

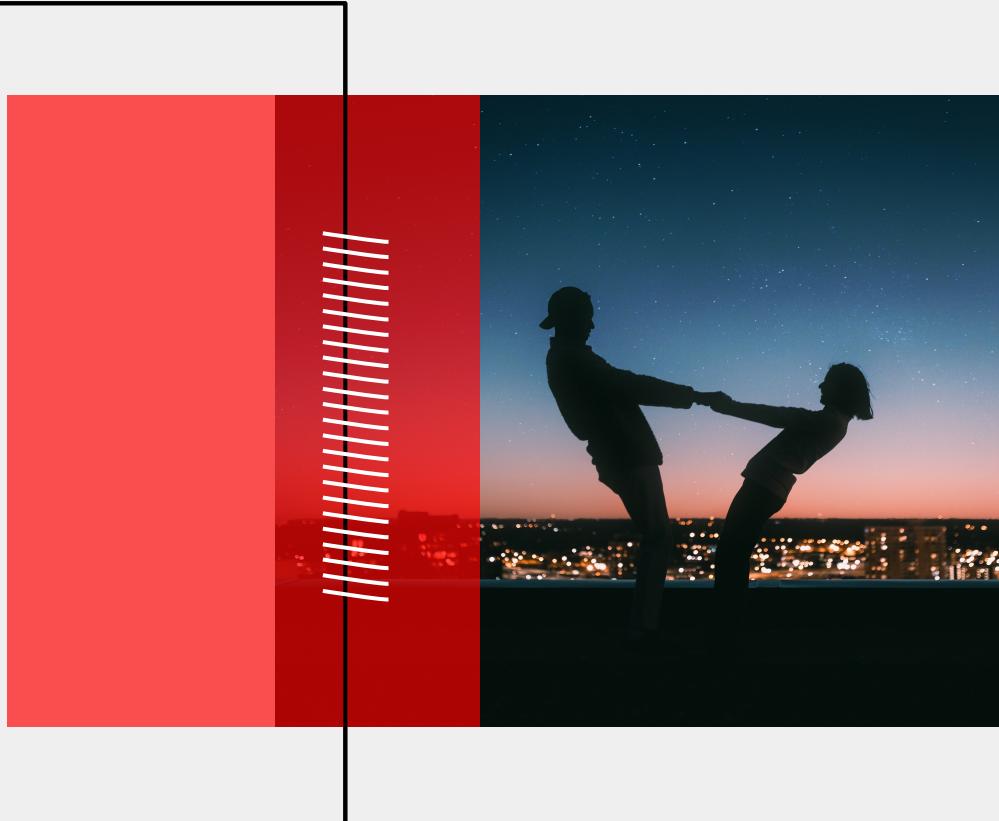
# MARKETING PARA E-COMMERCE

Bruno Campos de Oliveira



# TIPOS DE VENDA NO VAREJO I

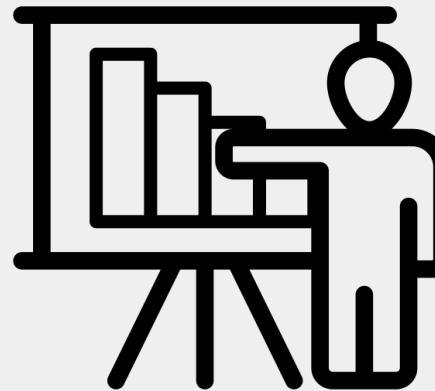
Conhecendo os diferentes  
modelos de negócio



# O QUE SÃO MODELOS DE NEGÓCIO?

O modelo de negócios mostra como uma organização cria, entrega e captura valor de seus clientes.

O modelo de negócios de uma loja de conveniência, por exemplo, consiste em ter produtos que você precisa, a qualquer hora e por um preço que pode até não ser o melhor mas que resolve o seu problema.



