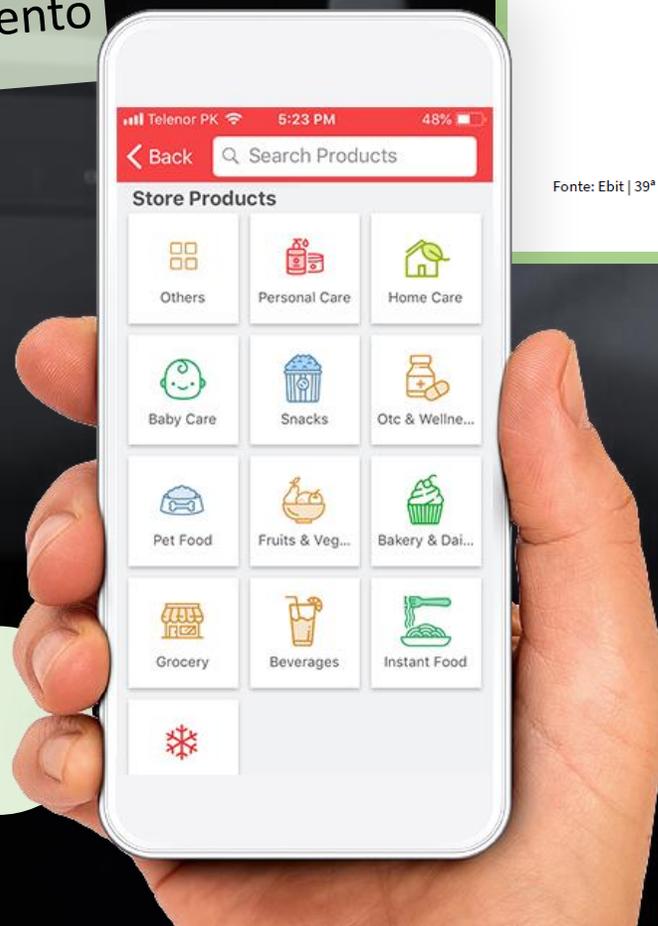
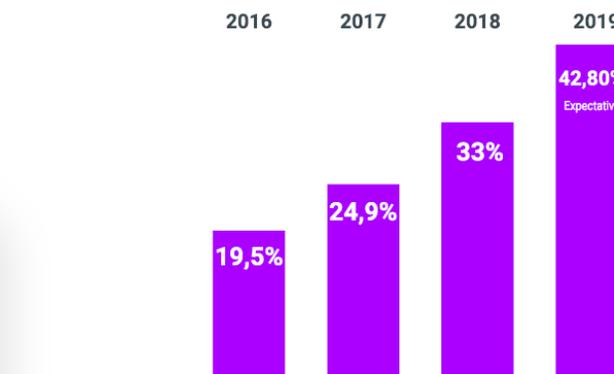


Figura 04 - Média de crescimento do número de pedidos no m-commerce



Fonte: Ebit | 39ª Webshoppers, 2019

COMO OTIMIZAR SEU NEGÓCIO?

