



O QUE PRECISAMOS SABER PARA IMPLANTAR UM COMÉRCIO ELETRÔNICO BEM SUCEDIDO

CONCEITUAÇÃO

"Comércio Eletrônico" (E-Commerce provém de "Electronic Commerce") - termo usado para identificar um sistema comercial montado por uma empresa para atender aos seus clientes através da internet.

Com uma estrutura de vendas por Comércio Eletrônico sua loja estará no ar 24 horas por dia, 365 dias por ano, vendendo por você!

O comércio pela internet já se consagrou como um canal alternativo de vendas, caracterizado pela facilidade e conveniência da compra. É também uma forma barata de aumentar a exposição da sua marca e suas vendas.

As principais preocupações dos consumidores são quanto a prazos de entrega e segurança das transações pela internet; em contrapartida, alguns fatores estão levando as pessoas a comprarem mais pela internet, mudando assim aquele comportamento tradicional de comprar nas lojas físicas: a conveniência da compra on-line, principalmente em grandes cidades e aquelas mais afastadas dos centros distribuidores; e a economia de recursos, uma vez que, invariavelmente, o preço dos produtos adquiridos na Internet é menor do que o preço praticado nas lojas físicas e existe também a facilidade nas pesquisas de preços e comparação dos produtos. Juntos, esses fatores representam uma motivação para as compra on-line.

A FORÇA DO E-COMMERCE

Segundo a E-Consulting e a Camara-e.net as lojas virtuais no Brasil tiveram um aumento de 29% na compras pela internet, o que levou as vendas no varejo on-line ao patamar de 5,74 bilhões de reais no primeiro trimestre de 2008, considerando setores como bilhetes e serviços de turismo, venda de automóveis e leilões.

Em síntese, o e-Commerce já é grande e caminha para se tornar cada vez mais representativo como canal de comercialização. Nos Estados Unidos as vendas pela Internet devem crescer em torno de 20 a 30 bilhões de dólares até 2012, segundo pesquisas da Forrester Research e Júpiter Research. Em 2007, houve um crescimento de 21% sobre o ano de 2006, sem contar o setor de turismo. Segundo a Forrester, as lojas virtuais ainda enfrentam a preferência dos consumidores pelas lojas físicas, embora 88% dos consumidores mundiais afirmam que já compraram algo através da internet. Estima-se que no período de 2007 a 2012 as vendas através das lojas físicas



devem aumentar em 2,6%, enquanto nas vendas on-line devem aumentar em torno de 14%.

O CONSUMIDOR É O GRANDE VENCEDOR

A internet possibilita ao consumidor mais informação sobre produtos e mercado, o que gera maior poder de barganha. As pesquisas indicam que um percentual expressivo de pessoas que se dirigem ao balcão de uma loja já sabe exatamente o valor do produto no mercado e quanto estão dispostas a pagar por ele.

Em pesquisas realizadas, os livros foram os itens mais comprados, totalizando 41% de produtos, seguidos pelo setor de vestuários, acessórios e calçados, com 36%; setores como turismo, vídeos, DVD's e jogos, ficaram em 24%; e os eletrônicos 23%. A categoria que mais cresceu nos últimos anos foi a de vestuário, acessórios e calçados, que passou de 20% para 36%.

Podemos dizer que mais de 50% dos internautas são fiéis às compras em um site que possuem conhecimento e estão familiarizados com ele, entre eles existem compradores que usam recomendações pessoais para escolher uma loja virtual. Uma outra parte destes consumidores preferem motores de busca ou navegou para encontrar um portal.

Outro dado interessante é que muitas vezes o consumidor levanta informações sobre um determinado produto na internet, vai até a loja para conhecer e analisar o produto e volta para a internet para comprar na loja virtual que estiver oferecendo o melhor preço naquele momento.

As armas da loja virtual são: comodidade e menor custo na transação; a força da loja tradicional é a possibilidade do cliente observar melhor e "sentir" o produto. Em paralelo à competição, existe também a colaboração: as lojas tradicionais que realmente oferecem valor ao cliente recebem cada vez mais visitantes atraídos por meio do canal internet.

MERCADO E FATURAMENTO

No Brasil, o processo de conhecimento e credibilidade do Comércio Eletrônico amplia à medida que se divulgam boas experiências de compra. Hoje são mais de 9,5 milhões de "e-consumidores", com acréscimo de 2,5 milhões de novos compradores com relação ao ano de 2006.

