



EFICIÊNCIA

COMO EVITAR RUPTURAS DE ESTOQUE: DOR QUE CUSTA BILHÕES ÀS INDÚSTRIAS

Leia na página 8

Era one-stop-shop: compra B2B e venda mais eficiente e competitiva

Em 2023, o faturamento do e-commerce no Brasil atingiu R\$185,7 bilhões, conforme dados da Abcomm.

Além disso, o setor registrou 395 milhões de pedidos e 87,8 milhões de consumidores virtuais. No cenário atual do país, onde a digitalização avança a passos largos, os pequenos comércios microempresendedores enfrentam desafios na busca por eficiência e competitividade.

Um dos principais obstáculos enfrentados é a compra de produtos para abastecimento dos comércios, a aquisição de variedades que atendam às demandas específicas dos negócios como, por exemplo, os pequenos supermercados, lojas de conveniência que teoricamente necessitam de um portfólio diversificado.

Nesse contexto, é fundamental a criação de uma plataforma digital de comercialização de produtos que facilite a vida do comerciante mais próximo de um modelo onde ele encontre todos (ou pelo menos a maioria) os produtos que comercializa. O conceito por trás deste modelo é o de one-stop-shop digital, que disponibiliza uma ampla gama de produtos e serviços.

Grandes indústrias de alimentos, bebidas e produtos para higiene, já vêm disponibilizando em um único portal uma ampla variedade, atendendo tanto negócios físicos quanto online. Nesse ambiente, o microempresendedor encontra tudo o que precisa para abastecer o estoque do seu negócio. Essa ideia além de ser ambiciosa é uma realidade transformadora que pode - e vai - revolucionar a gestão dos negócios.

Para construir esse ecossistema, o primeiro passo é estabelecer parcerias com uma variedade de distribuidores de produtos de consumo e oferecer realmente o que o comerciante precisa para o abastecimento do negócio. Além disso, também



é necessário considerar ter diversidade de marcas (inclusive as que são concorrentes do dono do portal) nas diferentes categorias que serão comercializadas e é nesse ponto que deve haver uma mudança significativa na cultura.

O portal só será realmente utilizado em grande escala se houver a participação de todas as marcas necessárias para o abastecimento. É fundamental também incluir não apenas grandes marcas, mas também produtores locais, assegurando uma gama diversificada de opções que atendam a diferentes faixas de preço e preferências dos consumidores.

A construção de todo esse ecossistema para estabelecer parcerias com distribuidores do mercado de vendas online traz vários benefícios estratégicos que impulsionam o crescimento, a eficiência e a competitividade. Ter a variedade de distribuidores oferece insights valiosos sobre o comportamento do consumidor, possibilitando melhor estratégia de vendas e marketing.

Ou seja, criar um ecossistema com distribuidores para o mercado de vendas online é uma estratégia de crescimento inteligente. Ela combina expansão, redução de custos, escalabilidade e melhora na experiência do cliente, fatores fundamentais para empresas que buscam competir em um mercado cada vez mais globalizado e dinâmico.

Para isso, sua plataforma deve ser centrada no usuário, com uma interface intuitiva e de fácil navegação, o que garante que até mesmo aqueles com pouca experiência em tecnologia consigam navegar e comprar no site com facilidade. É essencial que o comerciante possa buscar produtos rapidamente, adicioná-los ao carrinho e finalizar a compra sem complicações.

Outro aspecto crucial é a transparência nas informações. Fornecer dados claros sobre preços, prazos de entrega e condições de pagamento é fundamental, pois o usuário precisa saber exatamente quanto está gastando e quando receberá os produtos. Além do mais, ter um suporte ao cliente eficaz, com atendimento rápido e soluções para possíveis problemas, aumenta a confiança dos usuários na plataforma. Isso pode incluir chatbots para responder dúvidas rápidas e atendimento humano para questões mais complexas.