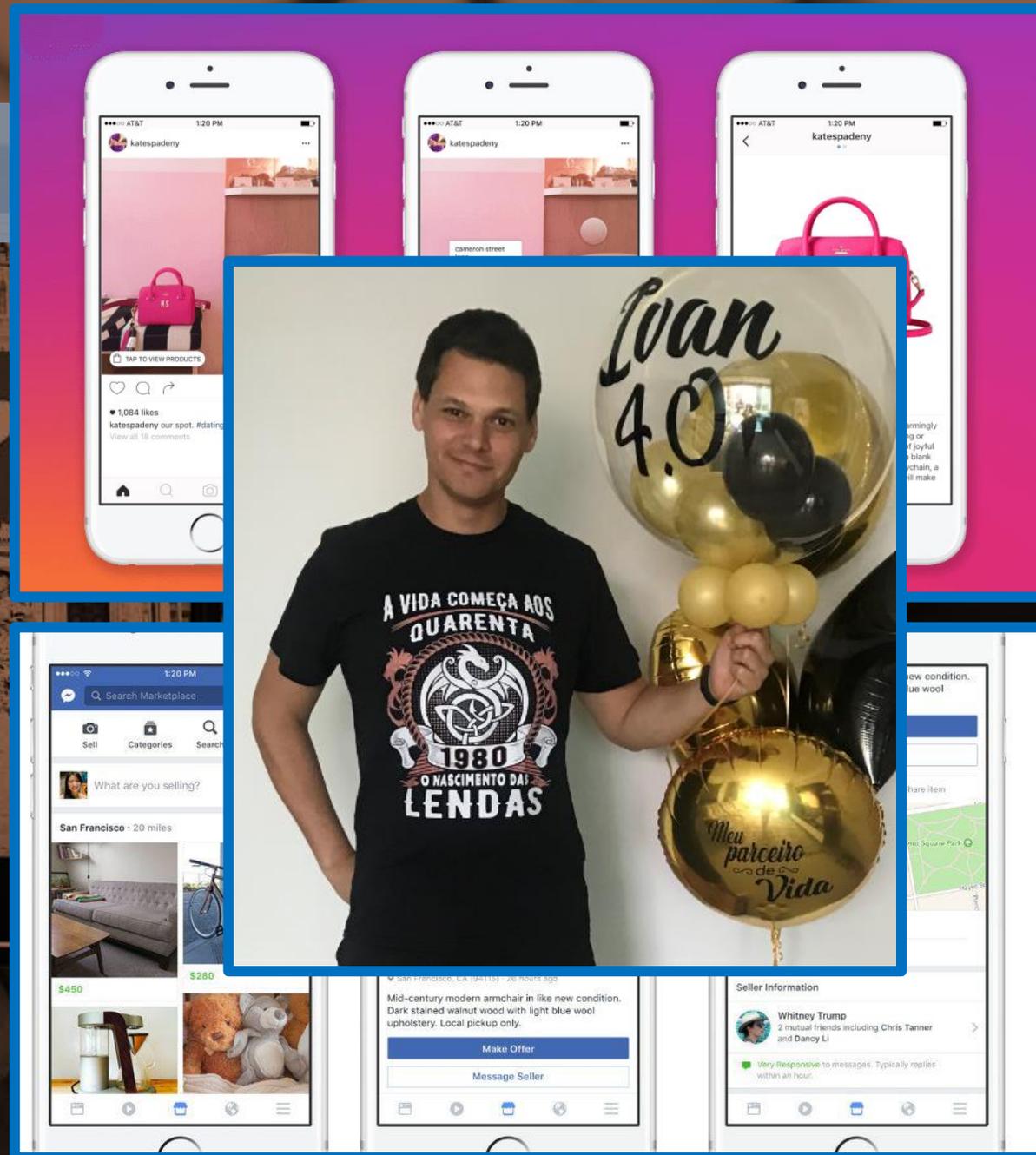
4. Personalize a comunicação

Venda via redes sociais

Mudança no padrão de uso



Monitorar mudanças, conteúdos e anúncios relevantes e verdadeiros, s-commerce



COMO OTIMIZAR SEU NEGÓCIO?

5. Produza vídeos

Vídeo: a nova comunicação

Netflix, Youtube, Stories, Lives



Explorar Youtube, Stories, Lives.
Conteúdo que engaje e venda



COMO OTIMIZAR SEU NEGÓCIO?

6. Busque novos canais de venda

Canais digitais

Plataformas em crescimento

Parceria Magalu

Mercado Azul

Pagamento cômodo e seguro
com Mercado Pago

Até 12 parcelas sem juros
Ver mais



Ter presença em marketplaces/plataformas de serviços, assistentes de voz

O Crescimento dos Marketplaces no Mundo

Estima-se que esse modelo de negócio corresponda a 90% do faturamento do varejo online na China e 33% nos Estados Unidos, de acordo com dados da *Channel Advisor*, empresa de tecnologia. No Brasil, esse número chega a cerca de 20%.