# COMEÇO DO E-COMMERCE

Tudo começou antes mesmo da internet em uma rede chamada Arpanet onde estudantes trocavam informações na década de 70. Foi só em 1994 que a primeira compra aconteceu onde muitos acreditam que foi um CD do Sting.

Alguns anos atrás a Pizza Hut declarou que a primeira compra foi uma pizza.  
Mas nunca iremos saber.

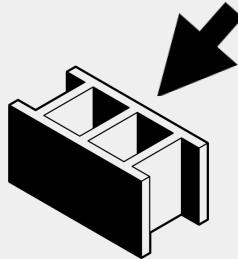


# TIPOS DE VENDA NO E-COMMERCE

Com a evolução da venda online, surgem diferentes tipos de vendedores online.



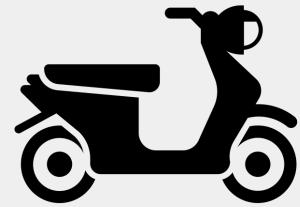
**BRICK & MORTAR**



**BRICK & CLICK**



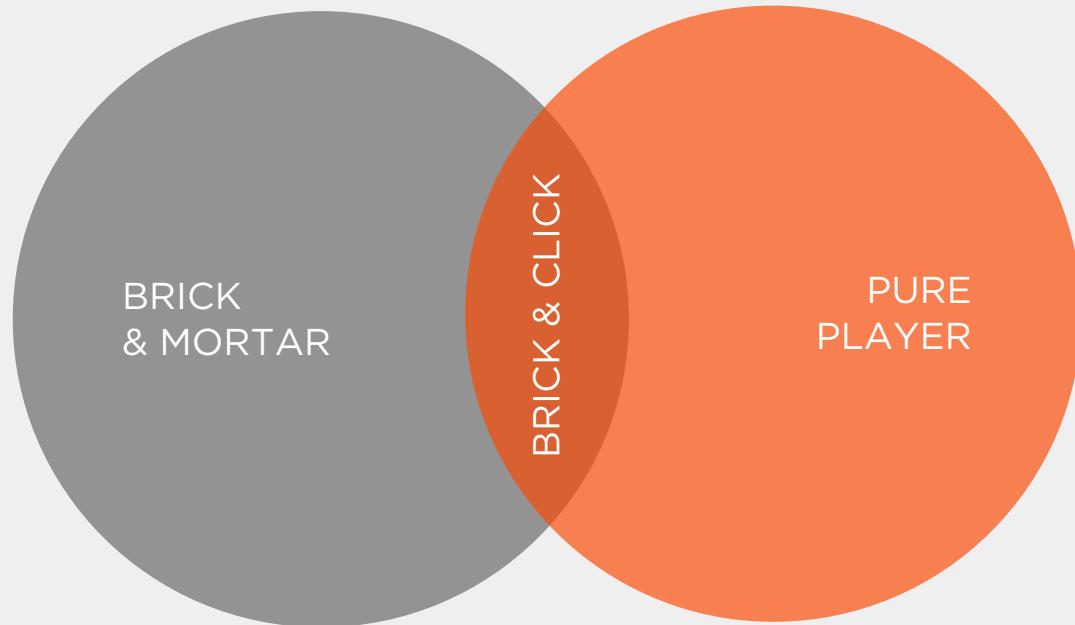
**PURE PLAYER**



**LAST MILER**

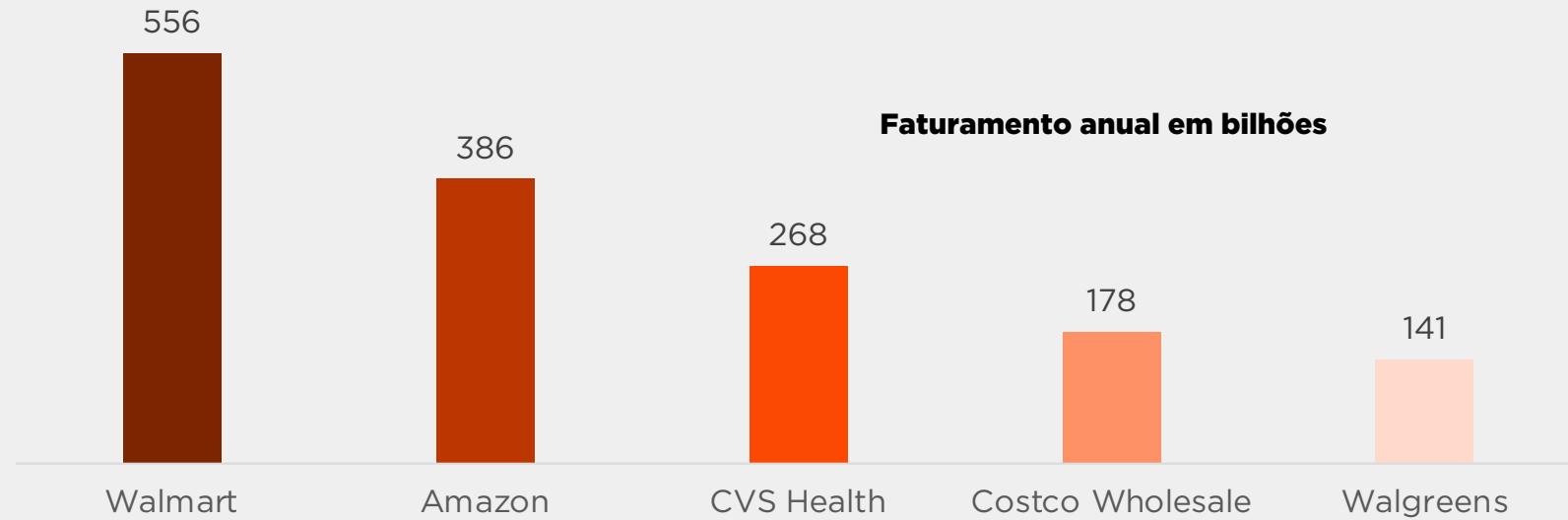
# TIPOS DE VENDA NO E-COMMERCE

Cada vez mais players que era somente físicos vendem no online e nativos digitais recorrem ao varejo físico.



# MERCADO AMERICANO

O Walmart é líder absoluto a 4 anos seguidos mas é, cada vez mais, seguido de perto pela Amazon – um pure player que está indo para um modelo mais híbrido.



SAIBA MAIS: [RIS - Top 100 Retailers 2021](#)

# CARACTERÍSTICAS DO MODELO BRICK & CLICK



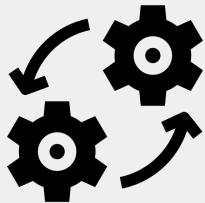
## Flexibilidade

Atuar em diferentes canais deve ser uma vantagem para o consumidor permitindo que compras online sejam retiradas na loja ou vice-versa.

O mesmo vale para trocas que, ao usar a loja como um Centro de Distribuição, permite economia em fretes.



