

## Recursos Utilizados:

Layout da Página, Formatação de Fonte, Formatação de parágrafo.

## Formatação:

**Margens:** direita 3 cm - esquerda 2 cm - superior 3 cm - inferior 2cm.

**Texto:** Justificado – fonte Comic Sans MS 12 – cor de sua preferência – espaçamento entre linhas de 1,5 – recuo especial de 2,5. **Negritar** as palavras: e-commerce, vendas.

**Título:** Centralizado – Negrito – Itálico – fonte Comic Sans MS 14 – Cor azul

## Atividade: Digitar o texto e aplicar as formatações

Perspectivas para o crescimento do e-commerce em 2022: números e tendências¶

¶

O crescimento do e-commerce para 2022 é um consenso. Previsões dizem que ele terá mais sucesso se algumas experiências forem melhoradas.¶

Em 2020 e 2021, principalmente por conta da pandemia, o crescimento do e-commerce foi notável, acelerando muito a tecnologia digital.¶

Segundo levantamento da Ebit/Nielsen, somente em 2021 foram gerados 87 bilhões de reais, e só no primeiro semestre o crescimento foi de 57,4% em comparação ao ano anterior.¶

Dentro desse universo, os que mais compram online são pessoas da classe A e B. Nesse grupo, 60% opta por esse canal. As classes mais baixas não ficam muito atrás, pois 48% fazem compras¶ pela internet.¶

Apesar do público ser diferente, alguns setores se destacaram para todos eles. O setor de turismo, no final de 2021, apresentava um crescimento de 9,36%. Outro que segue essa tendência¶

é o de pet — com 7,47% — e o de Moda & Acessórios com 4,06%.¶

Apesar disso, nem tudo é animador. Setores como educação, livro e papelaria (-2,89%), automotivo (1,37%) e calçados (0,81%) tiveram queda.¶

Enquanto alguns se destacam positivamente, outros devem ganhar força ao longo de 2022 e verem seus números subirem.¶

O crescimento do e-commerce em 2022 em números¶

Em 2022, as vendas online devem continuar crescendo, porém, isso deve acontecer de forma mais acentuada. Apesar disso, 49% das pessoas pretendem fazer mais compras online.¶

Somente no estado de São Paulo, a projeção de crescimento é de 7% se comparada a 2021. Isso fez com que as vendas chegassem a R\$ 46,2 bilhões.¶

Os números positivos dos últimos dois anos fazem com que as projeções do crescimento do e-commerce em 2022 se mantenham. A expectativa é que a demanda continue crescendo com as melhorias¶

que estão sendo realizadas e as pessoas convergindo para o mundo digital.¶

E não é apenas nesse ano que se espera que o comércio online cresça. Um levantamento da empresa americana Worldpay from FIS prevê que, até 2024, o e-commerce pode crescer 56%. Com isso,¶

em 2022 as vendas alcançariam cerca de US\$ 56 bilhões.¶

Conforme o levantamento, os percentuais e valores variam, entretanto, existe um consenso. A previsão é de crescimento em 2022, mesmo com a reabertura das lojas.¶

As tendências para o e-commerce¶

Uma das tendências é a compra por meio do atendimento. Levantamentos já mostram que 46% dos clientes já compraram pelas redes sociais, WhatsApp ou outros canais que oferecem.¶

A entrega deverá ser trabalhada para que as vendas continuem a crescer. As empresas devem investir mais na logística.¶

Isso porque 94% já desistiram de comprar por causa do valor do frete e 78% devido ao longo prazo de entrega. Por outro lado, a comodidade de receber o produto em casa¶

continua sendo um atrativo.¶

Marketing Digital¶

O marketing digital é outra tendência. Mais de 90% das empresas já investem nele e devem continuar a fazer isso em 2022.¶

A venda de bens não duráveis deve intensificar as vendas. Espera-se que as pessoas deixem de comprar alimentos e bebidas em supermercados e lojas físicas e recorram mais aos pedidos online.¶

Cashback e Cupons de desconto¶

O uso de busca por melhores preços continua, o que faz com que as compras online continuem fazendo sucesso.¶

Além disso, as lojas virtuais oferecem cupons de desconto e cashback que as tornam mais atrativas.¶

O cashback funciona muito bem e tem atraído grandes bancos para oferecer esse benefício aos seus clientes. Principalmente as fintechs, tem sido muito agressivas nisso, oferecendo altos¶

percentuais de dinheiro de volta, para atrair novos clientes.¶

Omnichannel¶

A divisão entre físico e online deve ser cada vez mais sutil. O Omnichannel deve se fazer ainda mais presente integrando os canais.¶

Uma compra feita online poderá ser retirada em loja¶

física e vice-versa.¶

Lives¶

Lives também devem continuar sendo ferramentas de vendas. Durante as transmissões ao vivo é possível ser direcionado a uma página para que a compra seja feita.¶

Metaverso¶

Por fim, o metaverso deve ganhar mais força. As experiências imersivas em ambientes digitais elaborados para isso devem ganhar novos adeptos. A realidade virtual será uma aliada¶

de quem busca diversão e que faz compras.¶

O crescimento do e-commerce para 2022 é algo praticamente certo. Existe demanda e estrutura para atender aos compradores.¶

Dependendo do investimento, esse canal pode se tornar¶

ainda mais atrativo e conquistar novos clientes.¶

¶