

## ESTUDO DE PROJETO

Links usados para pesquisa: <https://betadesign.com.br/site/conheca-todas-as-etapas-da-venda-virtual-em-ecommerce/>

<https://www.ecommercebrasil.com.br/artigos/o-processo-de-compra-online>

<https://www.mercadolivre.com.br/institucional/nos-fazemos/mercado-livre-comercio-eletronico>

Pontos principais:

O processo de compra é o caminho que o cliente percorre até adquirir um produto.

É importante que o ambiente e-commerce tenha uma linguagem de simples entendimento, possibilidades de filtros e buscas, permitindo que o cliente consiga encontrar o produto que procura.

As principais etapas que ocorrem em uma loja virtual para que uma compra seja efetuada pelo usuário são as mesmas.

Dentre elas temos:

- A Escolha do Produto: O ambiente e-commerce precisa ser organizado, com a possibilidade de filtros por categorias e acesso aos produtos mais vendidos, para que o consumidor possa facilmente encontrar o que procura.
- Pedido de compra: Confirmação de que o usuário deseja comprar um determinado produto.
- Recebimento do pedido: O dono da loja virtual recebe a confirmação de que o novo pedido foi feito.

E por aí seguem as outras etapas: Pagamento, Validação, Confirmação para o Cliente etc.

Até que se chega na etapa do pós-venda, onde podemos garantir a satisfação do cliente e fidelizá-lo. É o momento muito importante onde o cliente vai analisar os benefícios do produto adquirido e da experiência com o ambiente num geral, e dar o seu feedback a empresa.

Algumas funcionalidades do Mercado Livre:

- Possibilidade de comparação de preços em tempo real;
- Flexibilidade nos métodos de pagamento;