

MARKETING PARA E-COMMERCE

Bruno Campos de Oliveira

FULLCOMERCE VS OPERAÇÃO PRÓPRIA I

Entendo os dois modelos
de operação



O QUE É FULLCOMMERCE

É uma estratégia de otimização de operação e redução de custos que consiste em terceirizar parte ou a totalidade da operação de e-commerce.



TIPOS DE MODELO

FULLCOMMERCE

As empresas de Fullcommerce podem implementar seus serviços de duas maneiras:

Modular

A empresa terceiriza parte das atividades.

Ex.: logística.

Integrada

A empresa oferece mais de um serviço, integrando o escopo contratado.

Ex.: logística + UX + média de performance + faturamento



VANTAGENS DO MODELO FULLCOMMERCE

Mais tempo para análises e melhorias

Operacionalizar um e-commerce não é uma tarefa fácil.

Uma vez que essas tarefas ficam com outros parceiros, sobra mais tempo para o estratégico.

Se o parceiro de fullcommerce tiver um bom compartilhamento de dados é possível focar em melhorias contínuas e no core business da empresa.

SAIBA MAIS: [IBC - Vantagens do Fullcommerce](#)



VANTAGENS DO MODELO FULLCOMMERCE

Otimização de gargalos

Um olhar externo e mais experiente pode trazer novas soluções para problemas antigos.

Como as operadoras de fullcommerce trabalham com muitas lojas, é comum que elas já tenham vivido diversas experiências e apliquem essa expertise na melhoria do negócio dos clientes.

SAIBA MAIS: [IBC - Vantagens do Fullcommerce](#)



VANTAGENS DO MODELO FULLCOMMERCE

Agilidade nas operações

Existe uma certa ansiedade dos consumidores em receber seu produto assim que compram.

E, hoje, temos uma competição acirrada por quem entrega mais rápido com entregas no mesmo dia sendo cada vez mais comuns.

Um parceiro de fullcommerce pode, certamente, agilizar seu tempo de entrega.

SAIBA MAIS: [IBC - Vantagens do Fullcommerce](#)



FULLCOMERCE VS OPERAÇÃO PRÓPRIA II

Entendo os dois modelos
de operação



VANTAGENS DO MODELO FULLCOMMERCE

Empresa pode focar no seu diferencial

Uma vez que as tarefas estejam na mão de um time focado e experiente, a empresa pode focar em gerar diferenciais que conversem com seu core business.

O que torna a loja única.

SAIBA MAIS: [IBC - Vantagens do Fullcommerce](#)



VANTAGENS DO MODELO FULLCOMMERCE

Consequente aumento de vendas

Uma vez que a loja está redonda em vários aspectos, ela tem maiores chances de aumentar suas vendas.

SAIBA MAIS: [IBC - Vantagens do Fullcommerce](#)



VANTAGENS DO MODELO FULLCOMMERCE

Redução de custos

Fullcommerce pode reduzir uma série de custos como:

- Logística;
- Backoffice;
- Equipes.

SAIBA MAIS: [IBC - Vantagens do Fullcommerce](#)



VANTAGENS DO MODELO FULLCOMMERCE

Profissionalismo

Muitas marcas grandes contratam empresas de fullcommerce para otimizar ou até viabilizar sua operações.

No entanto, também é comum que empresas em crescimento façam esse tipo de contrato para profissionalizar sua operação.

SAIBA MAIS: [IBC - Vantagens do Fullcommerce](#)



DESVANTAGENS DO MODELO FULLCOMMERCE

Nem tudo são flores...

Quando terceirizamos nossa operação temos várias vantagens, mas também:

- Autonomia;
- Agilidade nas mudanças;
- Maior relação de dependência;
- Menores margens.

