**4 estratégias para alavancar as vendas no Dia dos Pais no e-commerce**

*Dicas são da Getnet, que conta com soluções como link de pagamento, loja virtual, marketplace e pagamentos via recorrência*

Uma das datas mais importantes para o varejo é o Dia dos Pais. O período promete alavancar as vendas, em especial com compras realizadas pelo e-commerce. De acordo com levantamento da Ebit/Nielsen, em 2021, a data movimentou R$ 3,5 bi em vendas online, o que representa um crescimento de 37% no volume de pedidos em comparação com 2019.

Para auxiliar os lojistas neste período que antecede a data, **Daniel Tafelli, Superintendente de Produtos da Getnet Brasil,** **empresa de tecnologia e soluções de pagamento, do grupo global PagoNxt,** elencou 4 dicas para garantir o sucesso nas vendas pelo e-commerce durante o Dia dos Pais. Confira abaixo as dicas:

**1- Garanta boa usabilidade para dispositivos móveis**

Não é novidade para os brasileiros que o número de smartphones vem crescendo vertiginosamente no país. Recentemente, uma pesquisa da Visa destacou que quase 50% dos consumidores usam seus smartphones para análise dos produtos antes de tomar uma decisão de compra. Além disso, hoje, o celular já é o dispositivo mais utilizado para compras online, muito impulsionado pela pandemia.

Portanto, é de extrema importância que a navegação e usabilidade da sua página no e-commerce sejam completamente adaptadas a esses dispositivos, evitando falhas no processo de compra e desistências.

Outra dica importante é focar no rápido carregamento das páginas para suas soluções em dispositivos móveis. Uma pesquisa realizada pela Think With Google diz que 53% dos visitantes tendem a abandonar páginas que demoram mais de 3 segundos para carregar.

**2- Links de Pagamento para conquistar novos clientes**

Outra tendência que se torna cada vez mais representativa no Brasil é a quantidade de lojas virtuais nas principais redes sociais. Esse crescimento se deve aos problemas econômicos do país e aos impactos da pandemia.

Uma boa parcela de brasileiros decidiu encarar os problemas gerados pela pandemia de maneira criativa e empreendedora, criando suas lojas online de roupas, calçados, artigos para festa, entre outros. Para que não haja grandes desenvolvimentos associados à criação dessas lojas virtuais, foi criado o link de pagamento, facilitando a cobrança da loja a seu cliente, que pode recebê-lo via chat de redes sociais, e-mail, ou qualquer outro meio de comunicação. Ao clicar no link, o cliente é direcionado a uma página de checkout e precisa somente inserir seus dados de cartão, onde PIX e boleto também são aceitos, para finalizar a compra com segurança.

O link de pagamento traz conveniência, segurança e agilidade para os pagamentos das lojas virtuais. Além disso, o uso do link de pagamento associado a dados vem sendo utilizado por diversos clientes do mundo online e aumenta as taxas de conversão. Por exemplo, para aquele cliente que acessou sua loja, escolheu os produtos e desistiu da compra na última hora, envie um link de pagamento com os produtos já inseridos para facilitar a vida de seu cliente e tentar recuperar aquela venda perdida.

**3- Ofereça uma vasta gama de meios de pagamentos**

O cartão de crédito ainda é o meio de pagamento preferido pelos brasileiros que compram online. No entanto, oferecer outras formas de pagamento como opção a seu cliente é uma ótima maneira de não perder vendas.

Ainda há muitos desbancarizados, que somam em torno de 45 milhões de brasileiros, bem como pessoas sem acesso a crédito no Brasil. Sendo assim, a disponibilidade de métodos de pagamento como PIX, boleto e cartão de débito são essenciais para que seu cliente tenha o total conforto de saber que, seja qual for sua forma de pagamento escolhida, ela será aceita por você.

Vale destacar que para aceitar os pagamentos com cartão de débito no mundo online os estabelecimentos precisam fazer uso do processo de autenticação, chamado de 3DS, que garante maior segurança aos lojistas, evitando fraudes.

**4- Se proteja contra fraudes!**

Ter uma ferramenta antifraude ou realizar a contratação de uma ferramenta terceira é fundamental, principalmente em datas com grande fluxo de vendas, como o Dia dos Pais.

Infelizmente, o e-commerce ainda é um dos ambientes favoritos de fraudadores de cartões, portanto, garantir o bom uso de dados e ferramentas de inteligência artificial contra possíveis fraudadores torna-se uma necessidade para os estabelecimentos comerciais.

**Sobre a Getnet Brasil**

A Getnet é uma empresa global PagoNxt, desenvolvida para criar oportunidades para comerciantes em todo o mundo. A companhia tem o objetivo de melhorar a simplicidade, velocidade e segurança dos pagamentos em gateway, gerenciamento de risco, processamento, entre outras soluções. A Getnet oferece acesso a pagamentos multicanais, sempre sob os melhores padrões antifraude. Em 2021, a empresa tinha mais de 1,2 milhão de clientes e processou € 115 bilhões em cerca de 5,7 bilhões de pagamentos. A Getnet tem a terceira maior base de clientes e faturamento entre as empresas de pagamentos comerciais da América Latina. Líder de e-commerce no Brasil, a empresa atua também no México, Chile, Argentina, Uruguai e Europa. Com sede operacional e centros de tecnologia em Madri, Munique, Dubai, Chennai e Porto Alegre, a Getnet possui mais de 2.300 funcionários em todo o mundo. Mais informações em [https://getnet.com.br/](https://site.getnet.com.br/).

**Contatos para a imprensa**

**Claudia Hercog**

[claudia@hercogcomunicacao.com.br](mailto:claudia@hercogcomunicacao.com.br)

**Olivia Moderno**

[olivia@hercogcomunicacao.com.br](mailto:olivia@hercogcomunicacao.com.br)