

VAREJO LOCAL

A loja física virou o seu maior **ativo**

Com a venda online, a loja deixou de ser só um caixa. Entenda o novo papel do ponto físico — o centro de relacionamento que o e-commerce nunca vai ter.

01 O varejo mudou de lugar

Com a força da venda online, comprar presencialmente deixou de ser o padrão. Hoje, a compra física ficou reservada basicamente para dois casos:

- **O que a pessoa precisa provar ou experimentar** — roupa, calçado, algo que ela quer ver de perto antes de levar.
- **O que ela precisa agora** — no mesmo dia, em pouco tempo, sem poder esperar uma entrega.

Para todo o resto, a compra migrou para o online. Isso não é uma ameaça — é uma mudança de papel. E quem entende esse novo papel sai na frente.

02 O que o online nunca vai ter: proximidade

O e-commerce vende para o Brasil inteiro, mas não olha o cliente nos olhos, não conhece ele pelo nome, não cria vínculo. A sua loja física tem exatamente isso — e é o ativo mais valioso que você possui.

03 A loja mudou de função

Esse é o ponto central. Hoje a loja funciona muito mais como um **centro de relacionamento com o cliente** do que como a fonte principal de faturamento do negócio.

Quem ainda vê a loja só como “onde entra dinheiro” está subaproveitando ela

O verdadeiro valor do ponto físico é o contato humano e próximo — o lugar onde o relacionamento com o cliente começa.

04 O que fazer com esse novo papel

Posicione a sua loja como o ponto onde você:

- **Cria experiência e comportamento** — o atendimento próximo faz o cliente lembrar de você.
- **Inicia ações de marketing** — capta o contato, pede a avaliação, convida para seguir no Instagram e entrar no WhatsApp.
- **Direciona o cliente** — leva ele para os canais onde a próxima compra vai acontecer.

A loja **começa** o relacionamento; os canais online **continuam** ele.

05 A renda vem de vários canais agora

A loja não é mais a fonte única de faturamento — ela se complementa com Google, WhatsApp, Instagram e vendas online. Quem depende só do balcão perde para quem está

presente onde o cliente decide.

Sua loja está no novo papel?

- ✓ Apareço no Google quando pesquisam por mim na região
- ✓ Capto contato e avaliação de quem visita a loja
- ✓ Direciono o cliente para WhatsApp e Instagram
- ✓ Tenho canais online complementando o balcão

A Viralis conecta a sua loja aos canais que vendem

A gente transforma o seu ponto físico em ponto de partida: captação de contato e avaliação na loja, presença no Google e no digital, e o cliente sendo direcionado para recomprar.

Fale com a gente e monte sua estratégia →

viraliscompany · Marketing para negócios locais