

# Pequenas ganham serviços virtuais

Empresas contam com oferta de ferramentas para a realização de tarefas diversas, como vendas e atendimento a clientes, no dia a dia

**Cris Olivette**

Pesquisa realizada pela Prestus Consultores, na cidade de São Paulo, mostrou que 80% dos empresários sentem que têm pouco tempo para realizar suas atividades, e 79% deles não possuem uma secretária para ajudá-los.

Pensando em minimizar esse problema, Alexandre Borin, proprietário da Prestus, desenvolveu um serviço de assistência chamado Virtus Flex, que oferece uma secretária remota, 24 horas por dia, durante toda semana. Esta é uma das ferramentas, principalmente virtuais, oferecidas a pequenos e micro empresários e também para autônomos.

O médico e consultor em gestão de saúde Fabio Luiz Vieira, usa o serviço da Prestus há quatro meses e afirma estar satisfeito, pois está conciliando melhor suas duas atividades. "Recebo auxílio na execução de tarefas práticas e nas mais elaboradas."

Segundo Vieira, numa noite ele percebeu que não conseguiria concluir uma apresentação em PowerPoint para usar no outro dia. "Encaminhei uma solicitação às 23h e na manhã seguinte o material estava pronto em meu e-mail."

O médico também utiliza o serviço de transcrição de áudio de relatórios e atas de reuniões que costuma gravar em arquivo de voz. Outros exemplos de serviços executados pela assistente remota são a cotação de preços de passagens, levantamento de empresas que operam em determinado destino e o agendamento de consultas.

Segundo Borin, para usar o sistema Virtus Flex o empresário paga R\$ 399 por mês. A empresa também oferece o serviço Deixa Conosco, no qual as chamadas



IVAN DIAS/IAE

## Médico e consultor.

Fabio Vieira usa o serviço de assistência remota para conciliar suas duas agendas

são capturadas após o quarto toque e uma secretária da Prestus faz o atendimento remoto, em nome da empresa do executivo. Esse serviço custa R\$ 159. A diferença entre as duas ferramentas é que na primeira, além de atender as chamadas e dar assistência ao executivo, também atende seus clientes.

A Prestus dispõe de 22 funcionários que se revezam em 5 turnos, o que possibilita o atendimento 24 horas. As equipes ficam distribuídas em Recife, São Paulo e Florianópolis, para evitar que um apagão na internet em uma dessas cidades interrom-

pa o serviço.

Para quem precisa captar clientes, a Leader Leads oferece uma ferramenta digital que pode acelerar o volume de vendas. Enquanto empresas tradicionais

## ● Divulgação

### MARCELO URSINI

SÓCIO DO YOUCREATE

"O Brasil tem 1,2 milhão de pequenas e médias empresas que precisam de um serviço de marketing profissional para desenvolver boas campanhas"

compram mailing e contratam empresa de telemarketing, a Leader oferece um sistema digital que faz a prospecção qualificada de clientes por meio da geração de leads.

Para quem não sabe, leads, na área de marketing, significa clientes dispostos a comprar ou utilizar determinados produtos ou serviços. Os potenciais clientes são captados por meio dessa ferramenta, ao pesquisarem algum produto ou serviço na internet. O dados obtidos são, posteriormente, utilizados pelas empresas que oferecem os produtos ou serviços.

Segundo Natan David, proprietário da Leader, o sistema qualifica a informação em poucos minutos e encaminha o contato para o vendedor, que dará retorno aos clientes no máximo em 15 minutos.

"O cliente paga por informação gerada. Os preços variam entre R\$ 25 e R\$ 200, dependendo do segmento."

**E-commerce.** Segundo a Camara-e.net, o mercado de comércio eletrônico brasileiro reúne 60 mil lojas. Dessas, cerca de 12 mil são micro e pequenas empresas. Focando esse público, que apre-

senta fluxo de até 500 pedidos por mês, a ClearSale desenvolveu a ferramenta M-CS (Monitoração ClearSale), que permite visualizar o risco do pedido, que pode variar entre baixo, médio, alto e crítico. O serviço é gratuito e para acessá-lo basta preencher um cadastro.

O proprietário, Pedro Chiamulera, afirma que com esse sistema, a autenticação da compra deixa de ser uma preocupação para o empresário. "A ocorrência de fraudes pode quebrar uma pequena empresa."

Segundo Chiamulera, a ClearSale tem 600 clientes de pequeno porte que, quando aumentam suas vendas, passam para o plano TG (total garantido). Esse plano custa entre 1,5% e 2% do valor do pedido de venda e está atrelado a um seguro. "Caso ocorra uma fraude, nós cobrimos o prejuízo."

**Agência.** Desde setembro, o Brasil tem uma agência colaborativa de marketing e comunicação operando no mundo virtual. A You Create segue a tendência mundial do conceito de crowd-sourcing, que significa terceirizar uma tarefa para internautas prestadores de serviços espalhados pelo mundo. A ferramenta funciona como uma espécie de leilão reverso, no qual quem estabelece o preço é o cliente.

Marcelo Ursini, sócio da agência, conta que em dois meses já cadastrou 1.400 profissionais e atendeu 30 clientes, que economizaram até 90% em relação as alternativas tradicionais. Segundo Ursini, o Brasil tem 1,2 milhão de pequenas empresas que precisam dar profissionalismo a seu marketing. "Ao mesmo tempo, temos muita gente criativa sem chance de mostrar seu talento."