

Lista de Revisão - Capítulo 10

Resumo

1 Quais as características distintivas do comércio eletrônico, dos mercados digitais e das mercadorias digitais?

O comércio eletrônico envolve transações comerciais realizadas digitalmente entre uma organização e outra ou entre uma organização e um indivíduo. As características distintivas da tecnologia de comércio eletrônico incluem ubiquidade, alcance global, padrões universais de tecnologia, riqueza, interatividade, densidade da informação, recursos para personalização e customização, além de tecnologia social. O comércio eletrônico tem se tornado cada vez mais social, móvel e local. Mercados digitais são considerados mais “transparentes” do que os tradicionais. A assimetria de informação, os custos de transação, busca e menu e a possibilidade de alterar os preços dinamicamente conforme as condições de mercado são reduzidos. Mercadorias digitais, como música, vídeos, software e livros, podem ser entregues por meio de uma rede digital. Uma vez que um produto digital tenha sido produzido, o custo de entregar esse produto digitalmente é extremamente baixo.

2 Quais os principais modelos de negócios e receita no comércio eletrônico?

Os principais modelos de negócios no comércio eletrônico são lojas virtuais (e-tailers), corretoras de transações, criadores de mercado, provedores de conteúdo, provedores de comunidade virtual, provedores de serviços e portais. Os principais modelos de receita são propaganda, vendas, assinatura, free/freemium, taxa por transação e afiliação.

3 Como o comércio eletrônico transformou o marketing?

A Internet oferece novas formas de identificação e comunicação com milhões de clientes potenciais a custos infinitamente mais baixos do que os praticados na mídia tradicional. Técnicas de crowdsourcing utilizando a “sabedoria das massas” ajudam as empresas a aprender mais sobre seus consumidores de modo a aprimorar a oferta de produtos e aumentar o valor do consumidor. Técnicas de alvo comportamental aumentam a eficiência de anúncios em forma de banners, mídia rica e vídeos. O comércio social usa redes sociais e sites de redes sociais para melhorar o direcionamento de produtos e serviços.

4 De que modo o comércio eletrônico afetou as transações empresa-empresa?

O comércio eletrônico B2B gera eficiência, pois permite que as empresas localizem fornecedores, solicitem cotações, façam pedidos e rastreiem encomendas em trânsito eletronicamente. Os e-marketplaces oferecem um marketplace único e digital para um grande número de compradores e vendedores. Redes setoriais privadas conectam uma empresa aos seus fornecedores e a outros parceiros de negócios estratégicos, com o objetivo de desenvolver cadeias de suprimento altamente eficientes e responder com rapidez às demandas do consumidor.

5 Qual o papel do m-commerce nos negócios e quais são as aplicações mais importantes do m-commerce?

O m-commerce é especialmente adequado a aplicativos baseados em localização, tais como encontrar hotéis e restaurantes locais, monitorar o tráfego local e as condições climáticas e fazer um marketing personalizado, de acordo com a localização. Celulares e computadores de mão estão sendo usados para pagamento móvel de contas, transações bancárias e acionárias, atualizações na programação de meios de transporte e downloads de conteúdo digital, como músicas, jogos e vídeos. O m-commerce demanda a existência de portais e sistemas de pagamentos digitais que possam lidar com microtransações. Os recursos de GPS dos smartphones possibilitam os serviços geossociais, de geopublicidade e de geoinformação.

6 Quais aspectos devem ser considerados durante a construção de uma presença no comércio eletrônico?

A construção bem-sucedida de uma presença no comércio eletrônico requer uma compreensão clara sobre os objetivos de negócios a serem alcançados e a escolha das plataformas, atividades e cronograma adequados para atingir esses objetivos. Uma presença no comércio eletrônico inclui não apenas um site corporativo, mas também uma presença no Facebook, Twitter e em outros sites de redes sociais e apps de smartphones.

Exercícios

- Nomeie e descreva quatro tendências empresariais e três tendências tecnológicas que inspiram o comércio eletrônico atual.
- Enumere e descreva as oito características distintivas do comércio eletrônico.
- Defina um mercado digital e mercadorias digitais; descreva suas características distintivas.
- Nomeie e descreva os principais modelos de negócio para comércio eletrônico.
- Nomeie e descreva os modelos de receita.
- Explique como as redes sociais e a “sabedoria das massas” ajudam as empresas a melhorar seu marketing.
- Defina alvo comportamental e explique como ele funciona em sites individuais e em redes de propaganda.
- Defina o grafo social e explique como ele é utilizado no marketing de comércio eletrônico.
- Explique como a tecnologia de Internet oferece suporte ao comércio eletrônico empresa-empresa.
- Defina e descreva o conceito de e-marketplaces e explique como ele difere das redes setoriais privadas (bolsas privadas).
- Liste e descreva tipos importantes de serviços e aplicações de m-commerce.
- Liste e descreva os quatro tipos de presença no comércio eletrônico.
- Como a Internet altera os relacionamentos com clientes e fornecedores?
- Como as tecnologias sociais têm afetado o comércio eletrônico?