



Brechó Online

O objetivo do projeto é o desenvolvimento de uma plataforma de *e-commerce* colaborativa que sustenta um modelo de negócio similar a um “brechó virtual”, também denominado *recommerce*. De forma bastante simplificada, este modelo envolve a recolocação de produtos no mercado após terem sido utilizados ou reformados, alinhando motivações de sustentabilidade, economia, e consumo consciente. Nesse modelo, a interação entre consumidores, vendedores e parceiros ocorre por meio de uma plataforma de vendas online, que funciona de forma similar a um *marketplace*, onde vários vendedores (individuais ou proprietários de brechós) ingressam na plataforma com objetivo de aumentar a visibilidade e vendas, diminuir custos por meio do compartilhamento de recursos, e crescimento dos negócios.

Após um cadastramento simples, os vendedores são responsáveis pela disponibilização e manutenção das informações dos produtos comercializados, tais como, quantidade em estoque, preços, tamanhos, fotografias, tempo de uso, eventuais defeitos, entre outras. Os clientes, por sua vez, podem comprar produtos como em uma loja virtual tradicional, mas podendo escolher entre diferentes vendedores, e normalmente, contando com preços mais econômicos.

Assumindo a condição de que muitos vendedores nesse contexto são pessoas físicas, é importante que a plataforma disponibilize facilidades para serviços agregados ao comércio de produtos online que os vendedores possam utilizar, sejam esses internos ou por meio de parceiros, de forma transparente. Assim, serviços como meios de pagamentos modernos (Pix, carteiras digitais, ...), logística de entrega e acompanhamento dos produtos, devoluções, programas de pontos e recompensas, integração com redes sociais, e meios de comunicação síncronos e assíncronos **devem ser repensados para esse cenário**, de forma que não onerem os vendedores e/ou consumidores e atendam suas necessidades específicas.

Uma outra característica interessante das plataformas de *recommerce* é que estas podem ser de propósito geral, vendendo produtos diversos, ou focarem em mercados ou tipos de produtos específicos como roupas e acessórios, games, eletrônicos e informática, instrumentos musicais, itens infantis, entre outros. Independente do domínio, as plataformas de *recommerce* dependem fortemente das comissões ou tarifas cobradas por venda para terem um negócio lucrativo, mas de forma sustentável.

Outra tendência recente é engajar as próprias marcas dos produtos para a chamada “economia circular”, oferecendo a oportunidade das mesmas comprarem os produtos disponíveis na plataforma para, após pequenos ajustes recolocá-lo no mercado, através da própria plataforma.

Entendendo o cenário geral, o sucesso de uma plataforma de *recommerce* depende da sua capacidade de se diferenciar de um *e-commerce* tradicional, entendendo as particularidades de quem são seus consumidores, vendedores, e parceiros. Para isso, **funcionalidades tradicionais devem ser adaptadas e novas oportunidades identificadas** nesse modelo de negócio. Assim, como parte dessa iniciativa, você deve prover soluções de software de qualidade.