Comércio Eletrônico

1. **O que é comércio eletrônico?**

É um modelo de negócio no qual a operação de compra e venda de produtos ou serviços é realizada pela internet, com o uso de dispositivos eletrônicos. Vale destacar que o comércio eletrônico pode ou não estar vinculado a uma loja física. Ele pode funcionar exclusivamente no ambiente online ou também contar com um estabelecimento físico, permitindo compras presenciais e virtuais.

* **Como funciona:**

**Selecionar** o que deseja comprar; **escolher** a melhor forma de pagamento (cartão de débito, crédito, boleto ou Pix); **determinar** o meio de envio (como Correios ou transportadora) para receber o produto em casa.

1. **O que vender no comércio eletrônico?**

* **Produtos físicos**: Moda e acessórios, eletrônicos, cosméticos, decoração, alimentos e bebidas.
* **Produtos digitais**: Disponibilizados de forma 100% online. Os exemplos mais comuns incluem e-books, cursos online, infográficos, webinars, planilhas e consultorias.
* **Assinaturas**: Realiza uma cobrança recorrente para que o consumidor tenha acesso aos seus produtos ou serviços, é o caso das plataformas de streaming e dos clubes de assinatura, por exemplo.

1. **Quais são os canais de vendas do comércio eletrônico?**

* **Loja virtual própria:** é um site exclusivo de um varejista, onde ele pode expor e vender os seus produtos.
* **Marketplace**: O marketplace é um canal que reúne vários varejistas em uma única plataforma, oferecendo uma infraestrutura pronta para que eles comercializem os seus produtos.
* **Redes sociais**: É um dos importantes canais de vendas, seja utilizada sozinha ou de forma complementar a uma loja virtual, como o Instagram e os anúncios pagos na rede social, por exemplo.

1. **Vantagens**

* **Mercado em alta**

As compras online já se tornaram um hábito de consumo. Esse cenário se intensificou principalmente após o início da pandemia e, desde então, há uma demanda crescente por negócios digitais.

Para se ter uma ideia, o e-commerce do país registrou R$ 161 bilhões de faturamento em 2021, um aumento de 26,9% em comparação com o ano anterior, segundo a Neotrust. Ao todo, 59 milhões de consumidores fizeram compras online ao longo do ano. Diante desse cenário, estar presente na internet se tornou um requisito para atingir o público e ter sucesso com as vendas.

* **Investimentos mais baixos**

Em comparação com uma loja física, o comércio eletrônico demanda um menor investimento inicial e custos operacionais mais baixos. Afinal, não é necessário ter uma estrutura física para colocar a operação em funcionamento.

* **Maior alcance do público**

O comércio virtual permite alcançar um público muito mais amplo, trazendo maior visibilidade para a marca e podendo vender para diferentes cidades, estados e até mesmo países.

* **Maior disponibilidade**

Não há horários limitados para a operação funcionar, os produtos ficam disponíveis para o consumidor visualizar e comprar qualquer hora.

* **Personalização da Experiência do Cliente**

Destacar a importância de personalizar a experiência do cliente com base em seus históricos de compras, preferências e comportamentos de navegação, para aumentar o engajamento e a fidelidade do cliente.

1. **Desvantagens**

* **Impede que o cliente conheça o produto pessoalmente**

Uma das vantagens das lojas físicas é a possibilidade de ver, experimentar e tocar o produto.

* **Frete**

Outra desvantagem é a necessidade de pagar frete para que os produtos cheguem à casa dos compradores, apesar de algumas lojas oferecerem cupons de desconto e isenção do frete a partir de determinado valor.

* **Aumenta a concorrência para o empreendedor**

Aumentará o número de lojas concorrentes. Pois não serão apenas as marcas do seu bairro e da sua cidade.

1. **Quais são os tipos de comércio eletrônico?**

* **B2B (Business to Business)**

O e-commerce B2B é destinado para negócios que vendem para outros negócios. Em geral, esse tipo de comércio envolve transações mais complexas e volumosas.

* **B2C (Business to Consumer)**

Esse é o modelo de comércio eletrônico mais conhecido, no qual as empresas comercializam produtos ou serviços diretamente para os consumidores finais. É o caso de grande parte das lojas virtuais e marketplaces do mercado.

* **C2C (Consumer to Consumer)**

Nessa modalidade, as transações são realizadas entre os próprios consumidores. Um exemplo são os marketplaces de recommerce, onde pessoas físicas podem se cadastrar para vender produtos usados para outras pessoas.

* **D2C (Direct to Consumer)**

Em um e-commerce D2C, fabricantes, indústrias e distribuidores podem vender seus produtos diretamente para o cliente final, sem a intermediação do varejo.