

E-commerce

Omar Nidal Nabih Dahbur

1SISA

03251039

Contexto

Tudo começou com o meu avô, nascido na palestina e em busca de melhores condições de vida, se mudou para o brasil ainda antes dos seus 20 anos, começou a trabalhar como comerciante e se apaixonou nisso e isso seria o que ele iria fazer pelo resto da sua vida.

Todo esse amor pela profissão foi passado a toda a família, inclusive para o meu pai, hoje grande parte da minha família por parte de pai trabalha como comerciante, a alguns anos atrás a grande maioria trabalhava em uma fábrica, onde meu tio e meu avô administravam tudo lado a lado, a minha avó também trabalhava lá, assim como outros tios, tias e primos.

Todo esse comércio existiu e partes dele ainda existem lá no Brás, onde eu frequentei desde pequeno, um feriado, um fim de semana, eu ia com o meu pai trabalhar na loja dele, com o passar dos anos, eu fui crescendo e meu pai começou a pensar que seria muito melhor me ter como funcionário do que contratar qualquer outra pessoa que estaria lá apenas pelo dinheiro realmente.

Aos meus 14 anos, comecei indo nas férias escolares de julho, foi a primeira vez que eu estava indo para de fato trabalhar e não jogado lá sem fazer absolutamente nada como sempre aconteceu, meu pai no momento

estava com sua loja em reforma por causa de um acidente, então meu tio que era o dono da fábrica, deu ao papel de administrar a fábrica nesse período de reforma da loja do meu pai, para ele. Sendo assim, meu pai começou a me ensinar tudo que eu deveria saber para trabalhar lá, porém foi um tempo muito curto onde fiquei somente no mês de julho pois agosto minhas aulas já voltaram. Quando chegou em dezembro, ou seja, férias escolares novamente e nesse último mês do ano é onde o Brás tem seu maior movimento de pessoas e foi nesse mês todo onde eu comecei a colocar a mão na massa, aprendi a pegar ônibus coisa que eu nunca tinha feito antes, acredito que esse processo de ter tido contato com um trabalho mesmo que seja do meu pai, tão cedo assim, já me ajudou muito em questão de comunicação, matemática e compromisso e entre outros.

Com o passar dos anos, eu continuei seguindo esse mesmo caminho, todas as minhas férias escolares, eu ficava trabalhando junto com o meu pai, até que no final de 2023, o movimento de pessoas no Brás começou a cair consideravelmente e isso com certeza tinha um grande motivo, eram as famosas plataformas digitais mais conhecidas como E-commerce, as pessoas preferiam ficar em casa e comprar as coisas pelo seu próprio celular da sua própria casa ao invés de ir pessoalmente comprar, provar e até ver se realmente seria aquela roupa que ela queria, porém mesmo depois de tudo isso ainda não tínhamos tomado e nem pensado sobre alguma possível nova alternativa de loja ou vendas.

Até que em julho de 2024, eu e meu pai vimos que o movimento tinha caído com uma certa relevância e começamos a ficar em alerta, até que em outubro de 2024, ele decide que gostaria de ter a loja dele nas plataformas digitais e designou essa tarefa para mim que sei mexer em computador melhor do que ele, porém lá no Brás todos os amigos do meu pai que já tinham alguma loja dentro de algum e-commerce, não sabiam me informar o processo que foi feito para criar uma, então eu sozinho fui na unha, na raça descobrir e me aventurar nesse mundo do e-commerce, depois de pelo menos dois meses ou até um pouco mais, eu finalmente consegui criar a loja do meu pai nas plataformas digitais (Mercado Livre, Shopee e Shein), desde então eu administro as três sozinho, meu pai até

me ajuda, mas ele não sabe muito bem como mexer nelas, então a grande maioria do trabalho fica comigo, e depois que realmente aprendi a mexer, comecei a gostar de fazer isso e vi que isso será o futuro do mundo provavelmente, pelo menos no Brás a sua maior concorrência é o E-commerce que tiram as pessoas das ruas e façam com que elas fiquem em casa, comprem com apenas alguns cliques vários produtos sem mesmo ter que sair do seu sofá.

Objetivo

Implementar uma nova solução de vendas através do e-commerce utilizando Mercado Livre, Shein e Shopee para conseguir conquistar novos clientes e tentar suprir a queda das vendas na loja física.

Objetivo Específico

- Criação das contas nas plataformas (Mercado Livre, Shopee e Shein)
- Configuração das contas nessas plataformas
- Configurar as ferramentas de atendimento ao cliente e a de estoque
- Ter uma rotina em questão de hora de publicação de produtos, atualização de estoque e envio dos pedidos
- Comparar as vendas online com as vendas da loja física

Justificativa

Com a queda do movimento de pessoas no Brás e como o grande fator disso são as plataformas de venda digitais, o projeto é ampliar as vendas de um modo geral, vendo que o futuro será dominado por essas plataformas, então isso se tornou uma grande oportunidade de uma transformação da loja física para o digital.

Escopo

A ideia em si é criar e desenvolver soluções para a queda das vendas na loja física utilizando o e-commerce, com foco não só em equilibrar as vendas como fazer com que seja o futuro da loja e que não tenha mais a loja física. Esse projeto consiste desde realizar a criação das contas nas plataformas digitais de venda até a administração dos pedidos e atender ao cliente.

Requisitos

Requisitos Essenciais (Obrigatórios)

- Criar um banco de dados para armazenar as informações das vendas, do usuário e histórico de venda e de compra do cliente
- Desenvolver um site institucional para que os clientes consigam se informar sobre a qualidade, o produto e a história da loja

Requisitos Importantes (Recomendados)

- Conexão com API para implementação dos dados

- Dashboard com gráficos de comparação mensal entre vendas do físico para o online e produtos mais vendidos do mês
- KPIs: taxa de resposta de atendimento ao cliente, taxa de clientes que colocam o produto no carrinho, mas não efetuam a compra
- Sistema de cadastro e login para os clientes

Requisitos Desejáveis (Extras)

- Comunidade da loja para troca de avaliação de produto e de experiências entre os clientes e para avisos de novidades

Premissas

- O projeto será realizado somente para uma plataforma web, ou seja, sem acesso via smartphone
- O foco do projeto será em comparar e mostrar para o vendedor as vendas entre o físico e o digital
- O vendedor deverá preencher suas credenciais de forma manual para que a comparação seja feita corretamente

Restrições

- Não haverá uma versão mobile, somente para web
- Vendedores que estão a menos de 1 mês não poderão usufruir do projeto

Conclusão

O projeto consiste em ajudar aqueles vendedores que estão na dúvida de como melhorar suas vendas e se o e-commerce é uma boa solução para esse problema, visando fornecer métricas, medias e medidas para que ele se torne seguro o suficiente para tentar criar sua loja dentro das plataformas digitais de vendas