MERCADO

95% dos brasileiros que compram online usam marketplace, diz estudo



7. Faça uma gestão inteligente

Compra recorrente

Os clubes de assinatura



Ter produtos s/ou serviços que permitam cobrar mensalidade dos clientes

Clubes de assinatura crescem 167% no Brasil

Por **Imprensa Mercado & Consumo** - 22 de m

Seções

CORREIO BRAZILIENSE

Clubes de Assinatura movimentam 1 bilhão por ano no Brasil

Número de empresas quase triplica em 4 anos. Livros dominam as vendas, mas há artigos para todos os gostos e idades

LR Lino Rodrigues

postado em 09/04/2018 06:00



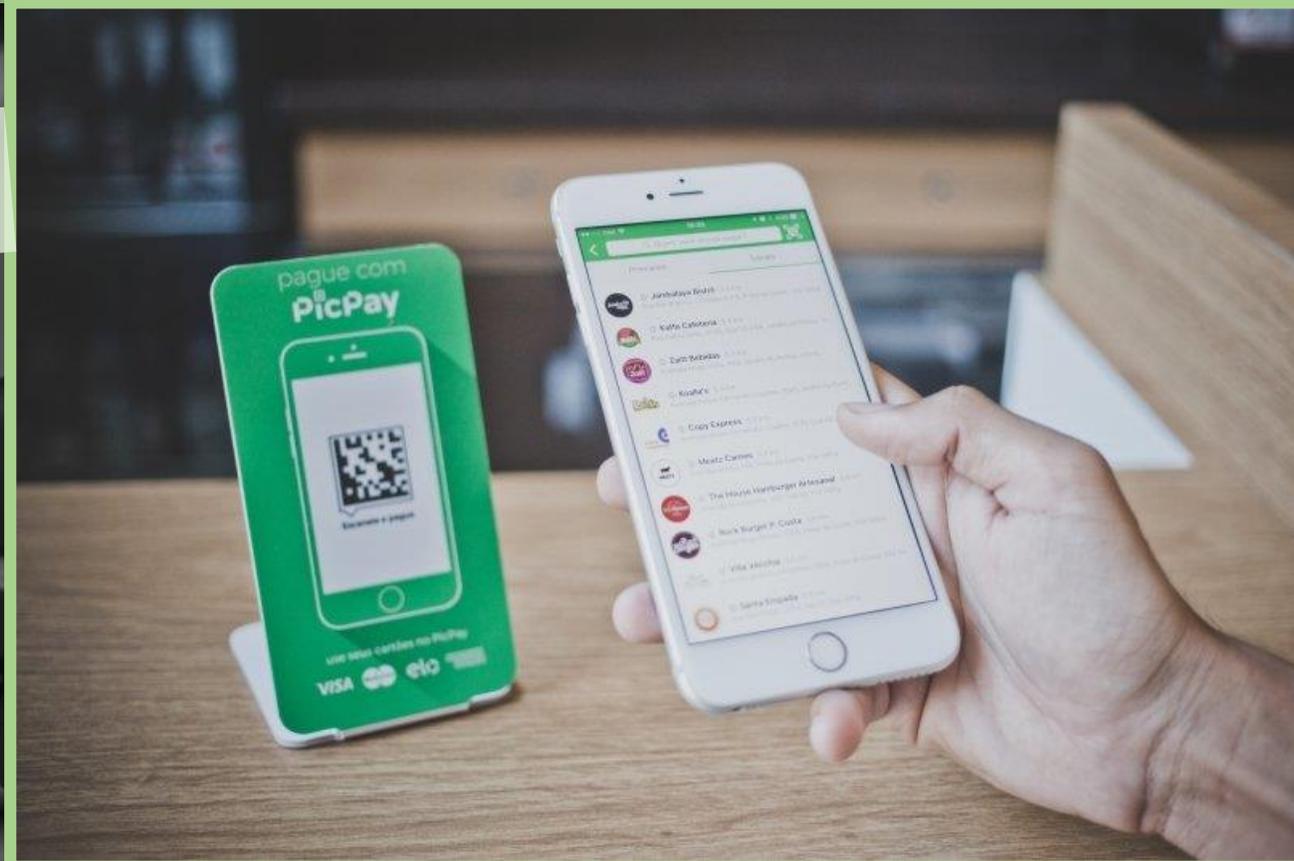
8. Inove em meios de pagamento

Meios eletrônicos

