

CONSIDERAÇÕES SOBRE O QUE REPRESENTA A STARTUP VALEON NO VALE DO AÇO

Moysés Peruhype Carlech

Existem várias empresas especializadas no mercado para desenvolver, gerenciar e impulsionar o seu e-commerce. A Startup Valeon é uma consultoria que conta com a expertise dos melhores profissionais do mercado para auxiliar a sua empresa na geração de resultados satisfatórios para o seu negócio. Porém, antes de pensar em contratar uma empresa para cuidar da loja online é necessário fazer algumas considerações.

Por que você deve contratar uma empresa para cuidar da sua Publicidade?

Existem diversos benefícios em se contratar uma empresa especializada para cuidar dos seus negócios como a Startup Valeon que possui profissionais capacitados e com experiência de mercado que podem potencializar consideravelmente os resultados do seu e-commerce e isto resulta em mais vendas.

Quando você deve contratar a Startup Valeon para cuidar da sua Publicidade online?

A decisão de nos contratar pode ser tomada em qualquer estágio do seu projeto de vendas, mas, aproveitamos para tecermos algumas considerações importantes:

VANTAGENS DA PROPAGANDA ONLINE

Em pleno século XXI, em que a maioria dos usuários tem perfis nas mídias sociais e a maior parte das pessoas está conectada 24 horas por dia pelos smartphones, ainda existem empresários que não investem em mídia digital. Quando comparada às mídias tradicionais, a propaganda online é claramente mais em conta. Na internet, é possível anunciar com pouco dinheiro. Além disso, com a segmentação mais eficaz, o seu retorno é mais alto, o que faz com que o investimento por conversão saia ainda mais barato. Diferentemente da mídia tradicional, no online, é possível modificar uma campanha a qualquer momento. Se você quiser trocar seu anúncio em uma data festiva, basta entrar na plataforma e realizar a mudança,

voltando para o original quando for conveniente. Outra vantagem da propaganda online é poder acompanhar em tempo real tudo o que acontece com o seu anúncio. Desde o momento em que a campanha é colocada no ar, já é possível ver o número de cliques, de visualizações e de comentários que a ela recebeu. A mídia online possibilita que o seu consumidor se engaje com o material postado. Diferentemente da mídia tradicional, em que não é possível acompanhar as reações do público, com a internet, você pode ver se a sua mensagem está agradando ou não a sua audiência. Outra possibilidade é a comunicação de via dupla. Um anúncio publicado em um jornal, por exemplo, apenas envia a mensagem, não permitindo uma maior interação entre cliente e marca. Já no meio digital, você consegue conversar com o consumidor, saber os rastros que ele deixa e responder em tempo real, criando uma proximidade com a empresa. Com as vantagens da propaganda online, você pode expandir ainda mais o seu negócio. É possível anunciar para qualquer pessoa onde quer que ela esteja, não precisando se ater apenas à sua cidade.

Uma das principais vantagens da publicidade online, é que a mesma permite-lhe mostrar os seus anúncios às pessoas que provavelmente estão interessadas nos seus produtos ou serviços, e excluir aquelas que não estão.

Além de tudo, é possível monitorizar se essas pessoas clicaram ou não nos seus anúncios, e quais as respostas aos mesmos. A publicidade online oferece-lhe também a oportunidade de alcançar potenciais clientes à medida que estes utilizam vários dispositivos: computadores, portáteis, tablets e smartphones.

VANTAGENS DO MARKETPLACE VALEON

Uma das maiores vantagens do marketplace é a redução dos gastos com publicidade e marketing. Afinal, a plataforma oferece um espaço para as marcas exporem seus produtos e receberem acessos. Justamente por reunir uma vasta gama de produtos de diferentes segmentos, o marketplace Valeon atrai uma grande diversidade e

volume de público. Isso proporciona ao lojista um aumento de visibilidade e novos consumidores que ainda não conhecem a marca e acabam tendo um primeiro contato por meio dessa vitrine virtual. Tem grande variedade de ofertas também e faz com que os clientes queiram passar mais tempo no site e, inclusive, voltem com frequência

pela grande diversidade de produtos e pela familiaridade com o ambiente. Afinal de contas, é muito mais prático e cômodo centralizar suas compras em uma só plataforma, do que efetuar diversos pedidos diferentes. Inserir seus anúncios em um marketplace como o da Valeon significa abrir um novo “ponto de vendas”, além do e-commerce, que a maioria das pessoas frequenta com a intenção de comprar. Assim, angariar sua presença no principal marketplace Valeon do Vale do Aço amplia as chances de atrair um público interessado nos seus produtos. Em suma, proporciona ao lojista o crescimento do negócio como um todo. Quando o assunto é e-commerce, os marketplaces são algumas das plataformas mais importantes. Eles funcionam como um verdadeiro shopping center virtual, atraindo os consumidores para comprar