SAIBA MAIS: [IBC - Vantagens do Fullcommerce](#)



SOLUÇÕES DE MERCADO I

Principais plataformas de
e-commerce da atualidade



SOLUÇÃO DE FULLCOMMERCE

Infracommerce

É uma empresa de fullcommerce que atende grandes marcas e atua com:

- Marketplace
- CRM
- B2B
- SAC
- Plataforma de E-commerce
- Operações
- Agência de performance e UX

infra.commerce



SOLUÇÃO INFRACOMMERCE

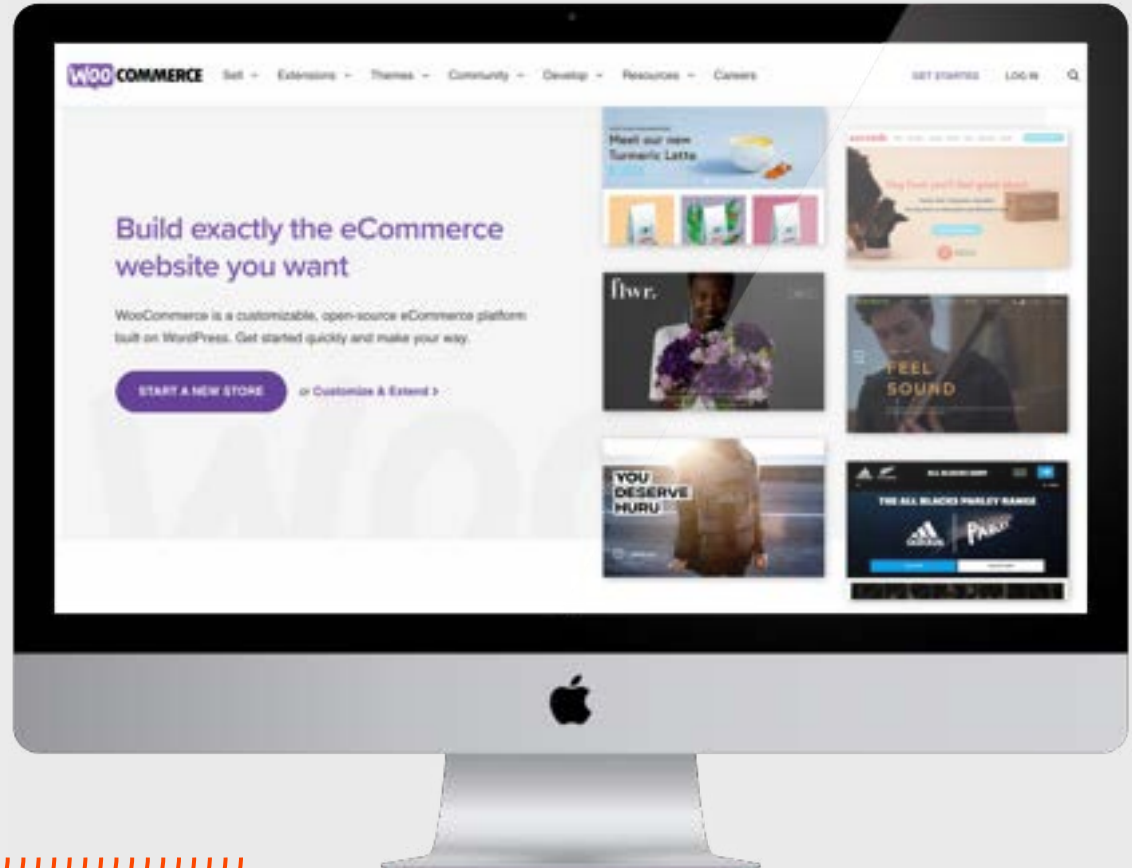
Listada em bolsa, a empresa é o principal ecossistema de fullcommerce do Brasil da atualidade com market cap na casa dos 3,4 bi.



SAIBA MAIS: [Infracommerce](https://infra.commerce.com.br)

SOLUÇÃO WOOCOMMERCE

Com alta quantidade de plug-ins e integrações é uma das principais soluções para Wordpress.



