



O que é um
e-commerce?

Você já trabalha com comércio eletrônico (e-commerce)? Se não, o que está esperando? O e-commerce tem atraído cada vez mais clientes por sua grande variedade de produtos, facilidade de acesso e pagamento, além da comodidade de compra e receber em casa.

De acordo com o E-bit, o e-commerce brasileiro movimentou em R\$ 28,8 Bilhões em 2013, um crescimento de 28% em relação a 2012. E o que mais chama atenção é o número de novos compradores, durante o ano de 2013 foram registrados 9,1 milhões de pessoas que fizeram a sua primeira compra na internet.

O e-commerce, ou comércio eletrônico, envolve o fornecimento de produtos ou serviços através da internet, por meio de um processo de distribuição, compra, venda, marketing e informação. A novidade é que este método de vendas permite que os clientes acessem, de forma simples e de qualquer lugar do mundo, os produtos e serviços que a empresa oferece. Conscientes de se tratar de um canal avançado, as PME não ficaram para trás neste novo mercado, o comércio eletrônico permite que seus produtos e serviços estejam disponíveis 24 horas por dia.

Tipos de e-commerce:

B2C (Business to Consumer) Empresas que vendem para o público em geral.

B2B (Business to Business) Empresas que fazem negócios entre elas.

B2G (Business to Government) Empresas que vendem para instituições governamentais.

C2C (Consumer to Consumer)
Solução que permite que os consumidores comprem e vendam entre si.

Por que seu negócio precisa de um e-commerce? • Disponibilidade Seus produtos ficam ao alcance dos clientes 24 horas por dia, 7 dias por semana. • Baixo investimento inicial Começar um e-commerce é relativamente mais barato e mais rápido que estruturar uma loja física.

- *Ao alcance de todos*

Qualquer pessoa no mundo pode encontrar e comprar os seus produtos.

- *Mensuração dos resultados*

É possível identificar tudo o que acontece no seu comércio eletrônico, pois tudo fica devidamente registrado. É possível saber quantas pessoas acessaram, quanto tempo ficaram em cada página e quais produtos estavam buscando, além de se poder mensurar a taxa de conversão, o retorno de cada campanha e muitos outros indicadores.

- *Crescimento escalável*

Diferente de um negócio convencional, em que é necessário o investimento e o aumento de despesas para viabilizar o crescimento em vendas, no mundo on-line isso não precisa acontecer necessariamente. Assim, a tendência no comércio eletrônico é que, com o aumento das vendas, as margens de lucro também aumentem.

- *Sua marca valorizada*

Atrair a sua marca a canais de vendas modernos mostra que o seu negócio está acompanhando as tendências do mercado e buscando ser competitivo. Importante lembrar, que como todo negócio, o e-commerce possui suas regras, leis e impostos específicos, portanto, é recomendamos que se faça um bom planejamento e que se investigue as regras, leis e impostos específicos para o seu negócio, produto e/ou serviço.