

ESTRUTURAÇÃO



ESPECIALISTA APONTA QUINZE PASSOS PARA ORGANIZAR A GESTÃO DAS EMPRESAS

▶▶ Leia na página 8

Qual marketplace é melhor para o seu negócio?

Quem decide empreender online certamente já se perguntou em qual marketplace é melhor começar a vender.

Apesar de terem modelos de negócio parecidos, cada um desses canais de venda exige estratégias específicas para atrair compradores e divulgar produtos.

A boa notícia é que todos oferecem uma infraestrutura vantajosa para os vendedores, facilitando o crescimento dos negócios. Fabio Ludke, consultor de e-commerce e professor da escola Ecommerce na Prática, explica as vantagens e particularidades das principais plataformas de vendas online do Brasil: Mercado Livre, Shopee e Amazon.

O maior desafio para quem vende nesses marketplaces é conquistar visibilidade. No entanto, cada plataforma oferece estratégias distintas para superar esse obstáculo. Confira:

· Mercado Livre - Uma das vantagens é seu ecossistema completo, que inclui logística (Mercado Envios), pagamento (Mercado Pago), e otimização de anúncios (Mercado Livre Ads). Além disso, o programa "Decola Mercado Livre" oferece benefícios para novos vendedores conquistarem visibilidade e alcançarem o status de vendedor profissional.

Para quem está começando na plataforma, Ludke ressalta que é comum os empreendedores encontrarem dificuldade em atingir as primeiras dez vendas, essenciais para ativar o termômetro de vendas. Ele recomenda que os vendedores foquem em produtos com alta demanda no marketplace, usando técnicas de anúncios múltiplos para criar diferentes ofertas com títulos, descrições e fotos variadas. O objetivo é testar e entender o que funciona melhor.

"Estar no Mercado Livre posiciona o lojista estrategicamente para alcançar novos

Pamuel_Dangsunnoen_CANVA



clientes e gerar uma fonte de faturamento adicional para o e-commerce. É importante, depois, trabalhar o pós-venda para trazer o cliente do marketplace para o seu próprio ecossistema. Uma dica é enviar um flyer com QR Code junto ao produto, convidando o cliente para visitar sua loja," afirma.

· Shopee - Com uma abordagem voltada para produtos de ticket médio mais baixo, a Shopee se destaca por suas ferramentas de marketing e o programa de frete grátis, que atraem um público sensível ao preço. Ela oferece recursos como lives, envio de mensagens aos clientes e criação de públicos específicos. Esses fatores podem impulsionar as vendas de forma significativa, mas muitos vendedores ainda não aproveitam essas ferramentas. Aprender a usá-las pode ajudar a ganhar destaque.

· Amazon - É um dos marketplaces que mais cresceu e ocupa uma posição privilegiada no comércio internacional, com possibilidades inclusive para lojistas venderem produtos do Brasil para os Estados Unidos. O especialista afirma que o ideal para quem quer aproveitar o poder da Amazon é entender a demanda que existe na plataforma para saber quais produtos

têm mais chance de performar melhor, procurando no site os itens 'mais vendidos'.

Outro ponto relevante a ser considerado ao vender na Amazon é o uso do FBA e DBA, que são os sistemas logísticos do marketplace para agilizar a entrega. Isso não apenas permite uma entrega mais rápida aos clientes, mas também gera maior visibilidade para os anúncios.

· Estratégia Multicanal para Maximizar Vendas - O ideal é apostar tanto na loja virtual própria quanto nos marketplaces, utilizando estratégias complementares com o objetivo de multiplicar o faturamento. "O potencial de vendas que os marketplaces proporcionam são fundamentais na era digital. Seus clientes podem ainda não conhecer sua marca, mas certamente já estão buscando produtos como o seu na Amazon, no Mercado Livre ou na Shopee," ressalta o especialista.

Apesar disso, ele explica que um e-commerce de sucesso diversifica seus canais de venda, reduzindo riscos por meio de uma atuação multicanal e, assim, crescer com segurança. - Fonte e outras informações, acesse: (https://ecommercenapratica.com/).

Negócios em Pauta

Foto: Velsis/Divulgação



Primeiro pórtico de passagem do sistema Free Flow no Paraná

A empresa de tecnologia em mobilidade Velsis, pela primeira vez, está colocando em teste um sistema de passagem livre do tipo free flow - no quilômetro 138 da BR-277 (foto), localizado na cidade de São Luiz do Purunã, no Paraná. A implementação acontece em parceria com a Via Araucária. O pórtico deverá ter um fluxo de aproximadamente 16 mil veículos, sendo entre 38% a 40% de veículos comerciais, tendo como um grande desafio de classificação para uma região de neblina. O free flow funciona por meio da implementação de equipamentos de scanners 3D instalados sobre ou ao lado da rodovia - capazes de identificar o veículo. ▶▶ Leia a coluna completa na página 3

News@TI

Foto: Divulgação



Plástico Brasil realiza quarta edição da feira internacional em março de 2025

@ Entre 24 e 28 de março de 2025, no São Paulo Expo, será realizada a feira internacional Plástico Brasil. A Informa Markets é promotora e organizadora da quarta edição da feira, iniciativa da Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos (ABIMAQ) e da Associação Brasileira da Indústria do Plástico (Abiplast). O encontro funciona como uma vitrine de inovação e se consolidou como um dos maiores eventos do setor do plástico na América Latina. A previsão é receber cerca de 57 mil visitantes ao longo dos quatro dias do evento. A edição de 2025 reunirá mais de mil marcas que atuam na indústria de transformação do plástico, empresas como Globalplás, Cargill, Gerdau Graphene, Matsui do Brasil, entre outras (https://www.plasticobrasil.com.br/pt/home.html). ▶▶ Leia a coluna completa na página 2

Inteligência Artificial nas escolas: dos desafios ao futuro da educação

A integração da Inteligência Artificial (IA) no ambiente escolar é uma tendência promissora para transformar o setor educacional brasileiro, pois oferece novas formas de aprendizagem e de personalização. ▶▶

Justiça derruba regulamentação de prescrição farmacêutica após 10 anos

Uma recente decisão judicial proferida pela 17ª Vara da Justiça Federal de Brasília derrubou uma resolução de mais de 10 anos e agora pode impedir que farmacêuticos continuem a prescrever medicamentos. ▶▶

Por que as marcas erram ao tentar separar consumidores por gerações

A geração a que uma pessoa pertence pode mostrar diferenças de comportamento, mas está longe de ser um fator que determine os anseios dos consumidores. ▶▶

"Amigos, mas não aliados": dossiê explica relação Brasil-EUA

Apesar de uma clara amizade ao longo de diferentes governos, Brasil e Estados Unidos não forjaram uma base de cooperação sólida a longo prazo. A fim de entender esse processo e transformar essas perspectivas para o futuro, o Centro Brasileiro de Relações Internacionais (Cebri) lançou nesta sexta-feira (6) o Dossiê Brasil-Estados Unidos: Um Diálogo Estratégico sobre Cooperação no âmbito do G20. ▶▶

Para informações sobre o

MERCADO FINANCEIRO

faça a leitura do QR Code com seu celular



Literatura

Livros em Revista

Por Ralph Peter



▶▶ Leia na página 4