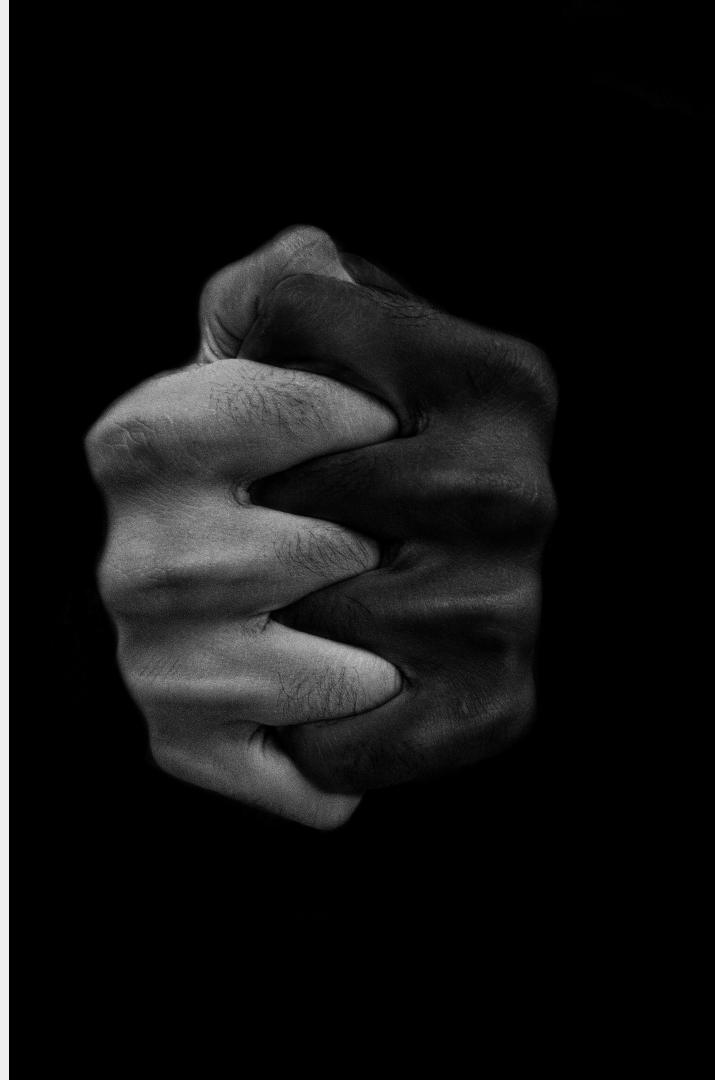
# CARACTERÍSTICAS DO MODELO BRICK & CLICK



## Integração

É importante ter os estoques integrados para que, independente do canal, preços e possibilidades sejam os mesmos.

Também é importante usar ferramentas como o Google LIA para fornecer estoque físico, em tempo real, no ambiente online.



# CARACTERÍSTICAS DO MODELO BRICK & CLICK



**CX**

A quantidade de experiências que podem ser desenhadas para o consumidor aumentam muito, com o melhor dos dois mundos.

É importante pensar em como aprimorar ambas em separado e de maneira integrada.



# CARACTERÍSTICAS DO MODELO BRICK & CLICK



## Experiência de Marca

Não há experiência digital que substitua algo físico. Assim como dificilmente o físico vai conseguir a escala, praticidade e velocidade do digital.

As possibilidades de experiência de marca nesse modelo são enormes.



