

MARKETING PARA E-COMMERCE

Bruno Campos de Oliveira

TIPOS DE VENDA NO VAREJO I

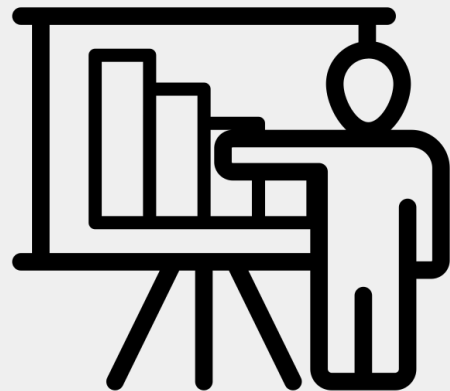
Conhecendo os diferentes
modelos de negócio



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.

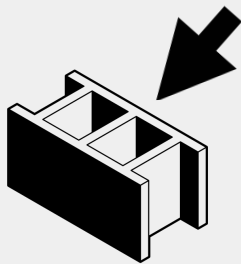


TIPOS DE VENDA NO E-COMMERCE

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



BRICK & MORTAR



BRICK & CLICK



PURE PLAYER

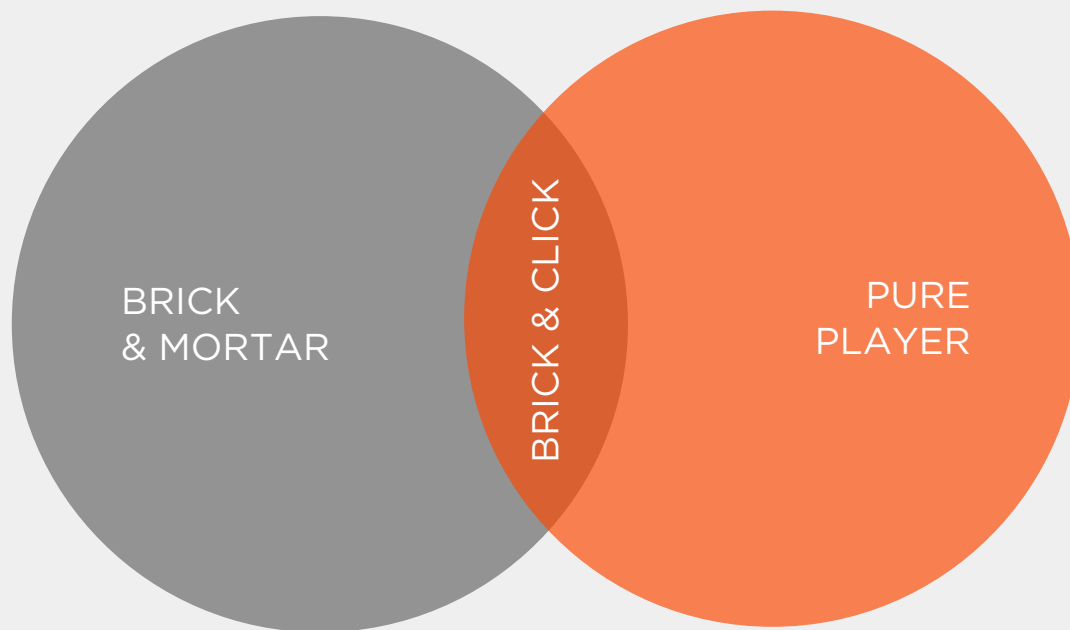


LAST MILER



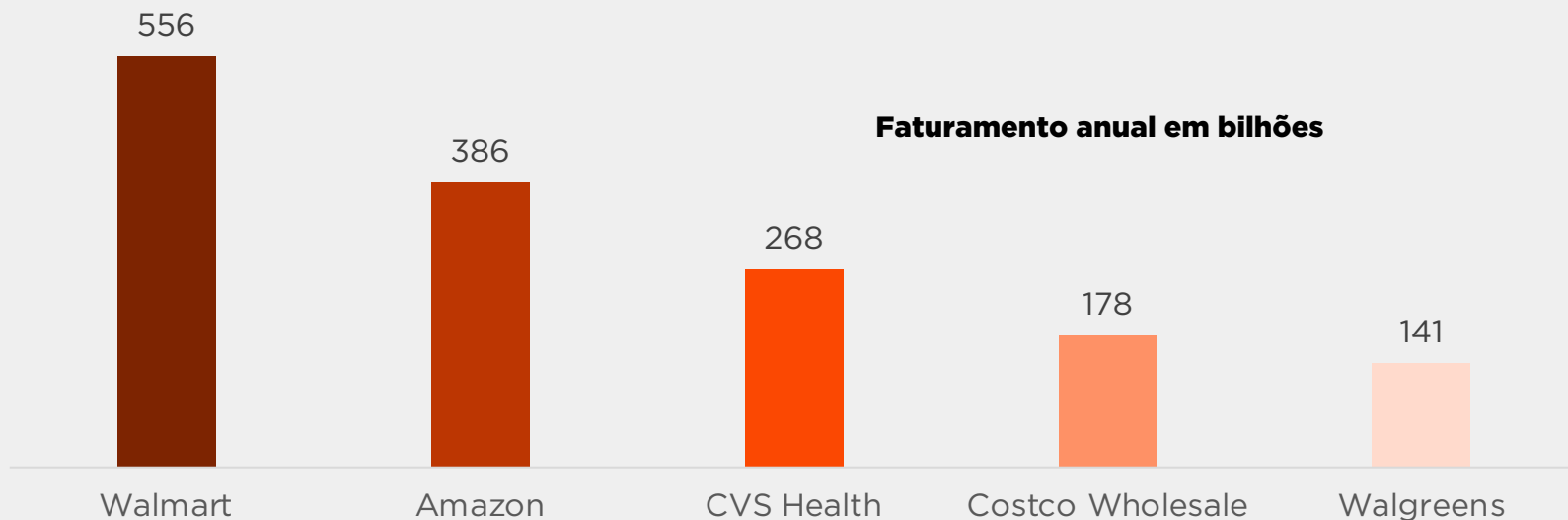
TIPOS DE VENDA NO E-COMMERCE

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.



CARACTERÍSTICAS DO MODELO BRICK & CLICK



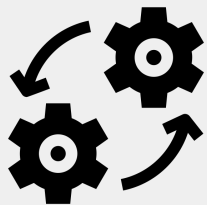
Flexibilidade

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

Maior geração de insights

Melhor CX e branding

Custo alto e não acessível

