

# Nova forma DE VENDER CALÇADO

Marcas vêm estruturando e implementando ferramentas de social commerce

**N**a última década foi possível perceber a evolução tecnológica com uma rapidez jamais vista em qualquer momento da história. Essa evolução meteórica faz parte da transformação digital, que aconteceu em todas as áreas e setores da economia, como a indústria calçadista, por exemplo. Com a pandemia da Covid-19, esse processo acelerou ainda mais e tem mudado a forma de vender calçado.

"Depois de 2020, as marcas não conseguirão sobreviver se não estiverem on-line para contato. Se o consumidor precisar, ele deve conseguir contatar a empresa de qualquer maneira, seja de formas simples como por e-mail ou WhatsApp. Mas a presença on-line é essencial", afirma Tiago Cardoso, diretor geral para a América Latina da Criteo, empresa global de tecnologia.

Segundo Cardoso, não é necessário que as empresas vendam por meio de um site tradicional. "Mas, podem explorar outras formas como o social commerce (e-commerce que envolve o uso de redes sociais, que permite a interação social), por exemplo", observa.

No começo de 2019, com o lançamento da loja virtual, a marca de calçados Usaflex (Igrejinha/RS) visualizou o potencial do canal on-line em seus negócios, não só no digital mas também para os lojistas franqueados e multimarcas. "Para iniciar uma transformação digital foi necessário mudar o mindset da empresa inteira, com foco em soluções rápidas para todos os nossos clientes sendo internos ou externos. Estamos tratando o tema como uma jornada, absorvendo e replicando melhores práticas já consolidadas no mercado e direcionando esforços de acordo com as necessidades do negócio", salienta a gerente de novos negócios da companhia, Débora Machado Pazzim.

