



E-COMMERCE



Autor: AA Barros
Endereço: Rodolfo Pires,193
Areia-PB, 58397000
email: xtudosprodutosdigitais@gmail.com

Areia,17/01/2016

Capítulo 1

1-Loja Virtual.....	4
1.1- Ficando por dentro do assunto.....	4
1.2- Qual importância da loja virtual da sua empresa?.....	7

Capítulo 2

2-Segredos do E-commerce.....	9
2.1 Raio-X das Plataformas.....	12
O Tripé do sucesso para abrir uma loja virtual ...	15

Capítulo 3

Marketing de Afiliados.....18

Conclusão.....21

Poucos acontecimentos tiveram tanta influência em nossa sociedade quanto o surgimento da internet. Além de tornar muito mais ágil e eficiente a forma com a qual as pessoas se comunicam, permitindo a elas obter múltiplas conexões simultâneas, possibilita adquirir e propagar dados, informações e conhecimentos. A internet presenciou o surgimento de uma das suas maiores bolhas, o e-commerce. Com crescimento exponencial, essa tecnologia teve início nos Estados Unidos, em meados da década de 1990, sendo rapidamente propagadas para a Europa e demais localidades do mundo. Devido a sua rápida expansão, o comércio eletrônico tem se mostrado um mercado de intenso crescimento, e isto vem ocorrendo devido ao maior número de pessoas com acesso à internet, ao aumento da confiança dos consumidores nesse tipo de comércio e aos benefícios que tanto empresas quanto consumidores obtêm ao utilizá-lo.

Hoje adotado como estratégia entre empresas dos mais variados setores, o e-commerce tem se mostrado um aliado tanto dos interesses corporativos quanto dos consumidores. Para que se defina melhor o escopo da análise do e-commerce, é necessário delimitarmos de forma mais precisa e objetiva a magnitude do mercado, suas implicações e seus desdobramentos. A princípio iremos fazer uma apresentação desse mercado para microempresas que ainda estão offline, as que já estão digitalizadas e buscam novas idéias, de marketing, tecnologias, que possam trazer a excelência para o seu mercado. Essas empresas são geridas por pessoas, e aí está o foco principal que deve ser desenvolvido, para que os outros fatores funcionem perfeitamente. Nesse livro o desenvolvimento desse mercado e a adesão ao e-commerce são tratados a partir de duas aplicações, os conceitos do e-commerce e as experiências adquiridas nessa constante evolução desta tecnologia.

Loja Virtual

1.1 - Ficando por dentro do assunto

O ano de 2016 chegou e com ele nos deparamos com possibilidades infinitas de obtermos a excelência nos negócios. O avanço tecnológico nos proporciona a constante atualização de tecnologias e métodos que fazem com que as empresas tenham um ranger maior, possibilitando assim alcançar os nichos desejados, investindo bem menos se comparado a mesma empresa que não possui a tecnologia da informação como estratégia. A realidade no mundo do e-commerce de três anos pra cá, teve um crescimento exponencial incrível. A nossa realidade vem mudando e hoje vemos muitas empresas que fazem o caminho inverso do nascimento de uma empresa, como estávamos acostumados a alguns anos atrás. . Para que fique mais bem explicitado darei um breve resumo no modelo convencional e

em seguida faremos a analogia com o modelo atual. O modelo convencional trata da análise feita desde os primeiros negócios feitos, concretizados entre duas partes de natureza e interesses distintos, desde os escambos a os primeiros empreendedores. Aos primeiros estabelecimentos comerciais e primeiras histórias de sucessos junto à população. No início os empreendedores abriam suas lojas físicas e o marketing que possuía eram a fidelização de sua clientela, para manter seu negócio funcionando.

O alcance desse modelo é limitado, às vezes são muito eficazes utilizadas em conjunto com as ferramentas tecnológicas, mas sozinho, hoje está apelando para sorte. Suas vendas acontecem, mas são com um fluxo menor, o aumento dos seus clientes fica comprometido, quando sua loja só possui como único meio de interação lojaXcliente, o cliente precisar ir na loja pra saber quais produtos possuem na loja, quais os preços.

No modelo atual as lojas nascem a partir do nada, cria-se uma loja virtual com um custo zero, a propaganda totalmente interativa, sem falar que é 24 horas por dia, com a atualização constante da tecnologia, surgem novas ferramentas que aperfeiçoam o marketing da sua empresa, fazendo com que mais pessoas a vejam, comprem seus produtos, divulguem a logo da empresa, renda dezenas, milhares de reais e dólares pelo Brasil e o mundo.

A comodidade que o e-commerce dá ao cliente para poder achar o produto que deseja sem sair de casa, faz com que a necessidade de escolher seu mercado certo, aquele nicho que está quente nas tendências já para o próximo ano, se torne garantia de sobrevivência nesse mercado fervilhante.

1.2- Qual importância da loja virtual da sua empresa?