COMÉRCIO ELETRÔNICO NO BRASIL

2005 – faturamento de R\$ 2,5 bilhões

2006 – faturamento de R\$ 3,9 bilhões

2007 – faturamento de R\$ 6,3 bilhões

2008 – faturamento esperado de R\$ 8,8 bilhões



NÃO ESTAR NA INTERNET É MORRER LENTAMENTE

As empresas que não derem a importância devida ao seu comércio eletrônico podem estar cometendo suicídio. E isso é válido não somente para as empresas de varejo.

O comércio eletrônico é cada vez mais a porta de acesso às empresas. É onde ela fortalece sua identidade, consolida sua marca, interage com clientes e fornecedores e vende seus produtos. Um site inútil sugere ao consumidor a existência de uma empresa "fraca", e o concorrente estará sempre à espreita, à distância de um clique no mouse.

Muitos já estão ganhando dinheiro com o e-Commerce; você também pode vender seu produto ou serviço com sucesso na Internet.

Amplie seu negócio e seus lucros investindo na sua Loja Virtual!

O QUE É UMA "LOJA VIRTUAL"?

Imagine uma loja convencional, como as de rua ou de shopping, só que esta funciona "virtualmente" na internet, acessível pelo seu computador, de qualquer parte do mundo. Uma loja virtual nos permite comercializar produtos e serviços pela internet de maneira prática e rápida com catálogos de diversos produtos, capacidade para cadastro de clientes, cálculo de frete para envio e controle de pagamentos on-line. É ideal para empresas e profissionais que desejam realizar vendas diretamente pela internet, apresentando seus produtos e serviços de forma completa, clara e objetiva, possibilitando aos visitantes do site maior agilidade na aquisição dos mesmos.

PROVIDENCIAS IMPORTANTES

- Escolher um bom nicho de negócios existentes na internet hoje;
- Montar um plano estratégico para seu negócio;
- Montar uma Loja Virtual que seja atraente e eficaz em transformar os seus visitantes em clientes;
- Divulgar sua loja na internet por meio dos conhecidos sites de busca;
- Estabelecer relacionamento duradouro e gerador de vendas através de e-Mail Marketing (Mala Direta) e Newsletter (informativo) com clientes.

O QUE PRECISO PARA TER UMA LOJA VIRTUAL?

Antes de ser virtual, sua empresa precisa ser real. O procedimento é padrão para qualquer empresa:

- Escolha de um nome
- Escolha de um segmento de atuação
- Registro na Junta Comercial
- Obtenção de um CNPJ e Inscrição Estadual

MEIOS DE PAGAMENTO DISPONÍVEIS

Seus produtos e/ou serviços poderão ser comercializados através de:

- Boleto Bancário via Internet



- Visanet (Cartão Visa)
- Redecard (Cartões Mastercard e Diners)
- American Express (Cartões American Express)
- Itaú Shopline
- Pagamento Fácil Bradesco
- BB Office Banking do Banco do Brasil
- Clique Pague Unibanco

NOTA: é necessário possuir contrato de uso de serviço, ou ser filiado junto à instituição financeira ou operadora de cartões de crédito.

IMPORTANTE: Este serviço contempla apenas uma configuração para cada meio de pagamento disponível. Caso a loja necessite de mais de uma configuração de um mesmo meio de pagamento citado acima, é necessário que contrate um novo serviço de comércio eletrônico.

ALGUNS MEIOS DE DIVULGAÇÃO DOS SERVIÇOS E/OU PRODUTOS PELA INTERNET

Newsletter (via mala-direta por e-mail)

Utilizado para enviar aos clientes e visitantes novidades, ofertas e promoções da sua loja. É a ferramenta ideal para a fidelização de seus clientes, pois é direcionada diretamente ao e-mail do usuário, estabelecendo, assim, um contato mais próximo a seus consumidores.

Sistema Indique o site

É um recurso de recomendação de sites. Com ele, os visitantes da sua loja poderão indicá-la para outras pessoas, em um eficiente marketing "boca-a-boca". O marketing de recomendação é o mais valioso que existe, pois é feito por uma pessoa conhecida e tem muito mais credibilidade do que qualquer anúncio que se possa fazer.

