E-commerce muito mais funcional!

Cada vez mais em expansão no mundo todo, e não diferentemente no Brasil, o e-commerce chegou para ficar. Uma forma simples, barata e eficaz na hora de expandir o comércio de empresas de qualquer porte, o e-commerce (ou comércio eletrônico), é uma maneira de realizar transações financeiras através de plataformas ou dispositivos eletrônicos, podendo-se citar os computadores e celulares. Um exemplo prático deste tipo de negociação é a compra e venda de produtos em lojas virtuais, como é feito pela Amazon, Wallmart, entre outras tantas opções que permeiam o nosso ambiente digital.

Em seu início, o e-commerce somente tratava da venda de bens tangíveis, ou seja, físicos, como livros, filmes, roupas, calçados. Hoje, com a sua crescente expansão, ele é utilizado também para a venda de serviços e outras oportunidades.

Todavia, a pergunta que fica é a seguinte: como e qual é a importância de me inserir neste novo ambiente virtual?

Apesar do receio da maioria em investir neste tipo de negócio, o e-commerce prova diariamente que é uma excelente oportunidade de aumentar ganhos e, principalmente, se fazer conhecido. De acordo com o E-bit, referência desde 2000 no fornecimento de informações sobre e-commerce nacional, o faturamento no setor de comércio eletrônico atingiu os R$ 9,75 bilhões no primeiro trimestre deste ano, no Brasil. (Fonte: http://www.profissionaldeecommerce.com.br/e-commerce-fatura-r-975-bilhoes-primeiro-trimestre-de-2016/). Ainda, só no Dia das Mães de 2016, o lucro em comércio eletrônico no Brasil foi de R$ 1,62 bilhões, referente a um crescimento de 8%.

Sendo assim, criar um e-commerce funcional pode ser uma tarefa árdua, mas não impossível. É preciso, primeiramente, tirar da cabeça a ideia de que o comércio eletrônico é unicamente para as grandes empresas. Hoje, é possível montar uma loja com baixo custo de investimento. Aliás, este surge como uma boa alternativa diante de empreendedores cada vez mais saturados com os altos custos de locação de imóveis e com o crescimento urbano. Afinal, antigamente, para se adquirir um produto, era necessário se locomover para shopping centers e outros centros de comércio, o que com o aumento da população se transformou em uma verdadeira guerra pelo espaço.

Portanto, indiferente de porte, é necessário, antes de mais nada, focar no que se quer e botar em prática. O planejamento, nesta etapa, é fundamental, em termos de análise de custos e de que retornos a empresa espera ter com esta modalidade. Estabelecer metas e objetivos claros é prioridade.

Além disso, saia do comodismo e da zona de conforto. Somente com a colocação da sua empresa no mercado de comércio eletrônico, sua empresa não irá progredir. É preciso criatividade, ações constantes e produtos de qualidade, com diferencial competitivo. Promova ações que marquem a sua empresa na cabeça do cliente como superior às demais e sempre entregue valor à clientela.

Por último, faça de cada erro cometido um constante aprendizado e mude o que for ruim. Assim como em lojas físicas, há a possibilidade de ocorrerem falhas, o que algumas vezes comprometerá a imagem da organização. Sendo assim, o feedback do cliente é fundamental neste momento para se analisar o que foi bom, o que foi regular e, principalmente, o que foi ruim. Tenha controle sobre os fatores negativos e os transforme em positivos e evolua.

Portanto, aproveite a realidade do mercado e aposte. O sucesso de um empreendedor parte da iniciativa deste de melhorar constantemente e da vontade de crescer e buscar sempre mais.

Com novos investimentos e um planejamento estratégico de sucesso, é possível.