A revolução nos pagamentos



Preparar a empresa para receber novas formas de pagamento



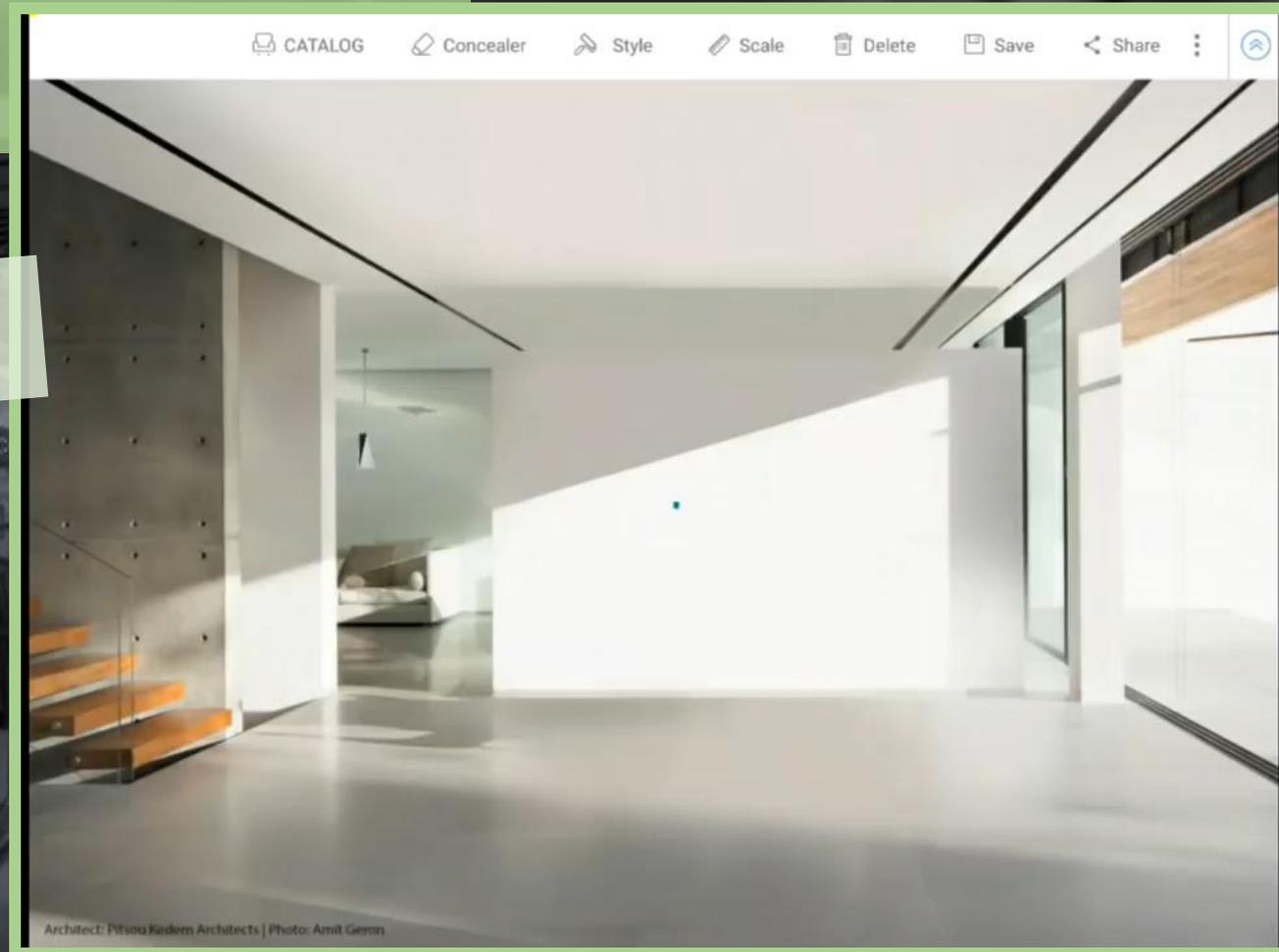
9. Integre as realidades

Realidades híbridas

Realidade virtual + Realidade aumentada



Integrar mundos físicos e virtuais em jogos, aulas, venda de produtos, atendimento





10. Conte com o Sebrae

Conteúdos, cursos, ferramentas, consultorias, parcerias

Página principal > Cursos online > Como vender pela internet na crise do coronavírus

Curso

Mercado e Vendas

Como vender pela internet na crise do coronavírus

No curso você vai entender como a internet é fundamental, principalmente neste momento de crise, para o avanço e o sucesso da sua empresa.

