

FIRJAN INTERNACIONAL.

DO RIO PARA O MUNDO,
DO MUNDO PARA O RIO:
O SEU PARCEIRO DE NEGÓCIOS.



Sistema
FIRJAN



INFORMA, FORMA, TRANSFORMA.

”

In Africa there are more
people with a telephone
than access to clean
water.

”

Stephen Hawking,
The guardian newspaper - 01/12/2016

E-COMMERCE: FERRAMENTA PARA DIVULGAR E FAZER NEGÓCIOS COM O EXTERIOR

- O que é e-commerce?
- Um Pouco da História
- Estatísticas Brasileiras
- Produtos mais Vendidos
- Ferramentas Essenciais
- Oportunidades



>> O QUE É E-COMMERCE?

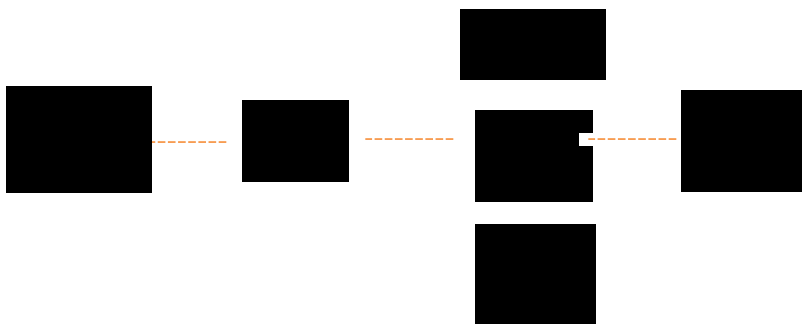
É o comércio eletrônico que envolve:

- Produção
- Distribuição
- Marketing
- Venda
- Entrega de produtos ou serviços



Quem utiliza o e-commerce?

- Empresas
- Pessoas Físicas
- Governos
- Organizações



>> UM POUCO DA HISTÓRIA...

Nos anos 90, **Jeff Bezos** iniciou, com baixo investimento, uma loja virtual para vender livros, hoje conhecida como a gigante **Amazon**.

No **Brasil**, a primeira loja virtual foi a **BookNet**, criada por **Jack London** em 1996. Um verdadeiro desafio, já que a internet no Brasil tinha menos de 20 mil usuários.

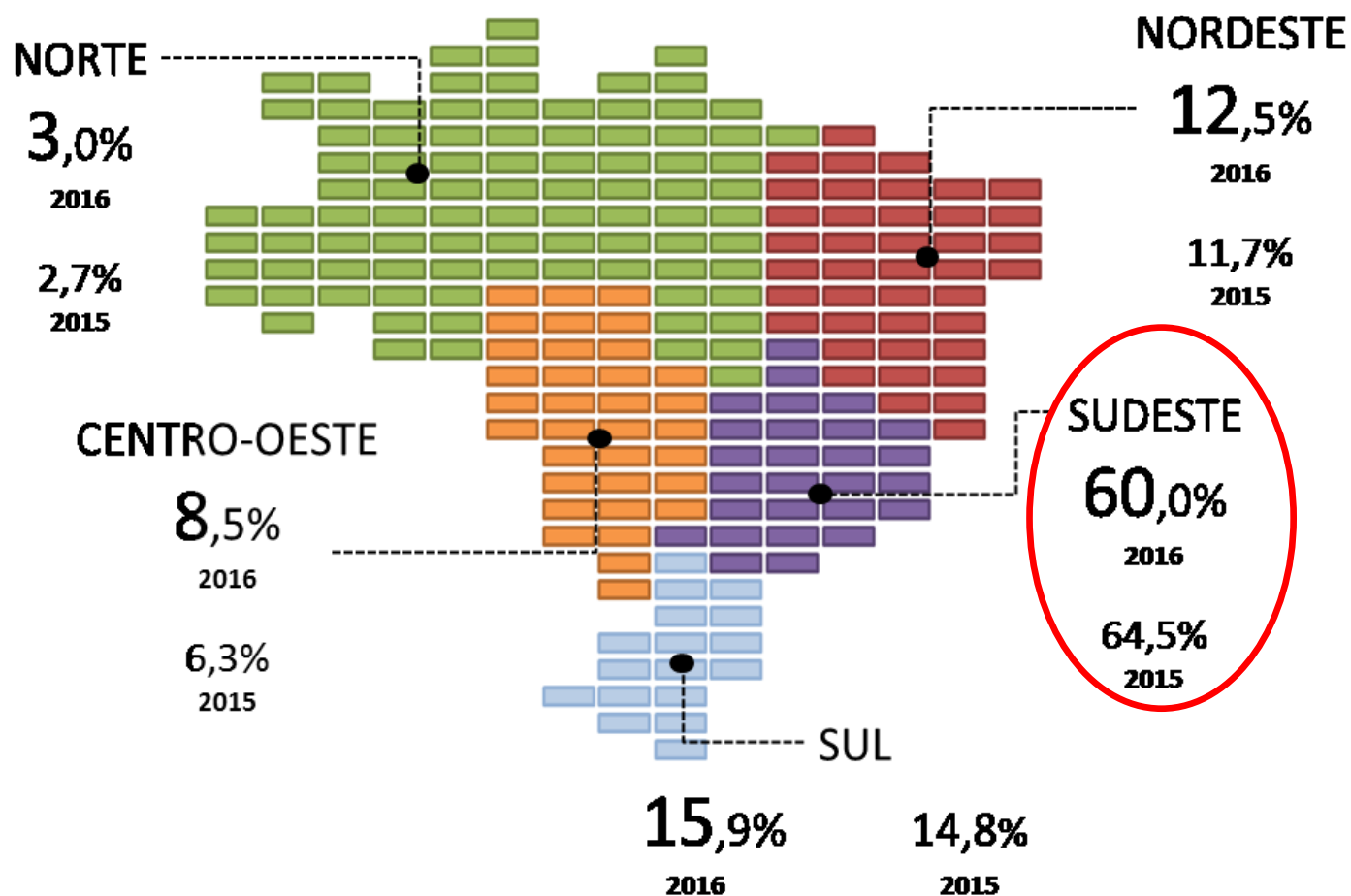
A **BookNet** encerrou suas operações e se reestruturou, voltando com outro nome: **Submarino**.

