

O e-commerce para pequenas empresas

O e-commerce para pequenas empresas O segmento de e-commerce para pequenas empresas vem crescendo a passos largos nos últimos anos, principalmente em função da derrubada de diversas barreiras de entrada, principalmente nas áreas de TI e marketing digital que tornavam este segmento uma exclusividade das grandes empresas. Atualmente, é possível montar uma loja virtual com baixo investimento e contar com recursos que há pouco tempo atrás estavam disponíveis apenas para grandes empresas. Antigamente, quando se falava em e-commerce para pequenas empresas, a realidade eram plataformas de e-commerce improvisadas e soluções em marketing digital primitivas, que em termos de retorno efetivo eram simplesmente nulas. Este quadro mudou, e atualmente as PMEs podem disputar de igual para igual um mercado que apresenta uma taxa de crescimento média de 25% nos últimos cinco anos, segundo os relatórios da Webshoppers, e não apresenta qualquer sinal de esgotamento, muito pelo contrário. O espaço das PMEs no e-commerce brasileiro O e-commerce para pequenas empresas surge como uma alternativa atraente para empreendedores pressionados pelos elevados valores de locação de imóveis e o caos urbano que tem transformado uma simples saída para compras nos shopping centers e outros centros comerciais em uma verdadeira aventura. Como o custo de uma loja virtual é bem menor que o de instalação de uma unidade física, as pequenas empresas têm com o comércio eletrônico uma oportunidade de expansão para expansões de seus negócios, que une baixos custos e oportunidade de conquista de novos mercados. Isso tem feito com que cada vez mais, pequenos e micro empresários vejam no varejo eletrônico uma grande oportunidade de crescimento de seus negócios. E-commerce abre novos mercado para as PMEs Uma das grandes vantagens do [e-commerce para pequenas empresas](#) é a expansão do mercado. Ao romper com as barreiras geográficas, o e-commerce, abre para as pequenas empresas um novo mercado, onde elas podem oferecer seus produtos para um público, que muitas vezes não tem acesso físico a eles, mas que pela Internet passa a fazer parte do rol de clientes, a um custo infinitamente menor do que o que representaria o mesmo investimento no mundo físico. A expansão da banda larga no país é outro fator que estimula o ingresso das pequenas empresas no e-commerce. Na medida em que cada vez mais lares brasileiros têm acesso a Internet através de conexões de banda larga, cresce o universo de consumidores em potencial. Isso cria um mercado praticamente virgem para as pequenas empresas, que por limitações orçamentárias não poderiam ter acesso a esses consumidores se não houvesse a oportunidade do comércio eletrônico. Tecnologia e capacitação profissional é mais problema Como a tecnologia aplicada ao e-commerce é mais uma barreira de entrada para os pequenos empresários, que hoje dispõem de diversas opções para a criação de uma loja virtual de sucesso, criou-se um novo cenário para o crescimento. A capacitação profissional também não é mais obstáculo que impede a capacitar a equipe de colaboradores em qualquer lugar do Brasil, graças à distância, inclusive, que o Curso de E-commerce foi pioneiro, oferecendo cursos nas áreas de gestão de e-commerce e marketing digital de qualidade e atualizados. Quando criamos nosso curso de e-commerce para pequenas empresas ficamos surpresos com a demanda que superou em muito nossas expectativas, o que mostrou a forma desse mercado. O importante é ter uma visão realista do mercado Dizer que criar uma presença comercial na Internet é fácil, vender produtos. Em nosso curso de e-commerce dimensionamos o comércio eletrônico para pequenas empresas de forma realista, para que ninguém seja induzido ao erro. O mercado é promissor, mas exige planejamento, investimento e dedicação. A criação de um projeto de comércio eletrônico precisa partir de premissas realistas e não de promessas de um negócio fácil. Não se trata mais de saber o que vender pela Internet, já que atualmente vende-se de tudo na web, desde carros e apartamentos até ingressos para shows. Trate-se de saber como vender com eficiência, ou seja, como o e-commerce para pequenas empresas pode criar um diferencial em relação aos grandes players do mercado e com isso garantir um Market Share para as PMEs que entram agora. O momento do mercado e o e-commerce para pequenas empresas, representa uma oportunidade para conquista de novos mercados e expansão dos negócios.

Sobre o Autor

O Curso de E-commerce é uma consultoria brasileira especializada em treinamentos nas áreas do comércio eletrônico e marketing digital que oferece um grade completa de cursos nestas áreas nos formatos online e também presencial.

Source: <http://www.artigopt.com>