Você conhecerá técnicas para melhorar sua performance nas redes sociais e aumentar o tráfego de clientes nos seus canais de vendas.

Ao final deste curso você será capaz de começar imediatamente a ter uma presença digital e vender online.

Inscriva-se

Valor do investimento

Gratuito



A oportunidade que seu negócio merece.

A FORÇA QUE VOCÊ
PRECISA PARA
VENDER MAIS.
É GRÁTIS,
É DIGITAL
É DO SEBRAE.

mercadoazul





 /ivantonet
contato@ivantonet.com





Panorama Nacional do Mercado de Crédito para **Pequenos Negócios** 2019

Participação dos Pequenos Negócios na Economia Brasileira

14 milhões

é o total de empresas no Brasil

52 milhões

é o total de empreendedores e potenciais empreendedores no Brasil

28 milhões

é o total de empreendedores no Brasil

55%

é a participação dos pequenos negócios na oferta do primeiro emprego

27%

é a participação dos pequenos negócios no PIB Brasileiro

44%

é a participação dos pequenos negócios na massa salarial total

Participação dos Pequenos Negócios no Crédito em 2019



6 milhões
de tomadores de
crédito (43% do total)



30 milhões
de operações
em 2019



Queda de 10%
na taxa de juro



Concessões 1TRI20
R\$ 100 BI



Estoque de crédito
 aumentou 9,2%

Linhas de Crédito para Pequenos Negócios



Mapeamos mais de
100 novas linhas de
crédito



+60 instituições
financeiras



Taxas de juros a
partir de **0,2% a.m.**

Informações disponíveis no link

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/principais-linhas-de-credito-para-enfrentar-a-crise,a1dcf72136c21710VgnVCM1000004c00210aRCRD>

Resumo das medidas
adotadas para
facilitar o crédito

Injeção de R\$ 3,2
TRILHÕES

Medida

Montante

2020

Liberação de liquidez

Compulsório + Liquidez de curto-prazo (LCR)	R\$ 135 bi
Liberação adicional de compulsório	R\$ 68 bi
Flexibilização da LCA	R\$ 2,2 bi
Empréstimo com lastro em LF garantidas	R\$ 670 bi
Compromissadas com títulos soberanos brasileiros	R\$ 50 bi
Nova DPGE	R\$ 200 bi
Empréstimo com lastro em debêntures	R\$ 91 bi

Total **R\$ 1216,2 bi**
% do PIB **16,7%**

Liberação de Capital *

Overhedge	R\$ 520 bi
Redução do ACCP	R\$ 637 bi

Total **R\$ 1157 bi**
% do PIB **15,8%**

Dispensa de provisionamento por repactuação **** R\$ 3200 bi**

Outras medidas

Linha de <i>swap</i> de dólar com o Fed	US\$ 60 bi
% do PIB	4,1%

5 passos para conseguir créditos para o seu negócio

1

**Identificar a
necessidade de
crédito**

2

**Buscar informações
e escolher a
instituição financeira**

3

**Analisar os fatores
de restrição**

4

**Elaborar o plano de
negócios**

5

**Efetuar o pedido de
financiamento**

Como o Sebrae pode ajudar?

1

Orientação para o crédito

2

Divulgando informações das linhas de crédito

3

Oferecendo garantias por meio do FAMPE

4

Acompanhamento pós-crédito

5

Apoiando nas negociações e renegociações

An aerial photograph of a tropical coastline. The water is a vibrant turquoise color, transitioning to a deeper blue as it meets the white sand beaches. The land is lush with green vegetation. The sky is a clear, pale blue.

Obrigado

DELLTechnologies