- As vendas online cresceram rapidamente
- Surge em seguida o eBay nos EUA
- No Brasil, o Mercado Livre
- No início dos anos 2000, entram no mercado Americanas, Saraiva entre outras



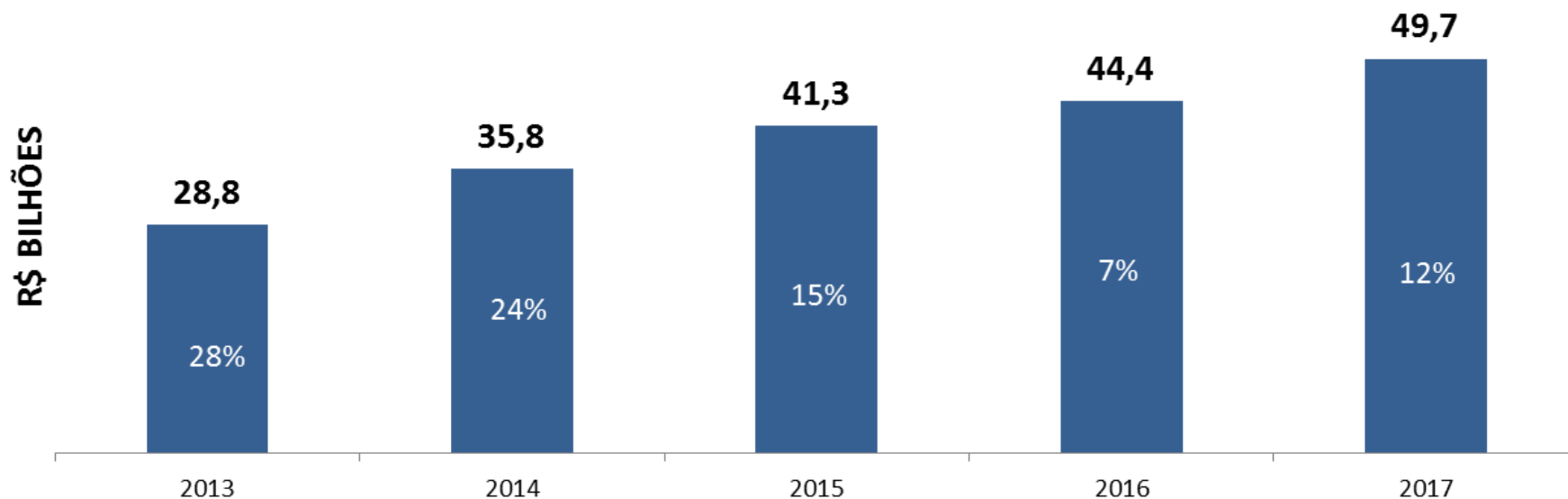
>> ESTATÍSTICAS BRASILEIRAS DE USO DO E-COMMERCE