São muitos os fatores que tornam a loja virtual importante para empresa, se fosse listar uma por uma, acredito que teria que escrever várias versões desse livro, quem sabe em um futuro próximo. Irei resumir ao máximo para que possamos nos ater as informações mais importantes relacionadas ao assunto. A principal importância é a capacidade de maximização dos lucros da empresa. Toda empresa necessita do sucesso para ter uma condição saudável, isso porque estamos levando em consideração um fator importante em milhares que existem.

As empresas que estão no mundo digital estão cada vez mais, conseguindo novos clientes, as vendas apresentam crescimento exponencial e isso possibilita a movimentação de capital para essas empresas permitindo que a mesma cada vez mais invista no seu comércio eletrônico e posteriormente no seu comércio físico, para eventos de marketing com os clientes da loja.

Dados atuais de uma parte desse mercado nos mostram que receita do e-varejo no Brasil em 2015 chegou a R\$ 41,3 bilhões, crescimento de 15,3% em relação ao ano anterior. As informações foram divulgadas nesta quinta-feira (14/01/16) pela E-bit/Buscapé, unidade do Buscapé Company especializada em informações do setor.

Já o volume de pedidos realizados totalizou 106,5 milhões, com um tíquete médio de R\$ 388 – aumento de 12% quando comparado a 2014. Parte desse aumento deve-se à inflação, que também elevou os preços dos produtos vendidos on-line no decorrer do ano.

“O comércio eletrônico ainda é um setor muito atrativo na economia brasileira e acreditamos que ainda existe muito espaço para crescimento. O mercado ainda continuará apresentando crescimento em 2016, principalmente pelo aumento das vendas via dispositivos móveis”, comenta André Ricardo Dias, diretor executivo da E-bit.

DICA: RESUMINDO A HISTORIA

A LOJA VIRTUAL PARA SUA EMPRESA É FATOR DECISIVO PARA O SUCESSO.

Segredos do E-commerce

Revelado

Antes de qualquer coisa, é importante que você saiba que, embora toda loja virtual seja um website, nem todo site é uma loja virtual. Ou seja, nem todo site vende produtos ou serviços; existem diversas funções desempenhadas pelos sites além da venda direta, por exemplo, divulgação institucional, compras, relações com fornecedores, treinamento de funcionários, entre outras. Portanto, esses sites não são considerados lojas virtuais, tendo em vista que lojas virtuais são sites de e-commerce, em que o cliente visualiza e escolhe seu produto, coloca no carrinho de compras e passa no caixa para realizar o pagamento, em um processo totalmente online.

Podemos dizer que as lojas virtuais são uma série de sistemas que interagem com o usuário de uma forma que culmine em uma compra. Podemos dizer que as lojas virtuais são uma série de sistemas que interagem com o usuário de uma forma que culmine em uma compra.

Esses sistemas podem ser adquiridos de terceiros ou desenvolvidos internamente, mas é fundamental que dê em respostas ágeis e eficientes aos usuários 365 dias por ano, 24 horas por dia. Esse correto funcionamento das lojas virtuais depende primordialmente de um bom provedor de serviços de hospedagem.

Hoje, o custo desse tipo de serviço está bem acessível no Brasil, graças à grande concorrência de fornecedores de infraestrutura. Fora do ambiente virtual é de praxe dizer que nada é 100% seguro, tanto que normalmente, empreendedores e empresários trabalham com uma margem de perdas que é considerada aceitável. Na internet, este princípio também é válido, mas é importante se precaver para minimizar o risco.

Confira mais detalhes no capítulo “Cuidados necessários” nesta cartilha. Os problemas que ocorrem com mais freqüência no caso das lojas virtuais são a clonagem da página da loja, a invasão de sistemas e, por conseqüência, o acesso a informações sigilosas.

"Uma maneira de evitar problemas de segurança é a certificação do site, além de outras medidas de segurança já acessíveis ao empreendedor na internet"

As lojas virtuais devem disponibilizar aos clientes diversas opções de pagamento. Tradicionalmente, o boleto bancário e o cartão de crédito são os meios mais disponibilizados pelos lojistas.

"Quanto mais opções de pagamento houver, melhor para os clientes."

2.1 Raio-X das Plataformas

Na internet, você encontrará vários fornecedores de modelos de lojas prontas e layout (modelos) específicos. Sempre é importante ter algum conhecimento de internet, mas não é preciso que seja um programador ou designer profissional para dar organização e disposição das informações sobre os produtos na loja virtual.

Embora a maioria desses serviços seja pago, são ferramentas que auxiliam muito você a criar um espaço online para vendas. Entre muitas disponíveis no mercado temos uma lista de requisitos que todas seguem com por exemplo:

Tecnologia 100%

Uma plataforma de e-commerce profissional, desenvolvida para atender pequenas, médias e grandes empresas de e-commerce em qualquer lugar do país.