# VANTAGENS E DESVANTAGENS DO MODELO BRICK & CLICKS

**Maior alcance de clientes**

**Custo alto e não acessível**

**Maior geração de insights**

**Necessária uma curva de aprendizado**

**Melhor CX e branding**

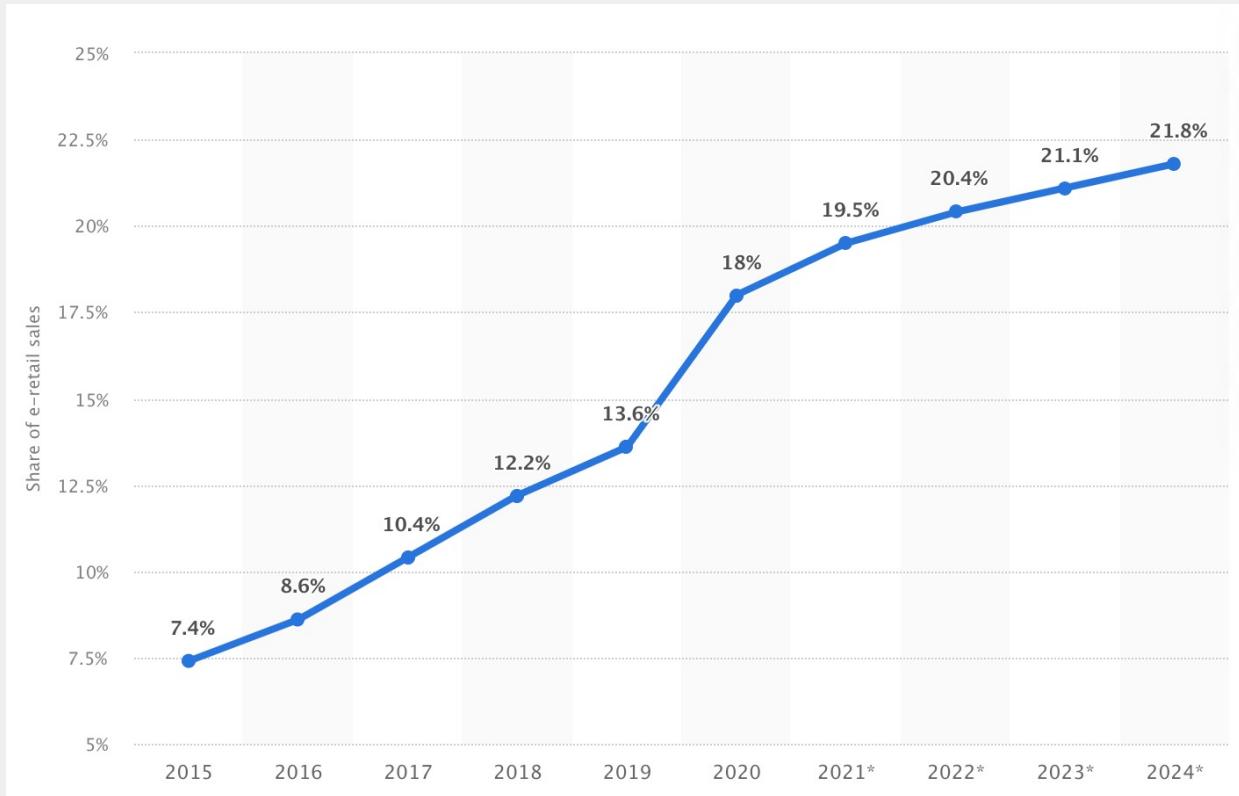
**Gestão mais complexa e trabalhosa**

# NEM UM NEM OUTRO OS DOIS

Apesar de falarmos muito de entrega de drones, e-commerce e como isso vai mudar o varejo.

O fato é que, hoje cerca de 8 a cada 10 vendas no varejo acontecem off-line.

O potencial é enorme, mas ainda estamos em fase de crescimento.



SAIBA MAIS: [Statista - E-commerce Share Of Retail Sales Worldwide](#)

