



NOVOS MODELOS DE **NEGÓCIOS**

LOJA INTEGRADA

PLATAFORMAS
PARA E-COMMERCE



**OUTUBRO/
NOVEMBRO**
2021

APRESENTAÇÃO DO NEGÓCIO

A transformação digital veio para ficar! Se você deseja ampliar seus negócios, é hora de apostar no *e-commerce*.

Com a pandemia, as vendas on-line foram potencializadas e ganharam um grande espaço na vida das pessoas. Esse cenário fez os hábitos de consumo mudarem e, nesse movimento, o *e-commerce* se tornou uma das principais formas de vender. Contudo, muitos empreendedores não sabem como investir no mundo digital e, por isso, acabam deixando de faturar. Mas, para facilitar esse processo, você pode contar com plataformas de loja integrada.

Essas plataformas são ferramentas digitais que, como o nome sugere, integram os equipamentos necessários para se gerenciar uma loja virtual e tornar o processo de digitalização mais acessível. Elas permitem incluir e retirar produtos, alterar designs e administrar preços, estoques e métodos de pagamento.

Essa é uma solução que agrega uma série de aplicações em um só local, de maneira simples e online, sem precisar de conhecimento em programação para desenvolvimento de um site do zero. Assim, o pequeno e microempreendedor pode expandir os seus negócios para o ambiente virtual e faturar ainda mais!

FERRAMENTAS DAS PLATAFORMAS DE E-COMMERCE:



- >> Gestão do site;
- >> Pesquisa;
- >> Gestão de vendas;
- >> Logística;
- >> Marketing;
- >> Análise.



SERVIÇOS

Atualmente, diversas plataformas atendem a todas as necessidades de uma loja on-line. O empreendedor pode contar com variados serviços para criar, gerenciar, expandir e aprimorar o seu e-commerce.

>> RELATÓRIOS GERENCIAIS

Uma boa plataforma de e-commerce deve oferecer relatórios completos com as principais informações de que você precisa, como as métricas e KPIs – *Key Performance Indicator* (indicadores de desempenho para acompanhar as operações do negócio) –, para o gerenciamento de uma loja virtual.

>> CRIAÇÃO DE LOJAS VIRTUAIS

Para você, empreendedor, começar uma loja on-line do zero é preciso contar com uma plataforma que ofereça um leque amplo de funcionalidades, como criação do nome, customização, promoção da marca, otimização no Google e a possibilidade de colocar sua loja no ar sem precisar de um programador.

>> GESTÃO E SUPORTE

A plataforma ideal te fornecerá ferramentas para apoiar as vendas e promover suporte para pagamentos, marketing e gestão geral da loja.

>> MARKETING

Para tornar sua loja on-line conhecida, é preciso contar com ferramentas de marketing para capturar e nutrir *leads*; automatizar e-mails; criar *landing pages*; e gerir e elaborar relatórios de redes sociais.



MERCADO

A pandemia da Covid-19 mudou as dinâmicas de consumo e fez o e-commerce acelerar no Brasil.



VENDAS DO E-COMMERCE NO BRASIL EM 2021

Em relação ao mesmo período em 2020, a modalidade cresceu 31%



Janeiro a junho

**R\$ 53,4
BILHÕES**

PERFIL DO CONSUMIDOR

O público do *e-commerce* é, em sua maioria, formado por jovens e adultos. Contudo, com a pandemia, o modelo se expandiu e conquistou clientes de todas as gerações.



ALPHA | A PARTIR DE 2010

Os integrantes da geração Alpha são nascidos digitais e crescem aderindo à cultura de compras on-line.



GERAÇÃO Z | 1995-2010

O público da geração Z são as pessoas que mais aderiram às compras on-line, antes mesmo da pandemia de 2020, e, agora, tendem a explorar ainda mais esse modelo.



MILLENNIALS | 1980-1995

Os Millennials ainda possuem ressalvas em relação ao comércio digital, mas buscam aprender e aproveitar a facilidade da modalidade.



GERAÇÃO X | 1960-1980

As pessoas da Geração X não aderem muito às compras on-line, contudo, os modelos híbridos (físico e digital) ganham espaço nos seus hábitos de consumo.



BABY BOOMERS | 1940-1960

Assim como ocorre com a Geração X, os Baby Boomers buscam aprender e aproveitar a praticidade do comércio pela internet.

ESTRATÉGIAS DE COMUNICAÇÃO

Expandir seu negócio para o mundo digital demandará novas estratégias de comunicação nas mídias sociais. E mostrar o seu *e-commerce* servirá como suporte para divulgar os seus produtos.



FACEBOOK

Crie uma página para a sua empresa e, sempre que publicar algum conteúdo, não se esqueça de colocar o link do seu *e-commerce* para vendas.



INSTAGRAM

O aplicativo tem ferramentas específicas que podem levar o seu seguidor diretamente a sua loja on-line. Aposte nelas!



TWITTER

Utilize a plataforma para divulgar o seu site por meio da criação de hashtags, sempre inserindo o link para vendas.



WHATSAPP

Utilize a plataforma para divulgação direta dos produtos que estão à venda no seu site.



TIKTOK

Crie vídeos curtos ensinando o seu público a forma ideal de comprar na sua loja e ainda divulgue descontos e promoções.





CANAIS DE COMUNICAÇÃO

	 CANAL
 FORMAS DE PAGAMENTO	PAGAR.ME
	PAGHIPER
	PAGSEGURO
	PAYPAL
	MERCADO PAGO
	CHECKOUT TRANSPARENTE
	PAYU
	PAGAMENTO NA ENTREGA
 FORMAS DE ENTREGAR PRODUTOS	SEDEX
	PAC
	TRANSPORTADORA
	RETIRADA PESSOALMENTE

TENDÊNCIAS

Com o crescimento das vendas on-line, o comércio eletrônico já apresenta diversas tendências para um futuro próximo.

VOICE COMMERCE

O comércio por voz é uma tecnologia que utiliza a comunicação oral como parte principal do processo de compra.

PERSONALIZAÇÃO DA COMPRA

Por meio de tecnologias como a inteligência artificial, é possível personalizar a jornada da clientela. Essa iniciativa ajuda o cliente a encontrar o que deseja e finalizar a compra mais facilmente.

UNIÃO DO DIGITAL AO FÍSICO

Visando promover a experiência completa para a clientela, diversas lojas digitais estão investindo em pontos físicos da marca para demonstração de produtos, por exemplo.



CASOS DE EMPRESA

NATURAL SUGAR

A empresa Natural Sugar é uma loja on-line de produtos naturais. Depois de meses dedicando-se apenas à criação de conteúdo sobre o tema para as redes sociais, a companhia decidiu criar o seu site de e-commerce. Com isso, a marca conquistou mais clientes e faturamento e ainda consolidou o seu nome.

>> Conheça a loja no site:
www.naturalsugar.com.br/