Sistema Indique um produto

É um recurso de recomendação de produtos. Com ele, os visitantes da sua loja poderão indicar a um amigo um produto que seja de interesse ou recomendação.

Estatísticas de Acesso

Medição da audiência de visitas de sua loja: ferramenta que indica quantas vezes o seu site foi acessado, disponibilizando relatórios estatísticos.

CONTROLE DAS VENDAS PELA INTERNET E CATÁLOGO ELETRÔNICO

O catálogo eletrônico é um recurso onde você pode determinar que suas vendas pela internet sejam realizadas apenas por clientes já cadastrados em



sua loja. Como administrador você pode liberar ou não um cliente para ver preços e efetuar pedidos em seu catálogo eletrônico. Através desta ferramenta, todas as informações de seus produtos e/ou serviços são armazenadas em uma única base de dados que pode ser alterada de forma rápida, sem necessidade de treinamento prévio.

Principais características do Catálogo Eletrônico:

- Controle de estoque dos produtos cadastrados;
- Organização do catálogo de produtos;
- Aceitação das principais formas de pagamento do mercado;
- Serviço de ajuda e suporte ao usuário;
- Controle do status dos pedidos efetuados;
- Emissão de relatórios de acompanhamento dos pedidos;
- Manutenção do cadastro de usuários;
- Histórico completo de vendas com relatórios;
- Carrinho de compras;
- Cálculo automático das despesas de envio.

Além das compras reais faturadas, você também acompanha as compras "negadas" e os motivos para que isto tenha acontecido.

Alguns pontos importantes que devem ser considerados:

FUNCIONALIDADE, PRATICIDADE, AGILIDADE

Definir o que é prioritário para os seus clientes em termos de funcionalidade. Podemos estar se preocupando demais em oferecer um catálogo de produtos colorido, quando na verdade o que o cliente procura é apenas uma forma rápida e prática de copiar o pedido do mês anterior, sem ter que digitá-lo novamente. Precisamos descobrir qual a informação mais importante para o seu cliente.

ACOMPANHAMENTO

Toda iniciativa deve ser acompanhada e medida sobre a atividade no site para responder às necessidades do cliente. É uma corrida para tornar o consumidor fiel e evitar perdê-lo para o concorrente.

RELACIONAMENTO COM CLIENTES

Devemos pensar em iniciativas para estreitar nosso contato e o relacionamento com o cliente. Um bom exemplo seria o monitoramento de estoques, evitando que seu cliente queira adquirir um produto e/ou serviço disponível para venda no seu site e, infelizmente, indisponível para entrega.

CAMPANHAS PARA E-COMMERCE (via e-mail)

Através de campanhas promocionais, via e-mail, é possível:



- Avaliar a efetividade de campanhas para produtos ou serviços específicos, identificando características dos grupos de clientes envolvidos;
- Obter a diferenciação entre os clientes que chegam a uma mesma seção do site, conseguindo avaliar a efetividade por segmento de cliente;
- Comprovar quais clientes utilizam as promoções enviadas pelos e-mails e quem as ignora. Isso nos permite limpar/filtrar a base de dados da loja para o público que realmente está interessado nestas informações. Ou ainda, favorecer com promoções especiais o grupo que efetivamente lê seus e-mails e acessa o site, através dos mesmos.

SEGURANÇA, SITES SEGUROS

Implementar todas as políticas de segurança necessárias para que seu Comércio Eletrônico funcione adequadamente, permitindo registro do tráfego de suas páginas seguras e seus serviços associados, sem interferir na navegação normal dos seus clientes.

RELATÓRIOS AUTOMÁTICOS

Possibilidade de receber automaticamente relatórios estatísticos referentes ao funcionamento do comércio eletrônico, visando a obtenção de informações importantes para tomada de decisões estratégicas para os negócios.

