

## O que aprendemos?

Planejamento, segundo o dicionário, é ato ou efeito de planejar, ou seja, é preparação de um trabalho, planificação de uma tarefa, consolidar a ideia do seu negócio. O planejamento é uma etapa importante, já que é neste momento que o propósito da empresa é estabelecido, sendo consolidado para que não há falhas nem desvio do foco de trabalho.

Por onde eu começo o planejamento do meu e-commerce?

- Tenha o(s) produto(s) definido(s) para venda.
- Entenda a atuação do mercado de atuação que você estará lidando: vai exigir mais investimento financeiro? Mais tecnologia? É preciso o uso de uma plataforma mais completa ou simples? É preciso de um melhor controle de estoque? De um maior investimento em Marketing?
- Analise seus concorrentes diretos e indiretos.

Assim como qualquer outra empresa, o e-commerce também precisa:

- Definir os seus valores e posicionamento.
- Saber o motivo de sua existência (propósito).
- Saber o problema que ele está resolvendo (proposta de valor).
- Entender e explorar a dor do seus clientes.

Ordem cronológica simplificada da construção de um projeto:

1. Desenhar cronograma definindo a data de lançamento do e-commerce.
2. Iniciar o planejamento.
3. Abrir a empresa (CNPJ)
4. Abrir uma conta bancária.
5. Criar nome e identidade visual da loja.
6. Criar conta de e-mail.
7. Registrar os domínios.
8. Mercado/categoria/segmentação
9. Concorrentes diretos e indiretos.
10. Definição de budget.
11. Lista de diferenciais.
12. Plano de ação com datas
13. Definir metas e métricas
14. Iniciar execução.

Exemplos de projetos que não deram certos:

- Criar um e-commerce com o sistema “quero agora” (receber o produto em casa em poucas horas) com estoque de terceiros.
- Criar um e-commerce por ser tendência, sem ter um propósito real.
- Criar um e-commerce que atenda às suas necessidades pessoais, achando que todo mundo compra igual a você.
- Ignorar etapas do planejamento que dizem a respeito ao diferencial do negócio, sem analisar o mercado.

