

RESULTADO DO LEVANTAMENTO DE PESQUISA DE MARKETPLACE

IDEIAS PARA MARKETPLACE:

- Requisitos não funcionais:
 - Realizar backup;
 - Proteção de dados pessoais e financeiros dos usuários;
 - Interface intuitiva para usuários;
 - Capacidade para lidar com alto número de usuários ou transações por segundo.

- Requisitos funcionais:
 - **Gestão Centralizada de Pedidos:** ferramentas para centralizar a gestão de pedidos, envios e entregas, facilitando o acompanhamento e a análise de desempenho.
 - **Integração com Múltiplos Marketplaces:** capacidade de gerenciar e sincronizar produtos, preços e estoques em várias plataformas de venda, como Amazon, Mercado Livre e Shopee.
 - **Automatização de Processos:** automatizar tarefas como cadastro de produtos, emissão de notas fiscais e controle de estoque.
 - **Integração com Redes Sociais:** ferramentas para compras diretamente através de redes sociais como Instagram e Facebook.
 - **Implementação de IA:** personalização de ofertas e atendimento ao cliente.
 - **Melhorar a segurança do usuário:** aumentar a segurança contra fraudes com autenticação multifator.
 - **Gestão de logística:** ferramentas para otimizar a logística, incluindo integração com transportadoras e gestão de frete.
 - **Integração com ERPs:** conexão com sistemas de gestão empresarial (ERPs) para uma administração mais eficiente das operações financeiras, de RH, produção e cadeia de suprimentos

Fontes:

- <https://www.cnnbrasil.com.br/tudo-sobre/e-commerce/>



Tentativas de fraude no e-commerce brasileiro sobem 66% em agosto, diz pesquisa

🕒 20/09/2024 às 15:02



Seis dicas para levar a sua PME para o ambiente digital

🕒 18/08/2024 às 05:00



Sudeste registra quase R\$ 800 milhões em tentativas de fraude no primeiro semestre de 2024, diz estudo

🕒 11/08/2024 às 09:15

- <https://magis5.com.br/os-5-melhores-erps-para-quem-vende-em-marketplace/>

FUNCIONALIDADES DO BLING

O **ERP Bling** possui um conjunto robusto de funcionalidades, que podem ser úteis para um vendedor que deseja ter um controle maior das vendas e do estoque do seu negócio.

No entanto, é importante ressaltar que um estudo deve ser feito antes de aderir a este ou qualquer outro ERP para e-commerce. Como mencionamos antes, as funcionalidades disponíveis precisam ser compatíveis com o seu negócio. Caso contrário, o lojista estará pagando por um serviço que não conseguirá usufruir.

NOTAS FISCAIS

No Bling, é possível emitir vários tipos de notas fiscais:

- NFE – Nota Fiscal Eletrônica (certificados A1 e A3);
- NFSE – Nota Fiscal de Serviços Eletrônica (certificado A1);
- NFCE – Nota Fiscal do Consumidor Eletrônica (certificados A1 e A3);
- Exportação de arquivos XML;
- Envio automático das notas fiscais para os clientes;
- Integração com o SEFAZ.

INTEGRAÇÃO COM MARKETPLACES

Um dos fatores que o lojista deve considerar ao escolher um ERP é se ele possui integração com os marketplaces em que sua loja está presente. O Bling, por exemplo, está integrado a mais de **250 marketplaces**.

ESTOQUE

Ao utilizar o Bling, o controle de estoque é realizado simultaneamente em todos os e-commerces onde seus produtos estão disponíveis.

PARTE BUROCRÁTICA DAS VENDAS

Até concretizar uma venda, há uma série de processos a serem realizados no e-commerce. Com o Bling, é possível automatizar o cadastro de clientes, verificar controle de comissões, realizar checkout de pedidos de venda, entre outros recursos.

2. SAP BUSINESS ONE

O SAP é um dos líderes mundiais no desenvolvimento de softwares para **gerenciamento de processos de negócios**, oferecendo soluções que facilitam o **processamento efetivo de dados** e o **fluxo de informações** entre organizações.