produtos dos mais diversos segmentos no mesmo ambiente. Por outro lado, também possibilitam que pequenos lojistas encontrem uma plataforma, semelhante a uma vitrine, para oferecer seus produtos e serviços, já contando com

diversas ferramentas. Não é à toa que eles representaram 78% do faturamento no e-commerce brasileiro em 2020.

STARTUP VALEON - UMA HOMENAGEM AO VALE DO AÇO

Por que as grandes empresas querem se aproximar de startups? Se pensarmos bem, é muito estranho pensar que um conglomerado multibilionário poderia ganhar algo ao se associar de alguma forma a pequenos empresários que ganham basicamente nada e tem um produto recém lançado no mercado. Existe algo a ser aprendido ali? Algum valor a ser capturado? Os executivos destas empresas definitivamente acreditam que sim. Os ciclos de desenvolvimento de produto são longos, com taxas de sucesso bastante questionáveis e ações de marketing que geram cada vez menos retorno. Ao mesmo tempo vemos diariamente na mídia casos de jovens empresas inovando, quebrando paradigmas e criando novos mercados. Empresas que há poucos anos não existiam e hoje criam verdadeiras revoluções nos mercados onde entram. Casos como o Uber, Facebook, AirBnb e tantos outros não param de surgir.

E as grandes empresas começam a questionar.

O que estamos fazendo de errado?

Por que não conseguimos inovar no mesmo ritmo que uma startup?

Qual a solução para resolver este problema?

A partir deste terceiro questionamento, surgem as primeiras ideias de aproximação com o mundo empreendedor. “Precisamos entender melhor como funciona este mundo e como nos inserimos!” E daí surgem os onipresentes e envio de funcionários para fazer tour no Vale e a rodada de reuniões com os agentes do

ecossistema. Durante esta fase, geralmente é feito um relatório para os executivos, ou pelas equipes de inovação ou por uma empresa (cara) de consultoria, que entrega as seguintes conclusões:

O mundo está mudando. O ritmo da inovação é acelerado.

Estes caras (startups) trabalham de um jeito diferente, portanto colhem resultados diferentes.

Precisamos entender estas novas metodologias, para aplicar dentro de casa;

Somos lentos e burocráticos, e isso impede que a inovação aconteça da forma que queremos.

É fundamental nos aproximarmos das startups, ou vamos morrer na praia.

O plano de ação desenhado geralmente passa por alguma ação conduzida pela área de marketing ou de inovação, envolvendo projetos de aproximação com o mundo das startups. Olhando sob a ótica da startup, uma grande empresa pode ser aquela bala de prata que estávamos esperando para conseguir ganhar tração. Com milhares de clientes e uma máquina de distribuição, se atingirmos apenas um percentual pequeno já conseguimos chegar a outro patamar. Mas o projeto não acontece desta forma. Ele demora. São milhares de reuniões, sem conseguirmos fechar contrato ou sequer começar um piloto.

Embora as grandes empresas tenham a ilusão que serão mais inovadoras se conviverem mais com startups, o que acaba acontecendo é o oposto. Existe uma expectativa de que o pozinho “pirilimpimpim” da startup vá respingar na empresa e ela se tornará mais ágil, enxuta, tomará mais riscos. Muitas vezes não se sabe o que fazer com as startups, uma vez se aproximando delas. Devemos colocar dinheiro? Assinar um contrato de exclusividade? Contratar a empresa? A maioria dos acordos acaba virando uma “parceria”, que demora para sair e tem resultados frustrantes. Esta falta de uma “estratégia de casamento” é uma coisa muito comum. As empresas querem controle. Não estão acostumadas a deixar a startup ter liberdade para determinar o seu próprio rumo. E é um paradoxo, pois se as empresas soubessem o que deveria ser feito elas estariam fazendo e não gastando tempo tentando encontrar startups. As empresas acham que sabem o que precisam. Para mim, o maior teste é quando uma empresa olha para uma startup e pensa: “nossa, é exatamente o que precisamos para o projeto X ou Y”.

VOCÊ CONHECE A VALEON?

a máquina de vendas online do vale do aço tem tudo que você precisa!