Fonte: Guia E-Commerce

ALGUNS EXEMPLOS BEM SUCEDIDOS

<http://www.submarino.com.br>



Contato: itagyba@club33.com.br



<http://www.americanas.com.br>

AMERICANAS 10 anos com você

MEU CADASTRO | MEUS PEDIDOS | CENTRAL DE ATENDIMENTO | COMO COMPRAR

Buscar em todo site

COMPRA TAMBÉM PELO TELEFONE: 4003-1000 - ATENDIMENTO 4003-4848 (Veja Mais)

VEJA TODOS OS 36 DEPARTAMENTOS

Informática | Telefones & Celulares | Câmeras & Filmadoras | Eletrônicos | Eletrodomésticos | Eletroportáteis | Utilidades Domésticas | DVDs | Livros | Esporte & Lazer

CLIQUE E RECEBA POR E-MAIL DESCONTOS EXCLUSIVOS

MAIS DE 300 MIL PRODUTOS PARA VOCÊ

ALIMENTOS & BEBIDAS
Chocolates Importados
Chás e Cafés
+ Veja Mais

AUTOMOTIVO
DVD Player Automotivo
GPS
Som Automotivo
+ Veja Mais

BEBÊS
Berços e Cercados
Cadeiras para Auto
Carrinhos de Passeio
+ Veja Mais

BELEZA & SAÚDE
Barbeadores
Secadores
+ Veja Mais

BLOCKBUSTER
Aluguel de filmes online

BRINQUEDOS

FRETE GRÁTIS nas compras acima de R\$ 99,00 | 5% DE DESCONTO no boleto

MENOR PREÇO

TV 42" LCD Full HD - Philips
2 entradas HDMI, Entrada para PC, Caixas Acústicas Invisíveis
Clique e confira
De R\$ 3.299,00 Por apenas:
R\$ 2.998,00
12X DE R\$ 249,83 SEM JUROS

FRETE GRÁTIS SUL E SUDESTE

Clique e confira o especial 10 ANOS COM VOCÊ

1 3 4 5 II

DVD AUTOMOTIVO A PARTIR DE R\$ 347,00

ROBERTO CARLOS CDs E DVDs POR APENAS R\$ 14,90

MP4 A PARTIR DE R\$ 79,90

CONJUNTO TAMPA DE RS 149 R\$ 9

OFERTAS EM DESTAQUE

<http://www.kalunga.com.br>

Kalunga.com

MEUS PEDIDOS | MINHA CONTA | CADASTRO | DÚVIDAS | LOJAS KALUNGA | ATENDIMENTO

Busca de Cartuchos | Cotações On-Line

MEU CARRINHO R\$ 0,00

Informática | Escolar | Escritório | Papéis & Pastas | Escrita & Corretivos | Cine & Foto | Eletrônicos | Envelopes, Etiquetas & Formulários

Telefonia | Prod. p/ Apresentação | Equipamentos & Móveis | Coffee Break | Higiene & Limpeza | Embalagens | Mídias & Drives | Equipamentos p/ Rede

Cartuchos & Toners | Impressoras & Multifuncionais | Notebooks, Netbooks & PCs | Monitores & TVs | Softwares | Veja Mais

Digite aqui sua busca

Produto

Teclado USB
Keyboard 600 Black Wired
de R\$ ~~99~~
por R\$ **79**
ou 5x R\$15,80

COMPRAR

FRETE GRÁTIS GRANDE SÃO PAULO E GRANDE RIO DE JANEIRO EM COMPRAS ACIMA DE R\$250.

SERVIÇOS

BUSCA DE TONERS E CARTUCHOS

CARTÃO KALUNGA

COTAÇÃO ON LINE

KALUNGA CLICK

FRETE GRÁTIS* Grande SP e Grande RJ

Windows vista

Roteador wireless 54mbps 802.11g WRT54G2 Linksys

Chimes A4

Papel reciclado 75g

FRETE GRÁTIS* Grande SP e Grande RJ

Notebook Dell

Contato: itagyba@club33.com.br



<http://www.gimba.com.br>

Olá, Boa noite. Faça seu login.

ACESSO WEBSUPPLY | GIMBA CORPORATIVO | CONVÊNIO | FALE CONOSCO
TELEVENDAS | São Paulo: (11) 2783-5000 | Salvador: (71) 2102-1800 | Outras Cidades: 0800 70 GIMBA (44822)

Gimba.com

PESQUISAR OK R\$ 0

Meu Menu Minha Lista Busca de Cartuchos Lojas Parceiras com Desconto Gimplus Fidelidade

ALIMENTÍCIOS & DESCARTÁVEIS BRINQUEDOS & LAZER CARTUCHOS & TONERS CINE & FOTO COMPUTADORES & NOTEBOOKS ELETROS ESCOLAR HIGIENE & LIMPEZA IMPRESSORAS & MULTIFUNCAIONAIS INFORMÁTICA MATERIAL PARA ESCRITÓRIO MÓVEIS PAPÉIS & PASTAS REDES & WIRELESS TELEFONIA QUEIMA DE ESTOQUE

CHAMEX Office

A CADA 3 CARTUCHOS HP GANHE 1 RESMA DE PAPEL A4 CHAMEX 500 FOLHAS

FRETE GRÁTIS para Grande São Paulo nas compras acima de **R\$250,00**

BUSCA DE CARTUCHOS

EPSON brother xerox OKI Canon SAMSUNG

DESTAQUES!