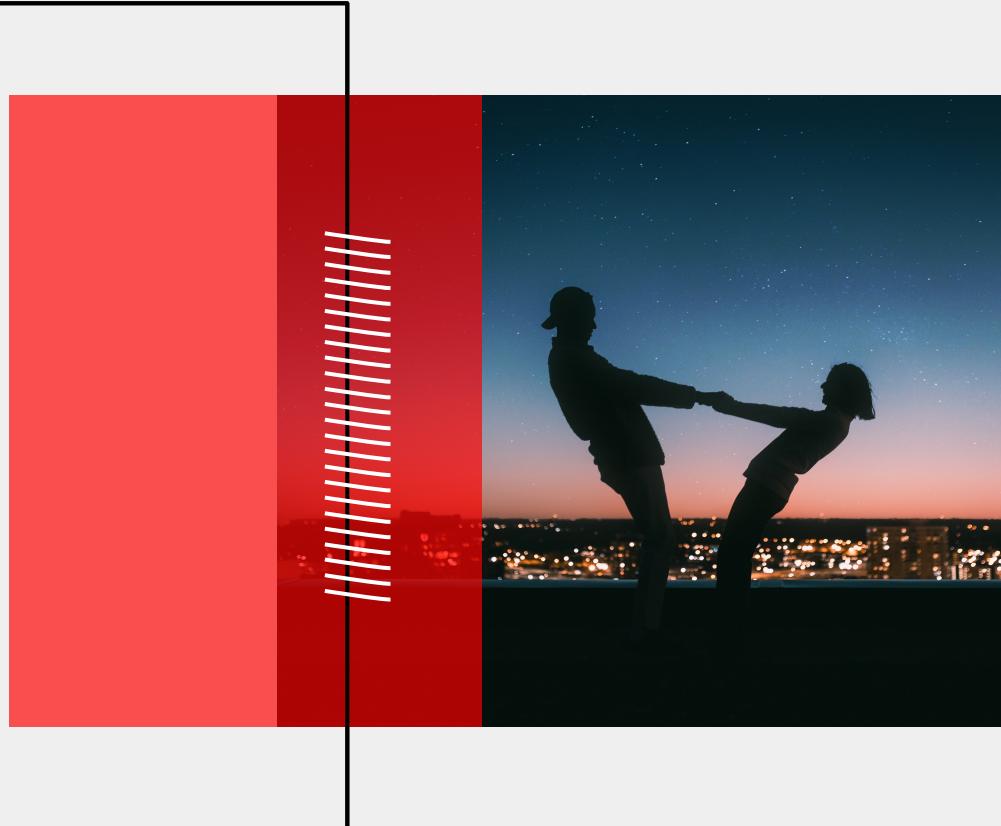
# MARKETING PARA E-COMMERCE

Bruno Campos de Oliveira



# TIPOS DE VENDA NO VAREJO II

Conhecendo os diferentes  
modelos de negócio



# PLAYERS DO MERCADO

## MERCADO LIVRE



Seu destaque é pela logística rápida e pelo bem executado modelo de marketplace que agrupa serviços extras como Mercado Envios, Mercado Pago e Mercado Ads.



**PURE  
PLAYER**

# PLAYERS DO MERCADO

## AMAZON



Apesar de ser, historicamente, um pure player, a Amazon migrou para algo mais híbrido após comprar a WholeFoods e possui um ecossistema que vai de cloud a produtos.

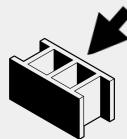


**PURE  
PLAYER**

# PLAYERS DO MERCADO VIA



Dona das bandeiras Casas Bahia, Extra e Ponto Frio vem se reinventando em como usar o digital para potencializar sua força de vendas e lojas físicas.



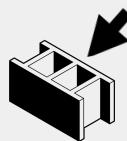
**BRICK &  
CLICK**

# PLAYERS DO MERCADO

## ALIBABA



A empresa de Jack Ma é dona de uma série de varejos tradicionais onde aplica o que chama de new retail com experiências físicas ampliadas pela tecnologia.