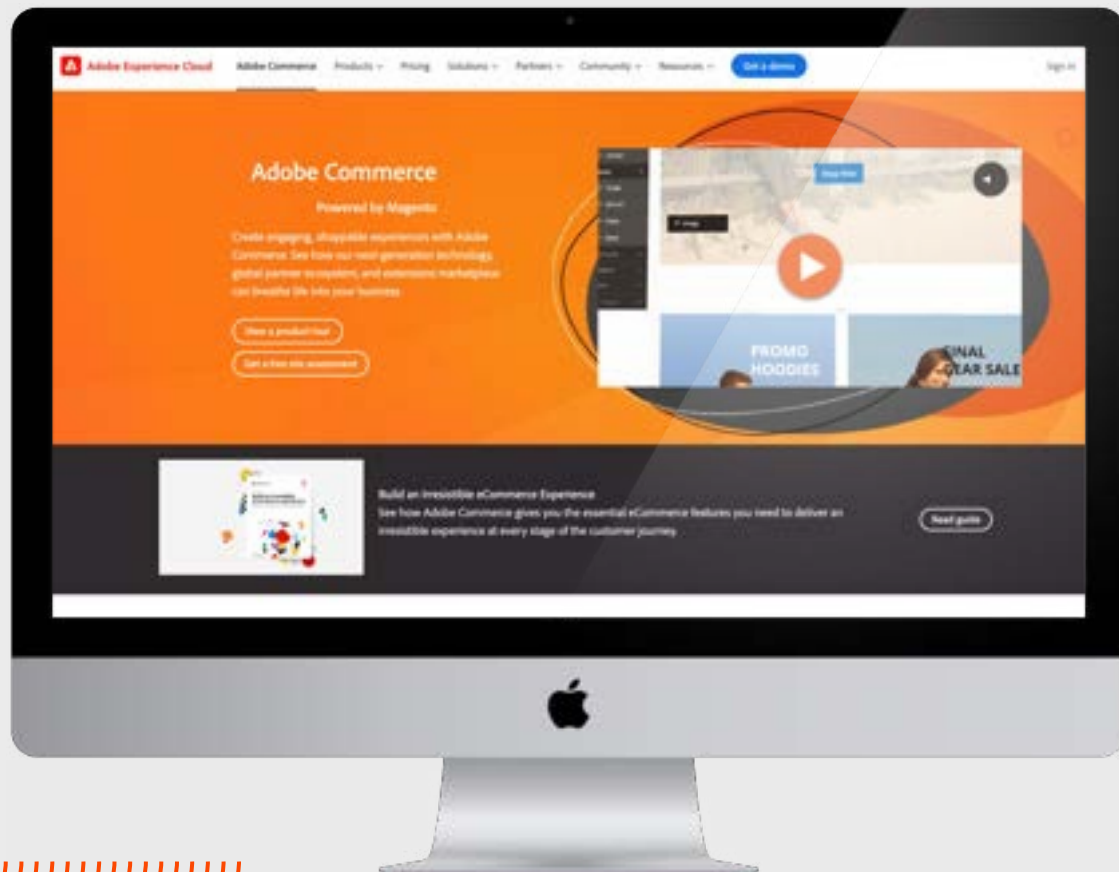
SAIBA MAIS: [Woocommerce](https://woocommerce.com)

SOLUÇÃO MAGENTO

Comprada pela Adobe em 2018 por cerca de 1,7 bi de dólares.

Esse foi mais um movimento da Adobe para entrar no mercado de digital marketing como aconteceu, por exemplo, com a Omniture, concorrente do Google Analytics.

