

Lista inicial de requerimentos

1. **Assistentes de Compras Baseados em Inteligência Artificial:** A presença de ferramentas de IA nos marketplaces tem crescido, visando aprimorar a experiência do consumidor. Esses assistentes são projetados para solucionar dúvidas, fornece recomendações personalizadas e potencializar as conversões de vendas.
2. **Comércio Social:** Plataformas como Instagram, TikTok e Facebook estão se firmando como canais de vendas. O comércio social possibilita que os usuários comprem produtos diretamente nos aplicativos, proporcionando uma experiência de compra mais integrada.
3. **Logística Eficiente e Ágil:** As demandas dos consumidores por entregas rápidas e precisas aumentaram consideravelmente. A incorporação de sistemas de rastreamento em tempo real e opções de entrega no mesmo dia ou no dia seguinte se tornaram fundamentais.
4. **Chatbots e Automação:** A utilização de chatbots para automatizar o atendimento ao cliente está se tornando essencial para suprir a necessidade de respostas rápidas. Além disso, esses sistemas podem facilitar vendas e fornecer suporte contínuo, 24 horas por dia, 7 dias por semana.
5. **Sustentabilidade:** Há uma crescente preocupação dos consumidores em relação a questões ambientais. Negócios que implementam práticas sustentáveis e éticas, como o uso de embalagens recicláveis e uma produção responsável, estão conseguindo atrair um público mais consciente e engajado.

Fontes:

<https://blog.hubspot.com/marketing/ecommerce-trends>

<https://www.hostinger.com/tutorials/ecommerce-trends>