Com a digitalização e a crescente demanda por soluções práticas e eficientes, a criação de um one-stop-shop não apenas simplifica a vida dos consumidores, mas também fortalece o varejo, promovendo a compra e venda de produtos de maneira mais conectada e eficiente. Por fim, é possível arquitetar um ecossistema que não só receba as necessidades dos comerciantes, mas também impulse o crescimento dos negócios e o desenvolvimento econômico do país.

O futuro do varejo está em nossas mãos, e ele é digital!

(Fonte: Eduardo Ide é diretor comercial da CWS Platform - <https://www.cws-platform.com/>).

Negócios em Pauta

Foto: Absolar/Divulgação



Preço do bilhete aéreo recua em 22 estados e no DF

A tarifa aérea doméstica teve redução pelo terceiro mês consecutivo. Em outubro deste ano, o preço médio do bilhete foi de R\$ 685,05, valor 11,8% menor do que o observado no mesmo período de 2023. Nos 10 primeiros meses de 2024, o indicador acumula queda de aproximadamente 5%. Um dos principais fatores para a diminuição da tarifa é o querosene de aviação (QAV), que caiu quase 25% em outubro e 11% no acumulado de 2024 em relação aos valores praticados no ano passado. O site da Anac aponta que os preços ficaram mais baratos em 22 estados e no Distrito Federal. Com 21,17%, o Norte é a região com maior variação de baixa no preço, seguida pelo Centro-Oeste (19,30%), Sudeste (14,33%), Sul (4,86%) e Nordeste (4,12%).

Leia a coluna completa na página 3

News@TI

Reprodução: <https://greener.greener.com.br/estudo-gd-guia-de-novas-oportunidades>



Guia de novas oportunidades de receita para integradores fotovoltaicos

Para além da instalação de sistemas fotovoltaicos, o integrador pode expandir seu portfólio de serviços oferecendo uma variedade de soluções sustentáveis aos seus clientes. Com o objetivo de orientar os empresários do segmento neste cenário, a Greener acaba de lançar o Guia de Novas Oportunidades. O material apresenta os principais modelos de negócios, um passo a passo para o integrador incorporar e oferecer esses serviços associados, além de casos práticos. "Em um mercado dinâmico como o fotovoltaico, diversificar os serviços oferecidos é essencial para se manter competitivo e maximizar as oportunidades de receita", afirma Marcio Takata, CEO da Greener. O Guia de Novas Oportunidades está disponível para download gratuito no site da Greener: (<http://greener.greener.com.br/estudo-gd-guia-de-novas-oportunidades>). Leia a coluna completa na página 2

Blinde seus investimentos: como escapar da instabilidade econômica

De acordo com o Banco Mundial, o PIB global deve crescer 2,6% em 2024. Apesar de parecer uma boa notícia em um primeiro momento, a instituição financeira descreve essa projeção como "moderada".

Fraudes com QR code: cinco dicas essenciais para proteger sua empresa

A popularização dos QR codes trouxe conveniência para empresas e consumidores, mas também abriu portas para fraudes cada vez mais sofisticadas.

Dois anos de 5G no Brasil: qual o cronograma para o futuro?

Com dois anos completos em julho no Brasil, o 5G já está presente em quase 600 municípios, sendo que a infraestrutura necessária já se estendeu a mais de 800 cidades, contemplando mais de 60% da população.

Impacto Ambiental: como garantir a sustentabilidade na indústria de IA

A Inteligência Artificial (IA) tem transformado rapidamente diversos setores, impulsionando inovações e criando oportunidades. No entanto, o crescimento exponencial dessa tecnologia vem acompanhado de um aumento significativo no consumo de energia, gerando preocupações ambientais.

Para informações sobre o

MERCADO FINANCEIRO

faça a leitura do QR Code com seu celular



Automóveis

Via Digital Motors

Por Lucia Camargo Nunes

Leia na página 4