MULTIFUNCIONAL HP

PROMOÇÕES EXCLUSIVAS!

MULTIFUNCIONAL J3680

NOTEBOOK LG

NOTEBOOK LG 14.1" R410-L3002...

IMPRESSORA HP

10x R\$ 84,90*
ou R\$ 849,00 À VISTA

http://www.lojaabril.com.br/?bannerId=emala_86

LojaAbril.com

Meu carrinho Acompanhe seu Pedido Auto Atendimento Fale Conosco BUSCA

MARCAS DVD LIVROS REVISTAS GUIAS/MAPAS CD-ROM/DVD-ROM MODA

FRETE GRÁTIS
PARA COMPRAS ACIMA DE R\$ 89,00

MARCAS

SEÇÕES

CD-ROM / DVD-ROM

Audiolivro

Informática / Tecnologia

Viagem e Lazer

veja mais...

Edição especial de homenagem

Revista Contigo! Especial Roberto Carlos

Em homenagem aos 50 anos de carreira, **CONTIGO!** preparou uma edição especial com a trajetória e os melhores momentos da vida do Rei Roberto Carlos.

Por apenas **R\$ 16,95**. Clique aqui

LANÇAMENTOS

DESCONTOS ATÉ 50%

MAIS VENDIDOS

Contato: itagyba@club33.com.br



NOSSA SOLUÇÃO

LOJA VIRTUAL - Apresentação geral

A Loja Virtual é praticamente um novo site integrado no principal; com base em informações dos produtos (necessário envio de dados de amostragem), eles serão agrupados em categorias.

Na Loja Virtual haverá um painel para adição, edição e exclusão de produtos e tudo mais; haverá também um cadastro de clientes.

Visual

Será estudado um melhor aproveitamento de espaço para a demonstração de produtos. Procurar-se-á manter identidade visual do site principal (fundo, cabeçalho, fontes etc.). Menu dinâmico (em Flash).

Havendo interesse e sob orientação, poderão ser adicionados "banner's" de patrocinadores.

Produtos

Cada produto poderá ter página própria, com imagem, descrição detalhada, preço e imagem.

Características

Atualização constante junto aos meios de pagamentos.

Painel de controle para configuração dos meios de pagamentos.

Meios de pagamento (conforme interesse do cliente e disponibilidade do servidor hospedeiro)

Boleto Bancário

Cartões de crédito: Amex, Visa, Diners e Mastercard

Clique Pague Unibanco

Itaú Shoptline

Pagamento Fácil Bradesco

Oi Paggo



Segurança

Certificado SSL de 128 bits para transações junto ao aprovador (Banco e operadora de cartão de crédito)

TECNOLOGIA

Nossos técnicos desenvolvem soluções com ferramentas adequadas e atuais, evitando uso de recursos desnecessários e que restrinjam o acesso de visitantes.

Ferramentas Principais

Dreamweaver; Photoshop; Fireworks; Flash

Programação

HTML; ASP; PHP; ActionScript; JavaScript

SUORTE

Contará com total suporte da equipe do Club33 pelo serviço prestado*.

Os estágios de produção do Site serão enviados regularmente para aprovação e orientação.

No caso de suporte técnico relacionado à Hospedagem e ao Ambiente da Loja Virtual, nossos técnicos farão todas as interações possíveis e necessárias para o correto funcionamento do site e suas ferramentas.

* Durante a produção, o suporte é total. Após a publicação do site, quaisquer problemas relacionados à prestação do serviço contratado serão solucionados sem custo adicional.

Forma de pagamento e prazo de entrega: a combinar.

Estamos a disposição para os esclarecimentos que se fizerem necessários.

Itagyba / Felipe

Equipe do Portal Club 33

(11) 3889-7843

Cobrimos qualquer orçamento equivalente, para os integrantes do Club 33!

Visite e divulgue o Club 33: <http://www.club33.com.br>