Fundada em 1972 na Alemanha, a empresa emprega **mais de 105 mil colaboradores** em todo o mundo. Além de sua forte ênfase em tecnologia, o SAP também oferece um **sistema de gestão especializado** conhecido como **SAP Business One**, que inclui **soluções para os melhores marketplaces**.

Considerado o melhor ERP do mercado global, o SAP Business One é ideal para lojistas que estão expandindo seus negócios e lidando com grandes volumes de estoque, necessitando de uma **solução robusta**, o que o SAP proporciona.

Grandes players do mercado de e-commerce utilizam o SAP Business One devido à sua capacidade de reduzir custos, aumentar a produtividade e eficiência através da automação de processos.

Para garantir uma integração assertiva, após uma análise de mercado da empresa, o SAP direciona uma consultoria autorizada para intermediar a implementação do SAP Business One com o lojista.

O SAP seleciona uma empresa que oferece consultoria abrangente, incluindo vendas, implementação e suporte do SAP B1. Um exemplo é a **ALFA Sistemas de Gestão**, uma das empresas autorizadas pela SAP para fornecer consultoria às companhias que utilizam sua plataforma.

BENEFÍCIOS DO SAP BUSINESS ONE PARA A EMPRESA

Para os negócios que desejam **crescer de forma acelerada**, o ERP é ideal para o segmento de e-commerce, oferecendo uma série de benefícios:

- **Visão completa do negócio**, especialmente em finanças, inventário e faturamento;
- Visibilidade dos principais **indicadores de performance operacional**, melhorando o processo de tomada de decisões;
- **Aumento da eficiência no uso** da capacidade instalada devido à maior precisão no fluxo de informações;
- **Gestão financeira completa** e conciliação de extratos bancários, proporcionando maior controle e produtividade da equipe;
- **Padronização e organização de processos internos** que refletem na qualidade do atendimento ao cliente;
- **Redução de custos** através de uma gestão mais eficiente;
- **Escalabilidade e flexibilidade** para acompanhar o crescimento e evolução das empresas;
- **Compliance** com a legislação vigente;
- **Aumento das margens de rentabilidade** graças a um gerenciamento mais inteligente e eficiente.

- <https://www.ecommercebrasil.com.br/artigos/tecnologias-inovacoes-e-novidades-tendencias-para-o-e-commerce-em-2022>

Foi-se o tempo em que redes sociais eram usadas apenas para interagir com os amigos(as) ou seguir aquele(a) artista ou influencer famoso(a). Atualmente, as redes sociais têm um papel fundamental no quesito jornada de compra.

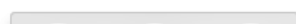
Segundo o estudo Market Review: Tendências do E-commerce para 2022, realizado pela bornlogic em parceria com a Opinion Box, 65% das pessoas possuem o hábito de pesquisar produtos nas redes sociais e 69% já realizaram alguma compra logo após verem um anúncio em plataformas como o Facebook e o Instagram, por exemplo.

Atualmente, o Brasil conta com 150 milhões de usuários de redes sociais, segundo o relatório Digital 2021. Globalmente falando, 4,4 bilhões é o número de usuários de redes sociais ao redor do mundo – isso equivale a, aproximadamente, 57% da população mundial.

A tecnologia agiliza processos, mas nada substitui o calor humano!

Verdade seja dita, a tecnologia facilita — e muito — o processo de compra, seja ele em lojas físicas ou online. Mas vamos concordar, o atendimento e aquela atenção que é direcionada para um cliente são tópicos decisivos na hora de fechar uma compra.

O mundo online também se adaptou para este cenário e hoje, até mesmo as compras feitas de maneira 100% online já contam com o calorzinho humano do atendimento personalizado. De acordo com o estudo Market Review: Tendências do E-commerce para 2022, a taxa de consumidores brasileiros que já compraram pelo atendimento via WhatsApp, Facebook ou outras redes é de 46%.



Experiências personalizadas usando Inteligência Artificial (IA)

Considerando o histórico e o comportamento do usuário no e-commerce, a IA oferece experiências personalizadas, trabalha na otimização dos canais de compras e auxilia o cliente na tomada de decisões.