REGIÕES

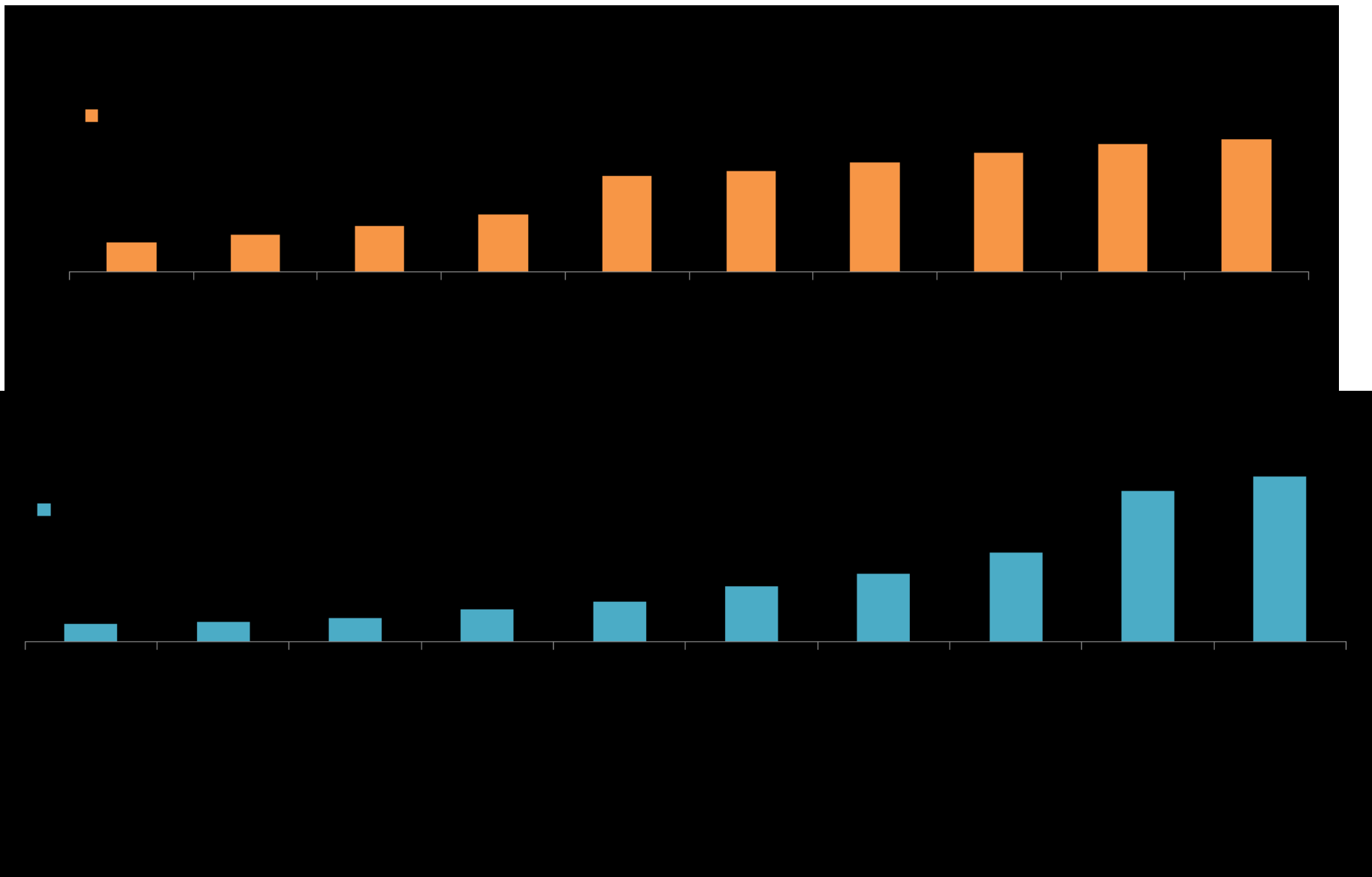


>> ESTATÍSTICAS BRASILEIRAS DE USO DO E-COMMERCE

Evolução do Faturamento no E-commerce



FIRJAN INTERNACIONAL.
DO RIO PARA O MUNDO, DO MUNDO PARA O RIO: O SEU PARCEIRO DE NEGÓCIOS.



