

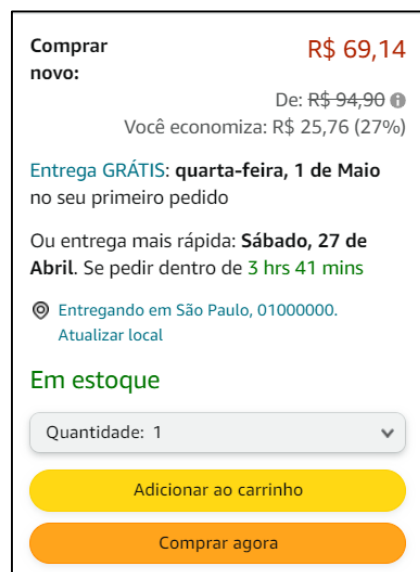
1ª (peso 2,0): Avalie o funcionamento do processo de compra on line de um site de e-commerce que você pesquise, para basear a proposta de funcionamento do software que você vai desenvolver. Crie então um **documento informando a fonte da pesquisa e as ideias que tirou do estudo para o seu projeto**, mostrando características da solução/produto avaliado (pesquise 2 fontes diferentes). Gere um PDF com o resultado da pesquisa.

## Avaliação do Processo de compra online e-commerce

### AMAZON SERVICOS DE VAREJO DO BRASIL LTDA

A experiência de compra na Amazon se destaca pela sua eficiência e praticidade. Ao acessar a página de um produto, todas as informações essenciais estão prontamente disponíveis. Desde o prazo e valor de entrega até o preço do item, o cliente pode facilmente fazer sua avaliação. Além disso, é possível definir a quantidade desejada e optar por comprar imediatamente ou adicionar ao carrinho para uma decisão posterior.

Essa abordagem simplificada e transparente otimiza significativamente o processo de compra, tornando-o rápido e intuitivo. Com todas as informações necessárias à mão, o cliente pode tomar decisões informadas de maneira ágil, aumentando a satisfação e a eficácia da experiência de compra na Amazon.



Comprar novo: **R\$ 69,14**

De: ~~R\$ 94,90~~ ⓘ  
Você economiza: R\$ 25,76 (27%)

Entrega **GRÁTIS**: **quarta-feira, 1 de Maio**  
no seu primeiro pedido

Ou entrega mais rápida: **Sábado, 27 de Abril**. Se pedir dentro de **3 hrs 41 mins**

📍 Entregando em São Paulo, 01000000.  
[Atualizar local](#)

**Em estoque**

Quantidade: 1 ▼

**Adicionar ao carrinho**

**Comprar agora**

Ao finalizar a compra, o processo se resume a três etapas simples, das quais duas só precisam ser realizadas uma vez: inserir o endereço de entrega e

selecionar o método de pagamento. Essas informações são salvas para futuras compras, proporcionando conveniência adicional aos clientes. Com um processo tão eficiente, a Amazon oferece uma experiência de compra fluida e sem complicações.

The screenshot displays the Amazon checkout interface. It is divided into several sections: 1. Delivery address (Endereço de entrega) with fields for name, street, city, and state, and an 'Alterar' button. 2. Payment method (Método de pagamento) showing 'Pagando com' and 'Parcelas não disponíveis', with an 'Alterar' button. 3. Offers (Ofertas) section. 4. Review items and shipping (Revisar itens e envio) showing a product 'Origami' with a delivery date of May 1, 2024, and a total price of R\$ 78,04. A 'Finalizar pedido' button is visible at the bottom left. On the right, a summary box shows the total order amount and a 'Finalizar pedido' button.

Item	Price
Itens	R\$ 69,14
Frete e manuseio	R\$ 8,90
<b>Total do pedido</b>	<b>R\$ 78,04</b>

Em 1x de R\$ 78,04 sem juros [Alterar](#)

A Amazon é mestre em utilizar a psicologia do consumidor para otimizar seu e-commerce e aumentar as vendas. Uma das estratégias-chave é a personalização. A empresa usa algoritmos avançados para analisar o comportamento de compra de cada usuário, oferecendo recomendações precisas e relevantes com base em seu histórico de navegação e preferências. Isso cria uma experiência de compra mais envolvente, aumentando a probabilidade de conversão.

Além disso, a Amazon capitaliza a prova social, destacando avaliações de clientes e classificações de produtos de forma proeminente em suas páginas. Os consumidores tendem a confiar mais em produtos bem avaliados por outros compradores, então essa abordagem influencia positivamente as decisões de compra.

Outro aspecto importante é a facilidade de uso do site. Simplifica ao máximo o processo de compra, desde a navegação pelos produtos até o checkout, tornando a experiência do usuário fluida e intuitiva. Isso reduz a fricção no processo de compra, incentivando mais pessoas a finalizarem suas transações.

A empresa emprega estratégias de escassez e urgência, como destacar ofertas por tempo limitado ou informar sobre quantidades limitadas de um determinado produto. Essas táticas acionam o senso de urgência nos consumidores, levando-os a agir mais rapidamente para aproveitar as oportunidades de compra.

## Proposta de Software Digibuybr

Baseando-se no modelo eficiente de compras da Amazon, propomos um funcionamento do software para a startup Digibuybr que priorize a simplificação e agilidade do processo de compra.

A proposta para o funcionamento do software da startup Digibuybr baseia-se no modelo eficiente de compras da Amazon. Priorizando a experiência do usuário, o software será projetado com uma interface intuitiva e responsiva, permitindo uma navegação fácil pelos produtos do marketplace. Todas as informações essenciais, como preço, prazo de entrega e condições de pagamento, serão exibidas de forma clara e acessível em cada página de produto.

Para facilitar a adição de produtos ao carrinho, os usuários terão a opção de selecionar a quantidade desejada e visualizar o total da compra. Além disso, poderão optar por comprar imediatamente ou adicionar ao carrinho para revisão posterior, seguindo o modelo da Amazon.

O processo de checkout será simplificado em três etapas: inserir o endereço de entrega, selecionar o método de pagamento e confirmar a compra. As informações de entrega e pagamento serão salvas para compras futuras, proporcionando conveniência aos usuários e agilizando o processo de compra.

Para garantir transparência e ajudar os usuários a tomarem decisões informadas, serão fornecidas informações detalhadas sobre os produtos, incluindo descrições, avaliações de clientes e opções de entrega. Os preços e condições de pagamento serão exibidos de forma clara, destacando quaisquer taxas adicionais.

Um sistema de conta do usuário será implementado para permitir o gerenciamento de informações pessoais, histórico de pedidos e preferências de

compra. Isso facilitará o acesso dos usuários às suas informações e oferecerá suporte eficiente em caso de dúvidas ou problemas.

Priorizando a segurança dos dados dos usuários, serão implementadas medidas robustas de proteção de informações pessoais e transações financeiras. O cumprimento das regulamentações de privacidade e segurança de dados garantirá a confiança dos usuários no marketplace.

Por fim, serão coletados feedbacks dos usuários para identificar áreas de melhoria na experiência de compra. As atualizações regulares no software serão realizadas com base no feedback recebido e nas melhores práticas do mercado, garantindo a evolução contínua do sistema.

## Fontes

<https://www.conversion.com.br/blog/ranking-ecommerces/>

<https://www.cnnbrasil.com.br/tecnologia/por-que-a-amazon-faz-voce-clicar-em-um-botao-para-resgatar-cupons/>

<https://repositorio.ipsantarem.pt/handle/10400.15/2549>

<https://www.amazon.com.br/>