

# E-COMMERCE E A REVOLUÇÃO DIGITAL

**E-commerce, live commerce, social commerce, conversational commerce, marketplace...**

Quando falamos em vendas, hoje, a língua cada vez mais utilizada é a digital.

O comércio de produtos *online* já faz parte do nosso cotidiano. Até as pequenas empresas e novos empreendedores participam desse mercado sem fronteiras.



A consultoria italiana Finaria estima que as vendas no varejo de *e-commerce* global devem chegar a US\$ 3,4 trilhões em 2025.

No nosso país, 70% dos consumidores pretendem continuar comprando mais pela *internet* do que costumavam antes da pandemia, revela pesquisa da Sociedade Brasileira de Varejo e Consumo (SBVC).

O consumidor criou definitivamente novos hábitos, agora podendo escolher como, quando e onde comprar. E os negócios precisam se adaptar constantemente para atender a essa demanda crescente.

Conveniência e facilidade de compra

Variedade e disponibilidade de produtos

## VANTAGENS DO E-COMMERCE PARA O CONSUMIDOR

Comparação de preços e avaliações

Entrega veloz e eficiente



A transição para o comércio digital exige que as empresas façam investimentos e arranjos estratégicos, mas elas também podem se beneficiar com o novo formato.

Com uma série de ferramentas disponíveis para coletar e analisar dados sobre o comportamento do consumidor, incluindo suas preferências e tendências de compra, as empresas podem personalizar ofertas de maneira mais eficaz e oferecer um atendimento mais direcionado.



## ALERTA!

O catálogo de produtos deve ser configurado para atender às demandas específicas do público que procura por mercadorias na *internet*.

As vendas pela *internet* podem ser realizadas tanto em canais próprios (sites ou aplicativos) quanto em parceria com grandes plataformas de *marketplace* como Mercado Livre, Amazon, Magazine Luiza, Camicado, Shein, Shopee e Olist, entre tantas outras.



As vendas em lojas físicas continuarão sendo importantes, mas cada vez mais focadas na integração com o *online* e proporcionando ao cliente novas experiências só possíveis com a digitalização.

## NOVAS TENDÊNCIAS DO E-COMMERCE PARA LOJAS FÍSICAS E DIGITAIS

Experiências digitais imersivas aos consumidores em loja, de forma a interagir com os clientes nos espaços físicos

As lojas digitais vão tornar-se mais conectadas, com inovações como provedores inteligentes, saídas *cashierless*, e sensores *IoT* (*Internet of Things*)

Livestreaming a partir das lojas físicas à medida que as marcas procuram criar a próxima etapa do *showrooming*

Ter uma loja *online* significa que você tem um negócio funcionando 24 horas por dia, 7 dias por semana. É importante pensar em um sistema de gestão online integrado à plataforma de *e-commerce* para tornar seu negócio mais eficiente.

## DIFERENCIAIS PARA O SEU NEGÓCIO ONLINE

01 Novos meios de pagamento

02 M-commerce (compras por celular)

03 Redes sociais

04 Inteligência Artificial

05 Realidade aumentada

06 Busca por voz

07 Experiência omnichannel

08 Big Data

09 Marketplaces

10 Hiperpersonalização

Seja físico ou digital, o importante é estar sempre atento em busca de oportunidades que atendam às necessidades do seu cliente.

FICOU COM ALGUMA DÚVIDA? ENTRE EM CONTATO COM O SEBRAE: 0800 570 0800.

www.sebrae.com.br 0800 570 0800