>> POR QUE TER UM E-COMMERCE?

O comércio eletrônico está criando **novos hábitos de consumo**.

O consumidor é atraído:

- A Busca pelo Melhor Preço
- Variedade de Produtos
- Não existem Fronteiras
- Pagamento Facilitado
- Comodidade
- Agilidade



>> FERRAMENTAS ESSENCIAIS PARA O E-COMMERCE

O E-commerce possui diversas ferramentas, entre elas:

- Plataforma
- Site / Versão Mobile
- Marketing Digital
- Vendas Sazonais
- Forma de Pagamento
- Logística
- Redes Sociais



>> FERRAMENTAS ESSENCIAIS PARA O E-COMMERCE

PLATAFORMA:

A plataforma de e-commerce é um **sistema** que possui as **ferramentas necessárias** para o **gerenciamento** da sua **estratégia** de comercialização online e pela **visualização** da mesma.

- Front-end: aplicação com a qual o usuário interage diariamente;
- Back-end: interface que serve indiretamente como suporte para o serviço do front-end.



TIPOS DE PLATAFORMA:

- Open Source
- On-Premises
- SaaS

>> FERRAMENTAS ESSENCIAIS PARA O E-COMMERCE

SITE:

A primeira parte na construção de um site é **conhecer bem o seu público**, para quem você vai vender.

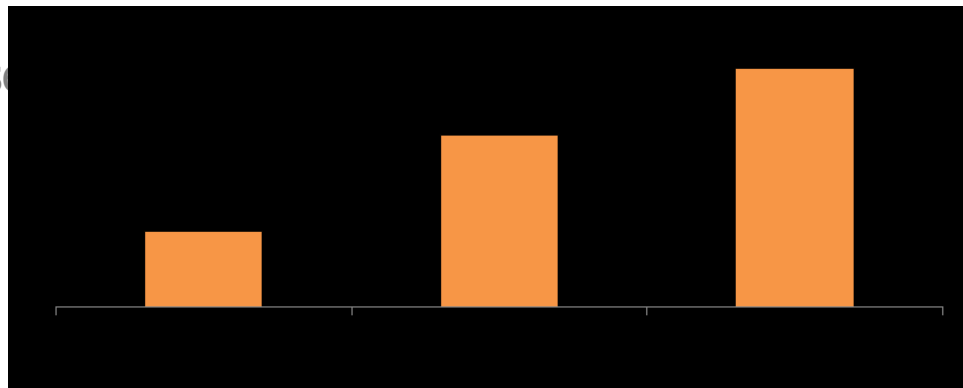
O **layout** é outro fator **importante** para o sucesso do e-commerce.

É fundamental que os clientes tenham a **informação** que buscam ao **alcance** de suas mãos.

VERSÃO MOBILE:

Hoje, a venda por dispositivo móvel representa 21% do total das vendas no Brasil.

Em 2016, a venda através dos dispositivos móveis tiveram um crescimento de 23%.



>> FERRAMENTAS ESSENCIAIS PARA O E-COMMERCE

MARKETING DIGITAL:

São ações de comunicação que as empresas podem utilizar por meio da internet e outros meios digitais para **divulgar e comercializar seus produtos**, conquistar **novos clientes** e melhorar a sua **rede de relacionamentos**.

O **Marketing Digital** ajuda a sua empresa a tornar-se **conhecida** e a **vender** mais.

O Marketing Digital é uma **ferramenta** que requer **profissionais capacitados**.



>> FERRAMENTAS ESSENCIAIS PARA O E-COMMERCE

IMPORTÂNCIA DAS VENDAS SAZONAIS:




- Tradicionalmente, as datas sazonais **alavancam as vendas** do comércio eletrônico;
- É essencial realizar estudos para **entender o perfil do consumidor**;
- O Dia do Consumidor Brasil vem ganhando força. Em 2016, superou as expectativas;
- Em 2016, o **Black Friday**, conhecido como “**Compra Egoísta**”, **faturou R\$1.9 bilhões em 24h**, representando um crescimento de 17% em relação ao ano anterior.



>> FERRAMENTAS ESSENCIAIS PARA O E-COMMERCE

FORMAS DE PAGAMENTO:

A **CyberSource Corp** identificou que quando **4 ou mais métodos** de pagamento são oferecidos, a taxa de conversão de vendas é **12% maior** que aquelas que oferecem apenas uma opção.