A Valeon é uma caixinha de possibilidades. Você pode moldar ela em torno do negócio. O que é muito importante. O nosso é colocar o consumidor no centro e entender o que ele precisa. A ValeOn possibilita que você empresário consiga oferecer, especificamente para o seu consumidor, a melhor experiência. A ValeOn já

é tradicional e reconhecida no mercado, onde você empresário pode contar com a experiência e funcionalidades de uma tecnologia corporativa que atende as principais operações robustas do mundo essencial e fundamental. A ValeOn além de trazer mais segurança e credibilidade para o seu negócio, também resulta em muita troca de conhecimento e ótimos resultados para ambos os lados, como toda boa parceria entre empresas deve ser. Lembrem-se que a ValeOn é uma Startup Marketplace de Ipatinga-MG que tem a responsabilidade de levar o cliente até à sua empresa e que temos potencial para transformar mercados, impactar consumidores e revirar empresas e indústrias onde nossos produtos e serviços têm capacidade de escala e de atrair os investimentos corretos para o nosso crescimento.

A Startup Valeon um marketplace aqui do Vale do Aço volta a oferecer novamente os seus serviços de prestação de serviços de divulgação de suas empresas no nosso site que é uma Plataforma Comercial, o que aliás,

já estamos fazendo há algum tempo, por nossa livre e espontânea vontade, e desejamos que essa parceria com a sua empresa seja oficializada. A exemplo de outras empresas pelo país, elas estão levando para o ambiente virtual as suas lojas em operações que reúnem as melhores marcas do varejo e um mix de opções. O objetivo desse projeto é facilitar esse relacionamento com o cliente, facilitando a compra virtual e oferecer mais um canal de compra, que se tornou ainda mais relevante após a pandemia. Um dos pontos focais dessa nossa proposta é o lojista que pode tirar o máximo de possibilidade de venda por meio da nossa plataforma. A começar pela nossa taxa de remuneração da operação que é muito abaixo do valor praticado pelo mercado. Vamos agora, enumerar uma série de vantagens competitivas que oferecemos na nossa Plataforma Comercial Valeon:

O Site Valeon é bem elaborado, com layout diferenciado e único, tem bom market fit que agrada ao mercado e aos clientes.

A Plataforma Comercial da Valeon difere dos outros marketplaces por oferecer além da exposição das empresas, seus produtos e promoções, tem outras formas de atrair a atenção dos internautas como: empresas, serviços, turismo, cinemas e diversão no Shopping, ofertas de produtos dos supermercados, revenda de veículos usados, notícias locais do Brasil e do Mundo, diversão de músicas, rádios e Gossip.

O site Valeon oferece ao consumidor a oportunidade de comprar da sua loja favorita pelo smartphone ou computador, em casa, e ainda poder retirar ou receber o pedido com rapidez.

O número de visitantes do Site da Valeon (<https://valedoaconline.com.br/>) tem crescido exponencialmente, até o momento, temos mais de 100.000 visitantes e o site (<https://valeonnoticias.com.br/>) também nosso tem mais de 1.000.000 de visitantes.

No país, as lojas online, que também contam com lojas físicas, cresceram três vezes mais que as puramente virtuais e com relação às retiradas, estudos demonstram que 67% dos consumidores que compram online preferem retirar o produto em lojas físicas.

Não se trata da digitalização da compra nas lojas e sim trata-se da integração dos ambientes online e offline na jornada da compra.

A Plataforma Valeon tem imagens diferenciadas com separação das lojas por categorias, com a descrição dos produtos e acesso ao site de cada loja, tudo isso numa vitrine virtual que possibilita a comunicação dos clientes com as lojas.

Nós somos a mudança, não somos ainda uma empresa tradicional. Crescemos tantas vezes ao longo do ano, que mal conseguimos contar. Nossa história ainda é curta, mas sabemos que ela está apenas começando. Afinal, espera-se tudo de uma startup que costuma triplicar seu crescimento, não é? Colocamos todo esse potencial criativo para a decisão dos senhores donos das empresas e os consumidores.

