Processo de Compra e venda e um e-commerce

Características Funcionais

1. Busca do Produto:

- o O cliente navega pelo site em busca do produto desejado.
- Ele pode usar filtros, categorias ou a barra de pesquisa para encontrar o item específico.

2. Revisão das Características do Produto:

- O cliente visualiza detalhes do produto, como descrição, preço, imagens e especificações técnicas.
- Ele compara diferentes opções e verifica se o produto atende às suas necessidades.

3. Adição ao Carrinho:

- Após escolher o produto, o cliente o adiciona ao carrinho de compras.
- Ele pode continuar navegando para adicionar mais itens ou seguir diretamente para o checkout.

4. Informações do Cliente e Pagamento:

- O cliente fornece informações pessoais, como nome, endereço de entrega e forma de pagamento.
- Ele pode escolher entre diferentes métodos de pagamento, como cartão de crédito, boleto ou PayPal.

5. Finalização da Compra:

- O cliente revisa o pedido, confirma os detalhes e finaliza a compra.
- Ele recebe uma confirmação por e-mail e, em alguns casos, um número de rastreamento para acompanhar a entrega.
- o Meios diversos de Pagamento

Características Não Funcionais

- Experiência do Usuário (UX): Tornar a navegação intuitiva, com filtros eficientes e informações claras sobre os produtos.
- Velocidade do Site: Garantir que o site carregue rapidamente para evitar desistências.
- **Segurança**: Certificar-se de que os dados do cliente estejam protegidos durante o processo de pagamento.

Acesso ao Comércio Eletrônico:

- O cliente acessa o site de e-commerce por meio de um navegador ou aplicativo.
- Ele pode chegar ao site diretamente ou por meio de pesquisas em mecanismos de busca, redes sociais ou anúncios.
- Mobile-Friendly: Otimizar o site para dispositivos móveis, pois muitos clientes compram por meio de smartphones.

Referências:

https://blog.egestor.com.br/o-que-e-o-processo-de-compras-online-e-como-otimiza-lo/https://olist.com/blog/pt/como-empreender/e-commerce/o-que-e-e-commerce/