DINO - Divulgador de Notícias

Novo normal: o papel do e-commerce para as novas empresas

Uma mudança drástica na sociedade, uma transformação global na maneira de agir e reagir às situações, sendo uma delas o ato ou efeito de comprar.As empresas precisam estar preparadas para o novo normal.

15/09/2020 13:08:10

Novo normal, uma mudança drástica na sociedade, uma transformação global na maneira de agir e reagir às situações, sendo uma delas o ato ou efeito de comprar. As empresas hoje, precisam estar preparadas para o novo normal.

Muitos empresários e empreendedores estão apostando no processo de transformação digital. Diante das quedas econômicas e do isolamento social durante a pandemia, uma das alternativas mais viáveis tem sido as vendas pela internet. Ao todo, o setor de e-commerce teve um aumento de 40% neste ano, comparado ao período do ano anterior, segundo o estudo Perfil do E-commerce Brasileiro.

Há muitas dúvidas sobre e-commerce e loja virtual, pois, apesar de parecerem ser a mesma coisa, não são. A seguir, vale conhecer a diferença entre cada uma delas.

E-commerce: E-commerce (comércio eletrônico), é o modelo de negócio estabelecido, venda de produtos/serviços através da internet. Há muitas formas de anunciar e vender produtos. Uma delas é a loja virtual, outras opções são os marketplaces, como Mercado Livre, Amazon, B2W e tem também as redes sociais que vem crescendo muito na área de vendas. Em resumo, o e-commerce engloba todo o comércio de mercadorias e serviços realizado no ambiente virtual.

Loja Virtual: A loja virtual é o ambiente digital de uma empresa. É onde todos os produtos estão dispostos para que o cliente escolha o que comprar, é como se fosse uma vitrine. A loja virtual é apenas uma das formas de vender online.

Então, o que se mostrava tendência, hoje se tornou algo necessário para muita gente, o desenvolvimento do e-commerce. O e-commerce brasileiro faturou 56,8% a mais nos cinco primeiros meses de 2020 em comparação ao mesmo período do ano passado, segundo pesquisa da ABComm (Associação Brasileira de Comércio Eletrônico).

E muitas pessoas que ainda tinham um receio em comprar online começaram a comprar por conta da quarentena. Segundo pesquisa da NZN Intelligence, 74% dos consumidores preferem comprar online hoje e passarão a adotar esse modo de compra com mais força.

O novo normal

Na hora de criar uma empresa, o novo normal é criar estratégia de marketing para ganhar

visibilidade e construir uma base de clientes.
Alguns anos atrás, sem o mundo digital tão avançado, para abrir uma empresa ter seu endereço físico e um cartão de visitas era o suficiente. Mas hoje, um dos primeiros passos é criação de uma loja virtual. É essencial ter um site para que se possa expandir vendas, crescer no mercado e o negócio estar presente onde as pessoas estão hoje, que é no mundo online.
De acordo com o site Internet Live Stats, que fornece estatísticas em tempo real, o número está perto de 2 bilhões. Para ser mais exato, no momento em que esta matéria foi escrita havia 1.798.612.816 sites em todo mundo.
Um site é o novo cartão de visita dos negócios, mas na internet, por isso deve ser feito com profissionais qualificados para que seja um site eficiente e profissional. É preciso escolher uma plataforma que ofereça a melhor solução de desenvolvimento de e-commerce.
Há muitas plataformas de e-commerce disponíveis na Internet, algumas até mesmo gratuitas, mas têm suas desvantagens, e a principal é a falta de personalização do sistema. Nesse momento, o melhor é decidir por uma liberdade de programação – que apesar de ter um custo mais elevado, desenvolverá funcionalidades customizadas para a loja virtual.
É importante analisar alguns pontos na escolha da plataforma de e-commerce: integração com ferramentas do Google, inclusive um bom SEO, recursos focados no aumento das vendas da loja virtual, liberdade na criação de layouts e integração com redes sociais. Ter uma plataforma de e-commerce completa de tecnologia é uma grande vantagem competitiva para as empresas.
Divulgar o e-commerce
Criar uma loja virtual é essencial, porém, é preciso fazer campanhas para divulgação, a fim de alcançar muito mais clientes em potencial. Divulgar o e-commerce de forma eficiente é fundamental para o sucesso de um empreendimento.
A Internet está repleta de ótimas oportunidades para divulgar o e-commerce. Criar páginas nas principais redes sociais, como Facebook e Instagram, é um exemplo. E os anúncios pagos podem ser uma excelente estratégia para quem está começando.
Outra forma eficiente de atrair novos clientes é o marketing de conteúdo. Montar e manter um blog na loja virtual pode ser eficaz. Investir em conteúdo relevante e de qualidade pode trazer ótimos resultados.
Divulgar e-commerce de forma eficiente exige planejamento e conhecimento. Mas não precisa se preocupar. Empresas como a Web Thomaz podem ajudar com o desenvolvimento de e-commerce, desde a criação até a sua divulgação, oferendo uma variedade de plataformas no mercado e ajudando empresas a se destacarem na Internet.
A criação de um e-commerce e a escolha da plataforma no novo normal é de suma importância. Estatísticas comprovam o real impacto da criação de e-commerce. Como já citado, o setor de e-commerce teve um aumento de 40% comparado ao período do ano anterior. Portanto, saber aproveitar esse grande momento do comércio eletrônico no Brasil – e no mundo, é com certeza abrir portas para grandes negócios e consequentemente vender mais.
Vale lembrar que o e-commerce certamente é o modelo de negócio do presente. O futuro chegou.
Para mais informações sobre e-commerce e para ter acesso a mais conteúdo, basta acessar o site:

www.webthomaz.com.br