A STARTUP VALEON OFERECE SEUS SERVIÇOS AOS EMPRESÁRIOS DO VALE DO AÇO

A Startup Valeon, um site marketplace de Ipatinga-MG, que faz divulgação de todas as empresas da região do Vale do Aço, chama a atenção para as seguintes questões:

- **O comércio eletrônico vendeu mais de 260 bilhões em 2021 e superou pela primeira vez os shopping centers, que faturou mais de 175 bilhões.**
- **Estima-se que mais de 35 bilhões de vendas dos shoppings foram migradas para o online, um sintoma da inadequação do canal ao crescimento digital.**
- **Ou seja, não existe mais a possibilidade de se trabalhar apenas no offline.**
- **É hora de migrar para o digital de maneira inteligente, estratégica e intensiva.**
- **Investir em sistemas inovadores permitirá que o seu negócio se expanda, seja através de mobilidade, geolocalização, comunicação, vendas, etc.**
- **Temas importantes para discussão dos Shoppings Centers e do Comércio em Geral:**

- a) Digitalização dos Lojistas;
- b) Apoio aos lojistas;
- c) Captura e gestão de dados;
- d) Arquitetura de experiências;
- e) Contribuição maior da área Mall e mídia;
- f) Evolução do tenant mix;
- g) Propósito, sustentabilidade, diversidade e inclusão;
- h) O impacto do universo digital e das novas tecnologias no setor varejista;
- i) Convergência do varejo físico e online;
- j) Criação de ambientes flexíveis para atrair clientes mais jovens;
- k) Aceleração de colaboração entre +varejistas e shoppings;
- l) Incorporação da ideia de pontos de distribuição;
- m) Surgimento de um cenário mais favorável ao investimento.

VANTAGENS COMPETITIVAS DA STARTUP VALEON:

- **Toda Startup quando entra no mercado possui o sonho de se tornar rapidamente reconhecida e desenvolvida no seu ramo de atuação e a Startup Valeon não foge disso, fazem dois anos que estamos batalhando para conquistarmos esse mercado aqui do Vale do Aço.**
- **Essa ascensão fica mais fácil de ser alcançada quando podemos contar com apoio de parceiros já consolidados no mercado e que estejam dispostos a investir na execução de nossas ideias e a escolha desses parceiros para nós está na preferência dos empresários aqui do Vale do Aço para os nossos serviços.**
- **Parcerias nesse sentido têm se tornado cada vez mais comuns, pois são capazes de proporcionar vantagens recíprocas aos envolvidos.**
- **A Startup Valeon é inovadora e focada em produzir soluções em tecnologia e estamos diariamente à procura do inédito.**
- **O Site desenvolvido pela Startup Valeon, focou nas necessidades do mercado e na falta de um Marketplace para resolver alguns problemas desse mercado e em especial viemos para ser**

mais um complemento na divulgação de suas Empresas e durante esses dois anos de nosso funcionamento procuramos preencher as lacunas do mercado com tecnologia, inovação com soluções tecnológicas que facilitam a rotina dessa grande empresa. Temos a missão de surpreender constantemente, antecipar tendências, inovar. Precisamos estar em constante evolução para nos manter alinhados com os desejos do consumidor. Por isso, pensamos em como fazer a diferença buscando estar sempre um passo à frente.

- Temos a plena certeza que estamos solucionando vários problemas de divulgação de suas empresas e bem como contribuindo com o seu faturamento através da nossa grande audiência e de muitos acessos ao site (<https://valedoaconline.com.br/>) que completou ter mais de 100.000 acessos.

PROVAS DE BENEFÍCIOS QUE O NOSSO SITE PRODUZ E PROPORCIONA:

- Fazemos muito mais que aumentar as suas vendas com a utilização das nossas ferramentas de marketing;
- Atraímos visualmente mais clientes;
- Somos mais dinâmicos;
- Somos mais assertivos nas recomendações dos produtos e promoções;
- O nosso site é otimizado para aproveitar todos os visitantes;
- Proporcionamos aumento do tráfego orgânico.
- Fazemos vários investimentos em marketing como anúncios em buscadores, redes sociais e em várias publicidades online para impulsionar o potencial das lojas inscritas no nosso site e aumentar as suas vendas.

PROPOSTA:

Nós da Startup Valeon, oferecemos para continuar a divulgação de suas Empresas na nossa máquina de vendas, continuando as atividades de divulgação e propaganda com preços bem competitivos, bem menores do que os valores propostos pelos nossos concorrentes offlines. Pretendemos ainda, fazer uma página no site da Valeon para cada empresa contendo: fotos, endereços, produtos, promoções, endereços, telefone, WhatsApp, etc. O site da Valeon é uma HOMENAGEM AO VALE DO AÇO e esperamos que seja também uma SURPRESA para os lojistas dessa nossa região do Vale do Aço.

E-Mail: valeonbrasil@gmail.com
Site: <https://valedoaconline.com.br/>
Fones: (31) 98428-0590 / (31) 3827-2297