**BRICK &  
CLICK**

# PLAYERS DO MERCADO ALIBABA NEW RETAIL

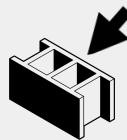


# PLAYERS DO MERCADO

## MAGAZINE LUIZA

**magazineluiza**

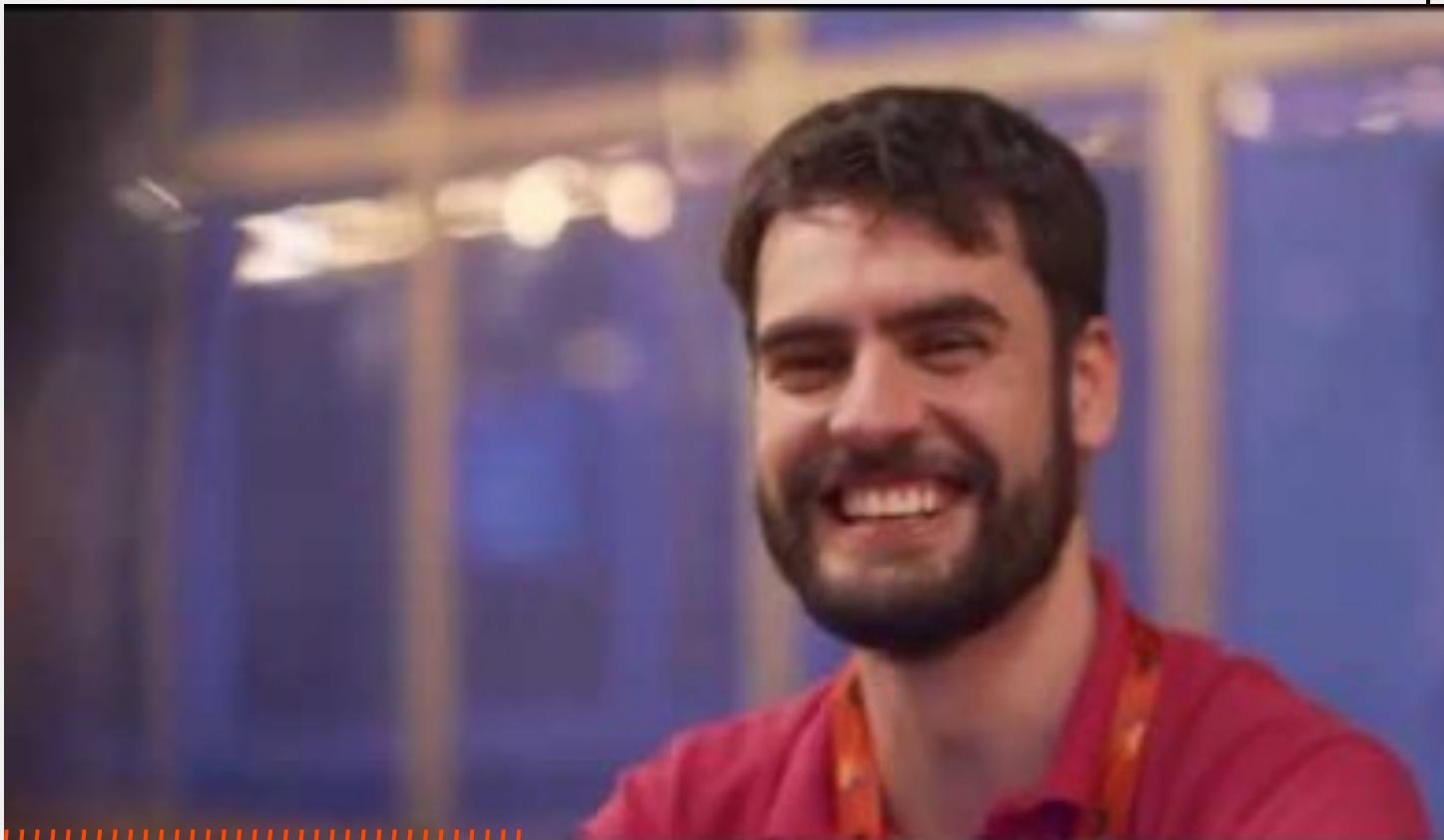
A Magalu vem diversificando seu negócio e já tem 70% de sua receita gerada em canais digitais. Ultimamente tem feito grandes aquisições como Netshoes e Kabum!



**BRICK &  
CLICK**

# PLAYERS DO MERCADO

## LUIZA LABS



# PLAYERS DO MERCADO

## RAPPI



O superapp vem trabalhando em diversas frentes como serviços financeiros, marketplace e entrega para continuar crescendo.



**LAST  
MILER**

# PLAYERS DO MERCADO

## DAKI

**dak:**

Esse player é muito novo no mercado brasileiro e aposta no modelo de entrega rápida e gestão logística e do sortimento perfeito de produtos.

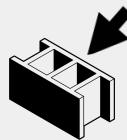


**LAST  
MILER**

# PLAYERS DO MERCADO PETZ



A Petz adquiriu a DNVB (Digital Native Vertical Brand), Zsee Dog para ampliar seu modelo híbrido e muito digitalizado focado em um dos segmentos que mais cresce no Brasil.



**BRICK &  
CLICK**

SAIBA MAIS: [Petz - Petz Commerce AI](#)