Necessária uma curva de aprendizado

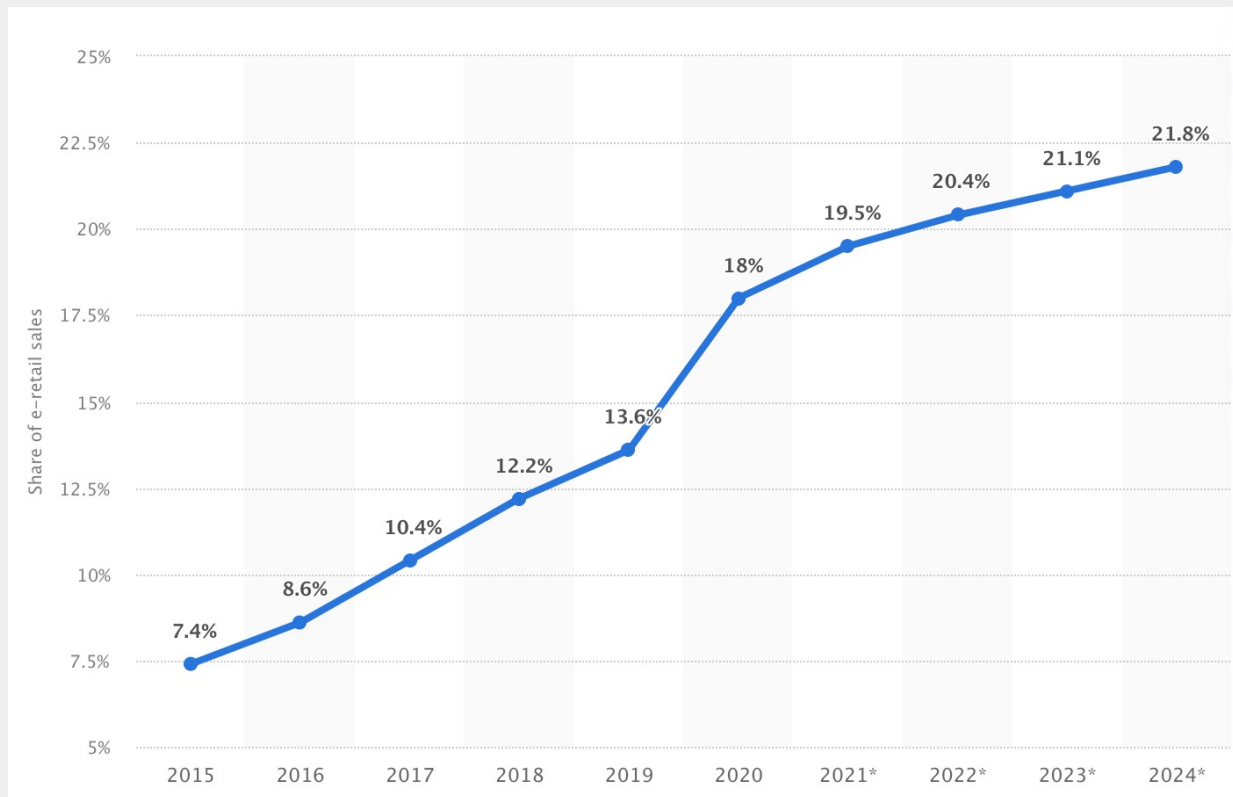
Gestão mais complexa e trabalhosa

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.



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 agrega 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.



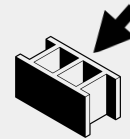
**PURE
PLAYER**

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.



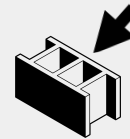
**BRICK &
CLICK**

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

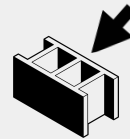


PLAYERS DO MERCADO

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



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**

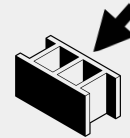


PLAYERS DO MERCADO

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](#)