WebDesign

Layouts profissionais garantem a boa apresentação do seu e-commerce na internet. Conte com a nossa equipe de profissionais especializados para cuidar da imagem da sua Loja Virtual.

SEO Incluso

Garanta tráfego crescente para o seu e-commerce, através das técnicas em Search Engine Optimization (SEO).

Domínio Próprio

Hospedamos seu e-commerce em um domínio próprio, obtendo maior relevância para os buscadores e aumentando a percepção de confiança da sua loja.

Treinamento e Consultoria

Para que você seja bem sucedido no e-commerce, nós pensamos em tudo para você. Desde a concepção da plataforma, design, implantação, otimizações de software e regras de negócio, e claro, queremos que você aproveite todos os recursos que nós oferecemos, para que você possa vender mais.

Formas de Pagamento

Ofereça pagamentos por Boleto Bancário, Cartão de Crédito e Débito, ou se preferir, utilize os serviços dos vários parceiros especializados em pagamento online da internet, como Pagseguro, Bcash, MercadoPago ou Paypal, e o melhor, tudo isso já está integrado .

Certificado SSL

Ofereça mais segurança para os seus clientes, através da criptografia 128 bits em todos os nossos planos de e-commerce.

Integração com MarketPlace's

Estamos preparados para integrar sua Loja com vários MarketPlaces conhecidos do Mercado. Entre eles, MercadoLivre.com, Extra.com e claro o nosso próprio MarketPlace.

O Tripé do sucesso para abrir uma loja virtual

Muitas pessoas acham que criar uma loja virtual é só contratar uma plataforma ou um site de vendas online, porém há muito mais trabalho que precisa ser feito e para você não perder dinheiro e tempo precisa fazer na ordem certa. Para fazer isso você precisa ficar atento basicamente ao Tripé do sucesso do e-commerce que consiste nos seguintes itens:

1. Produto Estrela: o produto que tem a melhor oferta do mercado. O cliente se sentirá um idiota se não comprar de você
2. Cliente Qualificado: O cliente que tem a maior probabilidade de comprar o que você está vendendo.
3. Plataforma Fácil: Um sistema simples que tem exatamente aquilo que o cliente precisa para finalizar a compra rapidamente e sem complicação.

Marketing de Afiliados

O Marketing de Afiliados ocorre quando há uma partilha de receita entre um proprietário de um site e um comerciante on-line. O dono do site irá colocar anúncios em seus sites, que ajudarão a vender produtos do comerciante ou enviar potenciais clientes para o seu site, em troca de uma participação nos lucros. Existem três formas de remuneração no Marketing de Afiliados: Pay Per Click – Toda vez que um potencial cliente deixa o site afiliado “clitando” no link que conduz ao site do comerciante, uma quantia é depositada na conta do afiliado. Pay Per Sale – Toda vez que uma venda é feita como resultado da publicidade no site do parceiro, é depositada uma comissão na conta do afiliado. Pay Per Lead – Toda vez que um potencial cliente se registra no site do comerciante como resultado da propaganda no site do afiliado, um valor previamente determinado é depositado na conta do afiliado.

Para muitos proprietários de sites, esta é uma ótima maneira de ganhar algum dinheiro sem ter que realmente “fazer” alguma coisa. Tudo o que envolve é colocar um anúncio em seu site. Não há preocupação com venda, atendimento ou promoção. O afiliado pode apenas sentar e esperar o dinheiro entrar em sua conta. E isto também acaba por ser benéfico para o comerciante, pois ao colocar publicidade em um site afiliado ele tem uma publicidade que não demandará grande esforço para sua equipe. E quanto maior o número de sites afiliados, maior a exposição de seus produtos e chances de atrair potenciais consumidores. Embora o Marketing de Afiliados tenha suas vantagens, há também com o que se preocupar. Por exemplo, se um afiliado utiliza meios desleais para trazer os clientes mais facilmente para o site do comerciante, este pode ver sua reputação comprometida. Já o afiliado deve fazer uma pesquisa completa sobre o comerciante antes de pedir sua afiliação.

Ao negligenciar isto, pode encontrar comerciantes que se recusam a pagar as comissões, ou modificam as regras do programa sem informar nenhum de seus afiliados. É importante escolher sabiamente. Em alguns casos, um anúncio pode ser colocado no site de um afiliado por meses sem que ocorram cliques de potenciais clientes ou vendas. Se a comissão é apenas alguns centavos, isso pode levar a um relacionamento frustrante. Ainda assim o Marketing de Afiliados é considerado uma das melhores formas de ganhar dinheiro on-line. Basta ter cuidado nas negociações.

CONCLUSÃO

Tudo que foi exposto aqui nesse conteúdo, acredito que remeta a 10% do que diz respeito a tecnologia e-commerce. Espero que tenha aguçado a curiosidade e ajudado bastante. Em breve uma versão completa.



The End

