

Evoluções das aplicações e a importância das empresas estarem na internet

A primeira compra on-line foi documentada em 1994, e a partir desse ano as compras apenas aumentaram e num ritmo que vem se aumentando a cada ano. Segundo o site sleeknote.com as vendas on-line em todo o mundo aumentaram de 1,3 trilhões de dólares para em 2014 para 4,2 trilhões em 2020 e previsões estimam que cheguem a 6,5 trilhões em 2023. Eles também levantaram que 75% das pessoas comprem on-line pelo menos uma vez por mês. Outro dado interessante é o aumento de compras on-line realizadas a partir de dispositivos móveis que subiu de 34,5% em 2017 para 49,2% em 2020. Isso deixa claro que está havendo um enorme crescimento na compras feitas pela internet e a cada ano os consumidores vem usando mais os seus dispositivos móveis para realizar essas compras.

A NRF (National Retail Federation) emitiu um relatório em 2019 mostrando que três em cada cinco pessoas acreditam que a tecnologia melhora a sua experiência de compra, sejam elas assistências automatizadas, eletrônicos com inteligência artificial ou experiências virtuais. Porém a importância das tecnologias e da internet não se limitam a venda de produtos, também há a venda de serviços, como de logística, educação, entretenimento, marketing entre outros. A internet chegou ao Brasil no início dos anos noventa, nessa época os sites eram apenas estáticos, e as empresas que possuíam site (que não eram muitos) conseguiam publicar apenas uma descrição básica da empresa, com algumas fotos (talvez um catálogo) e um e-mail para contato. Hoje estamos em um período onde as pessoas compram pelos aplicativos e as empresas se utilizam de dados coletados na internet para direcionar seus produtos e serviços ao seu público-alvo. Tudo se tornou dinâmico na internet, as recomendações de vídeos e artigos mudam de acordo com o que você lê, assiste ou posta e as campanhas de marketing mudam de acordo com os produtos que você visualiza ou compra.

As maiores vantagens para as empresas que se encontram na internet são, vender seus produtos e serviços nos lugares onde as pessoas estão comprando (cada ano mais) e direcionar suas campanhas de marketing para as pessoas que tem maiores chances de comprar os seus produtos. Outra grande vantagem é a possibilidade do trabalho a distância, e a contratação de serviços, independente da localização (podendo inclusive serem de outros países), sendo o fiverr.com um bom exemplo desse tipo de prestação de serviços. Porém, como este é um ambiente que muda rapidamente, ela traz consigo o desafio de as empresas precisarem se adaptar a cada nova tecnologia que surge, sejam elas novas plataformas e dispositivos, novas formas de pagamento, como Pix e cripto moedas, e até novas regulamentações como a LGPD (Lei Geral de Proteção dos Dados). Já para os consumidores a maior vantagem seria a facilidade de encontrar os produtos que precisa, sem precisar sair de casa, porém ao custo de ter os seus dados coletados a cada click na internet.