

E-commerce de Moda



Tido antigamente algo difícil de ser trabalhado, **e-commerce** de moda vem ganhando proporções significativas no Brasil, a ponto de chamar a atenção de gigantes do segmento. Vale lembrar que há tempos o consumidor não está mais só no comércio de rua ou nos *shoppings centers*, o cliente em potencial está também na internet.

Segundo o relatório do E-bit, o varejo da moda movimentou 16 bilhões de reais no primeiro semestre de 2014, sendo 26% a mais que no mesmo período do ano anterior.

A categoria de Moda e acessórios está em 1º lugar em volume de produtos vendidos no comércio eletrônico.



COMPRAR ONLINE ESTÁ NA MODA!

O **e-commerce** está na moda porque consegue integrar informação e compra. O usuário, ao mesmo tempo em que acessa páginas de moda e fotos de desfiles internacionais, pode migrar para uma loja virtual e adquirir a peça desejada, completando um ciclo no ambiente *online*. Em alguns casos, a loja virtual tornou-se uma extensão da marca, disponível 24 horas por dia.

POR QUE O CLIENTE COMPRA ONLINE?

- Comodidade
- Variedade de produtos
- Facilidade de pagamento
- Preço
- Rastreamento do produto



ATENÇÃO

Os impostos aplicados ao comércio eletrônico se diferem pouco do comércio físico, mas o *e-commerce* no Brasil sofre com a falta de integração das unidades federativas, quando o assunto é tributação. Tire sua dúvida com um contador.

O QUE FAZER PARA ALCANÇAR ESSA FATIA DE MERCADO



Sugerir looks: ofereça diferentes combinações de roupas e acessórios presentes em sua loja, bem como dicas dos lugares onde seu público poderá usar determinada roupa e/ou combinação. Destaca-se ainda a força das redes sociais como fantásticos captadores de clientes. Em muitos países, compradores estão rotineiramente compartilhando produtos que gostam em redes sociais, como Pinterest, Facebook, Snapchat e Instagram, o chamado *shopping*, que adiciona nova dinâmica às compras *online*;



Criar fóruns de discussão sobre tendências: consumidores de moda gostam e procuram por opiniões, por isso vale convidar profissionais do setor para conversar com seus clientes;



Investir na embalagem: o momento mais esperado pelo consumidor deve marcá-lo como uma experiência encantadora. Dessa forma, o produto entregue deve refletir o cuidado, a atenção e a importância do cliente para sua empresa. Tais detalhes agregarão valor a sua marca;



Venda estilo: o apelo das vendas precisa estar sempre voltado ao estilo do consumidor. Ninguém quer comprar apenas um pedaço de tecido, e sim uma peça que traduza sua personalidade e lhe confira conforto e *glamour*. Explore a peça, monte diversas combinações, disponibilize imagens em alta resolução, crie uma tabela de medidas. Não se esqueça de guardar o histórico de relacionamento do seu cliente para compras futuras;



Tenha sua loja virtual atraente: esteja sempre atualizado com a troca de estações e datas comemorativas. Torne a visita do consumidor fácil e intuitiva, disponibilizando seus produtos em categorias bem definidas, como "casual, festa, noite, minimalista, básico, promoções, novidades, tendências".



Trilha de Conhecimento CONHEÇA AS SEGUINTESSOLUÇÕES DO SEBRAE/MS RELACIONADAS AO SETOR DA MODA:

- 1 Acesse o curso online "Internet para Pequenos Negócios", link: <https://www.ead.sebrae.com.br/cursos/internet-para-pequenos-negocios>
- 2 Consultoria SEBRAETEC para Desenvolvimento de E-commerce
- 3 Conheça o Manual de Perguntas e Respostas para E-commerce Tributação e Finanças. Acesse: <http://www.bibliotecas.sebrae.com.br>

O site da sua empresa está adequado ao sistema Mobile? Se não, conte com a consultoria do SEBRAETEC para adequá-lo. Mais informações: 0800 577 0800

SEBRAE

Serviço de Apoio às
Micro e Pequenas Empresas
Mato Grosso do Sul