

O processo de compra em um e-commerce é o trajeto que um consumidor percorre desde que sente a necessidade de comprar algo até o momento em que efetua a compra. Para isso, ele analisa o problema, procura informações, avalia as opções disponíveis, e finalmente faz sua decisão final e compra, além da avaliação pós-compra.

Características :

Responsividade - Funcional;

Tela amigável – Não Funcional;

Customização – Funcional;

Conteúdos sobre os produtos – Não Funcional;

Segurança e selos de validade e de qualidade – Não Funcional;

Diversas opções de formas de pagamento - Funcional;

Atendimento, pré, durante e pós vendas - Funcional;

Gestão de listas de produtos - Funcional;

Carrinho de compras - Funcional;

Gestão de pedidos - Funcional;

Integração com possíveis sistemas - Funcional;

Fontes:

<https://rockcontent.com/br/blog/processo-de-compra/#:~:text=Processo%20de%20compra%20%C3%A9%20o,e%20a%20avalia%C3%A7%C3%A3o%20p%C3%B3s%20compra.>

<https://metamidia.com.br/blog/requisitos-de-loja-virtual.html>

<https://www.bis2bis.com.br/blog/plataforma-de-e-commerce-requisitos/>

rockcontent | blog

Categorias ▾

Conheça a Rock Content ▾

Materiais gratuitos ▾

Pesquise...

BR

Teste grátis

• O que é processo de compra e como funciona?

• Quais são os principais estágios do processo de compra?

Compartilhe

O que é processo de compra e como funciona?

O processo de compra é a jornada que o cliente percorre até comprar um produto ou contratar um serviço. Pode ser comparado com uma viagem em que a pessoa passa por vários pontos até chegar ao destino.

Em cada estágio do processo de compra, o potencial cliente pode aumentar a simpatia que sente pela empresa ou simplesmente decidir se afastar. O que exatamente pode influenciar nessa questão?

O consumidor 4.0

O **consumidor 4.0** é bastante exigente. O problema é que há empresas que ainda não estão bem cientes disso, ou talvez até estejam, mas têm dificuldade de adaptar seus processos.

Pense em um cliente que liga para o banco para tentar resolver um problema. Até mesmo o tom da voz do atendente pode causar insatisfação. Ter a ligação transferida várias vezes também causa irritação.

Esse exemplo é de alguém que já é cliente e está tentando conseguir um suporte. Mas o que vai acontecer se a pessoa não tiver uma boa **experiência** antes da compra, ou seja, no processo de decisão de compra?

Se você tem um **e-commerce**, pense na **experiência do usuário**. As páginas demoram para carregar? Há links quebrados? As fotos dos produtos são de qualidade com respeito a resolução, cores, enquadramento e iluminação? E quanto às opções de pagamento, são variadas e oferecem segurança?

Caso sua empresa cometa algum deslize nessas questões, o potencial cliente poderá ir embora. Nesse

Metamídia

Home

A Empresa

Serviços ▾

Portfólio

Blog

Orçamento

Contato

Q

Após a venda, não deixe de manter seu cliente informado. Para isso, notifique-o de cada uma das fases. Por exemplo, confirmação de pagamento, separação de pedido e envio dos produtos, com rastreamento para que seja possível acompanhar.

Isso aumenta a confiabilidade da sua empresa, bem como aproxima o consumidor. Dessa maneira, não deixe de preencher esse dentre os requisitos de site de venda que são ótimos, inclusive, para o marketing dela.

Registro de marca

Finalmente, também existem requisitos de site de vendas que se referem às normas jurídicas. Dentre elas estão os direitos do consumidor, a LGPD (Lei de Proteção Geral de Dados) e questões fiscais.

Igualmente, o registro da marca. Não deixe de fazê-lo para garantir que somente você usa o nome da sua empresa em território nacional. A marca nada mais é do que o elemento de identificação do seu negócio.

Ela é composta por um ícone ilustrativo e por uma palavra. Sua importância é fazer com que o consumidor imediatamente reconheça sua empresa e seus produtos. Para isso, você deve apresentar uma série de documentos perante o INPI, o Instituto Nacional de Propriedade Intelectual.

Igualmente, esse ato permite que você se certifique de que não existe qualquer outra empresa que já faça uso de tais elementos. Com isso, somente você poderá usar esses elementos de sinalização e o lucro sobre eles.

Esses, então, são os principais requisitos de site de vendas. Dessa maneira, não deixe de se certificar de que todos eles já estão presentes na sua página para que ela obtenha o sucesso esperado.

Olá, posso te ajudar?

Posts Relacionados:

Bis2Bis e-commerce

Soluções E-commerce ▾

Clientes

Bis2Bis

Parceiros

Conteúdo ▾

Trabalhe Conosco

0800 730 1500

SOLICITE UMA PROPOSTA

Plataforma de E-commerce: quais requisitos minha loja precisa ter?

Gallagher Ilhe | 10 de agosto de 2023