

E-commerce, vale a pena?



2020 foi um ano para ficar marcado na vida de muitas pessoas. E com o mundo dos negócios não é diferente!

A pandemia foi um impulso para as transações online se expandirem de forma espantosa. Com ela até pequenos negócios entraram no mundo do e-commerce.

Foram escolas, faculdades, lojas de roupas, calçados, eletrônicos, restaurantes, lanches, etc. Todos procurando por uma oportunidade de

umentar sua lucratividade.

Esse impulso em tempos difíceis mudou significativamente o mundo digital e físico.

Portanto, a única alternativa que nos resta é nos atualizarmos é surfar esta onda!

Mas o que é e-commerce?

Também chamado de loja virtual, online ou comércio eletrônico, o e-commerce nada mais é do que um site para compras de produtos ou serviços online.

Quais são as vantagens do e-commerce?

1. Custo operacional

Uma das grandes vantagens do e-commerce, é que você não precisa ter um espaço físico específico para montar o seu negócio. Isso fará com que você economize em equipamentos, aluguel, estoque, comissão de vendedores, entre outros.



2. Facilidades de acesso

Outra vantagem que se destaca é a facilidade de acesso que as pessoas têm com o e-commerce. Com apenas um *click* em qualquer horário suas necessidades são atendidas.

Além disso, as estratégias de marketing em redes sociais e ferramentas de busca são os grandes diferenciais em relação às lojas físicas. Algoritmos robustos trabalham por um custo muito pequeno e podem trazer grandes benefícios.

Apesar disso, é um mercado com muitas peculiaridades que devem ser levadas a sério. De nada adianta, por exemplo, ter uma estratégia de marketing eficiente e estar focando no público-alvo errado. Portanto, é um segmento que precisa ser estudado com muito cuidado.

3. Feedback

Diferente do comércio tradicional, os resultados das técnicas de marketing aplicadas no mundo digital podem ser medidas e avaliadas.

As estratégias podem ser comparadas, avaliadas e adaptadas para cada segmento e público-alvo, tornando-as otimizadas. Isso tudo com um custo operacional muito baixo quando comparadas às estratégias tradicionais (inserção de outdoors, pessoas entregando panfletos, etc).

3. Alcance

Outra vantagem do e-commerce, se não a melhor delas, é o alcance que as estratégias de marketing dos e-commerces são capazes de atingir.

Em consequência disso, a quantidade de clientes que um e-commerce pode ter nem se compara à quantidade de um comércio tradicional.

E você pode fazer isso no conforto da sua casa!

4. Disponibilidade



Já se foi a época em que para ganhar dinheiro era necessário cumprir horário e bater cartão na empresa.

Diferentemente das empresas tradicionais, o e-commerce funciona 24 horas por dia.

Dessa forma, os clientes conseguem finalizar suas vendas enquanto você está dormindo!

Todas essas mudanças e facilidades do mundo digital facilitaram a nossa vida.

Porém, como qualquer mercado novo, ele deve ser estudado e utilizado da melhor forma possível para atingir os objetivos desejados.

A boa notícia é que já existem muitos materiais distribuídos no mundo digital sobre como lidar com ele da melhor forma possível e alcançar os resultados esperados.

Então não perca tempo, atualize suas estratégias e veja os resultados acontecerem!

Autora: Elis Regina Zoche