SAIBA MAIS: [Magento](#)



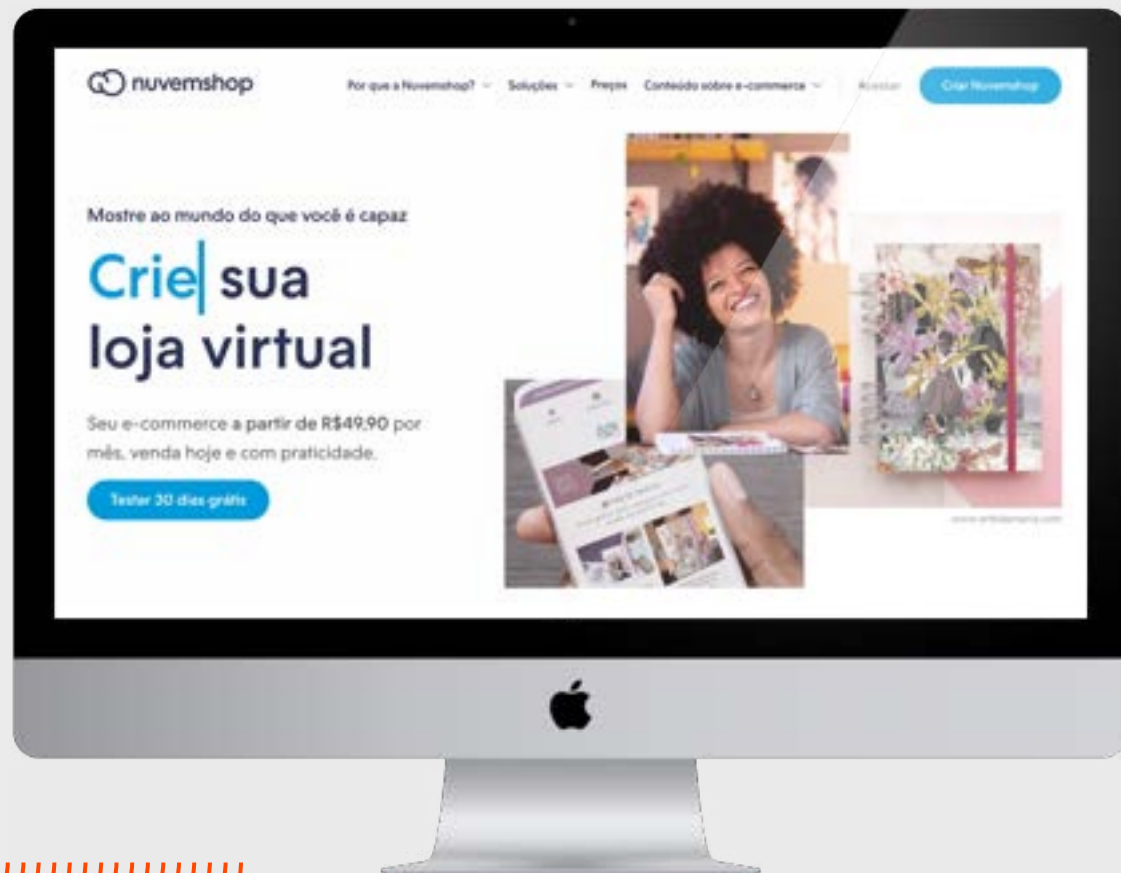
SOLUÇÕES DE MERCADO II

Principais plataformas de
e-commerce da atualidade



SOLUÇÃO NUVEMSHOP

Com foco na cauda longa, a Nuvemshop tem um produto que atende desde o pequeno lojista, até empresas de maior porte.



SAIBA MAIS: [Nuvemshop](https://nuvemshop.com.br)

SOLUÇÃO

LOJA INTEGRADA

Focada no pequeno lojista, chega a criar mais de 40 mil lojas por mês.

Seu apelo é o da criação de lojas em menos de 5 minutos.



SAIBA MAIS: [Loja Integrada](#)

SOLUÇÃO VTEX

Listada em bolsa nos EUA,
tem seu foco em grandes
empresas.

Foca em ser uma
plataforma que se apoia na
sua rede de parceiros (VTEX
Partners), para viabilizar a
implementação da sua
tecnologia.



SAIBA MAIS: [VTEX](#)