PRINCIPAIS FORMAS DE PAGAMENTO			
	À VISTA	2-3 VEZES	4-12 VEZES OU MAIS
2015	39 _{,3%}	24 _{,3%}	36 _{,5%}
2016	42 _{,2%}	24 _{,5%}	33 _{,4%}
			

>> FERRAMENTAS ESSENCIAIS PARA O E-COMMERCE

LOGÍSTICA:

Serviço agregado ao produto que é uma das **questões mais importantes** para o empreendedor que tem um e-commerce.

O **custo de envio** e o **preço total** são os dois fatores principais que fazem com que os clientes digitais abandonem seus itens.



Estratégias para Revolucionar a Experiência do Cliente:

- Logística Reversa
- Frete Grátis

>> FERRAMENTAS ESSENCIAIS PARA O E-COMMERCE

REDES SOCIAIS E O E-COMMERCE:



1,44 bilhões de usuários.



1 bilhão de usuários.



320 milhões de usuários.



100 milhões de usuários.



500 milhões de usuários.



400 milhões de usuários.

>> FERRAMENTAS ESSENCIAIS PARA O E-COMMERCE

O MERCADO B2B:

Um estudo feito pela [Forrester Research](#) nos EUA mostra um resultado que confirma que no mercado B2B está ocorrendo o mesmo comportamento que no mercado B2C.

A Unilever lançou um comércio eletrônico voltado a pequenos lojistas que têm dificuldades na reposição de estoque: projeto [Compra Unilever](#).



Além dos produtos, a plataforma ainda oferece:

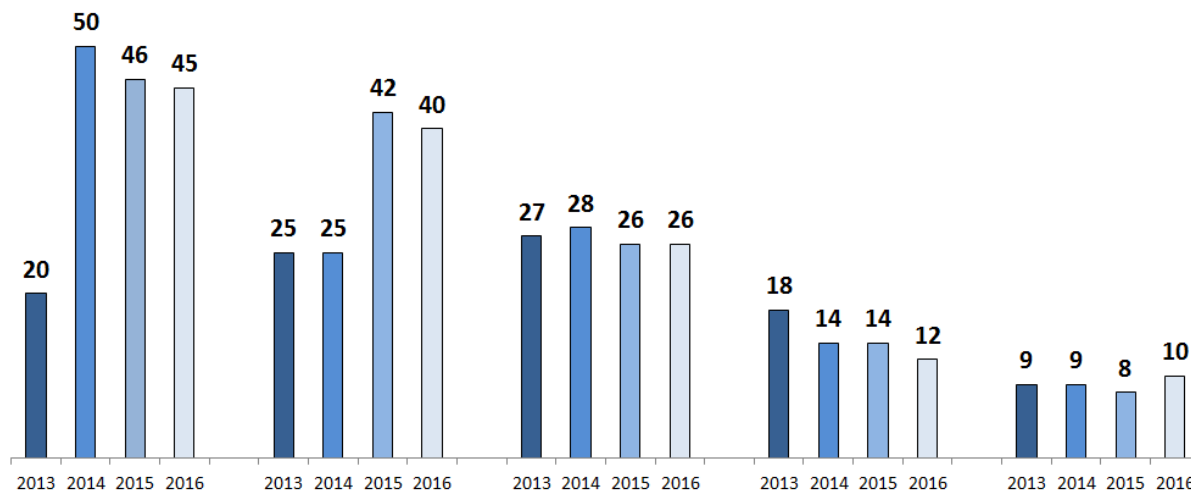
- Promoções exclusivas;
- Instruções sobre posicionamento de produtos;
- Dicas sobre como aumentar a rentabilidade do negócio.



>> FERRAMENTAS ESSENCIAIS PARA O E-COMMERCE

OPORTUNIDADES:

	2013	2014	2015	2016
 Compras Internacionais	US\$ 1,49 BI	US\$ 1,72 BI	US\$ 2,02 BI	US\$ 2,37 BI
 Variação Anual	-	16%	18%	17%



No e-commerce
não existem
feriados.

“ There will be two types of business in the next 5 years, those that are on the Internet, and those that are out of business.

”

Bill Gates

OBRIGADA!

Sophia Capua

Especialista em Projetos Internacionais

scapua@firjan.com.br | +55 21 2563-5978

