

MARKETING PARA E-COMMERCE

Bruno Campos de Oliveira



PRECIFICAÇÃO DE PRODUTOS E SERVIÇOS

Como lidar com preços, uma parte essencial no processo de venda



O QUE É PRECIFICAÇÃO?

É a ação de precificar, ou seja, colocar valor em algo como um produto ou um serviço.

É parte essencial de qualquer processo de venda e influencia completamente na percepção de valor de quem está do lado comprador.



CRIANDO O PREÇO DE UM PRODUTO

Existem diversas formas de se especificar algo.

Ao se chegar no valor final é muito importante entender se aquele valor não é tão alto que possa desestimular uma compra ou ainda, se não é alto o suficiente para “valer a pena” e gerar lucro.



APESAR DE IMPORTANTE
NEM SEMPRE É ALGO QUE RECEBE TANTA ATENÇÃO

89%

dos lojistas brasileiros possuem
alguma dificuldade em precificação.

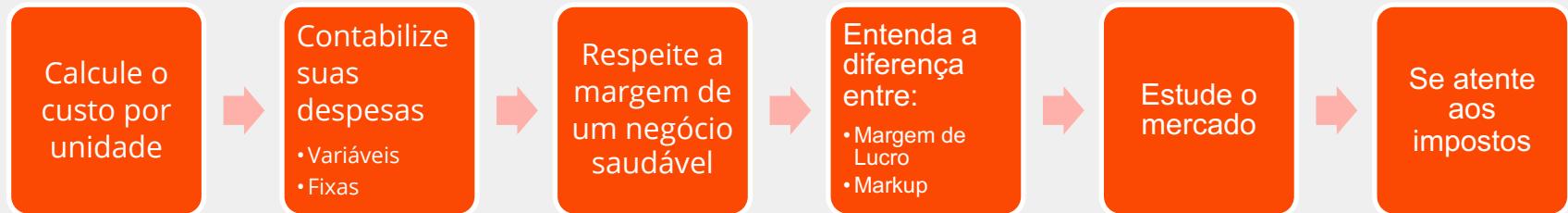
Muitas vezes acabam fazendo
vendas no prejuízo

Fonte - [PreçoCerto](#).



COMO FAZER UMA PRECIFICAÇÃO - PRODUTOS

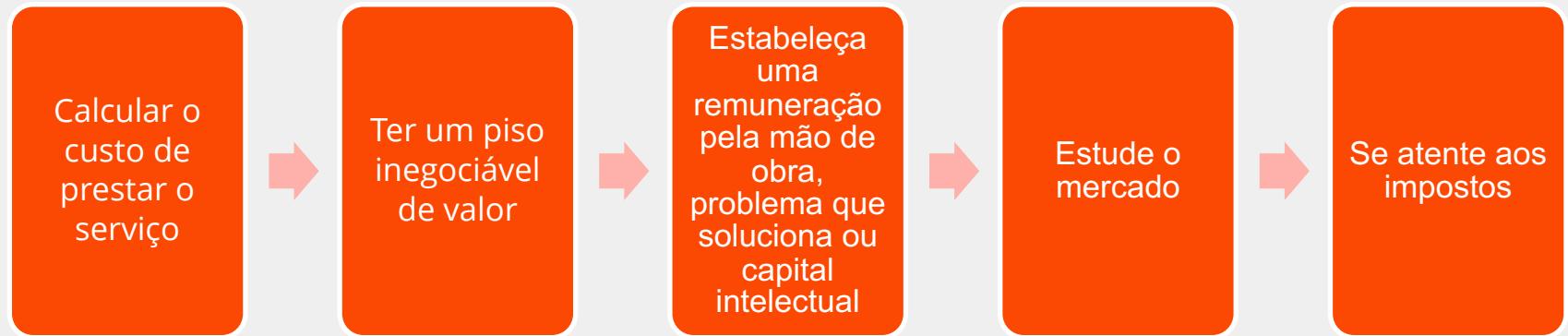
Independentemente do tipo de produto, é importante se atentar aos passos abaixo:



SAIBA MAIS: [SEBRAE/SC - 5 passos para precificar um produto](#)

COMO FAZER UMA PRECIFICAÇÃO - SERVIÇOS

A parte de serviços pode ir desde uma diária de hotel, uma manutenção doméstica ou o serviço de uma agência digital.



SAIBA MAIS: [SEBRAE/SC - 5 passos para precificar um produto](#)

EXEMPLO DE CUSTOS NA PRÁTICA

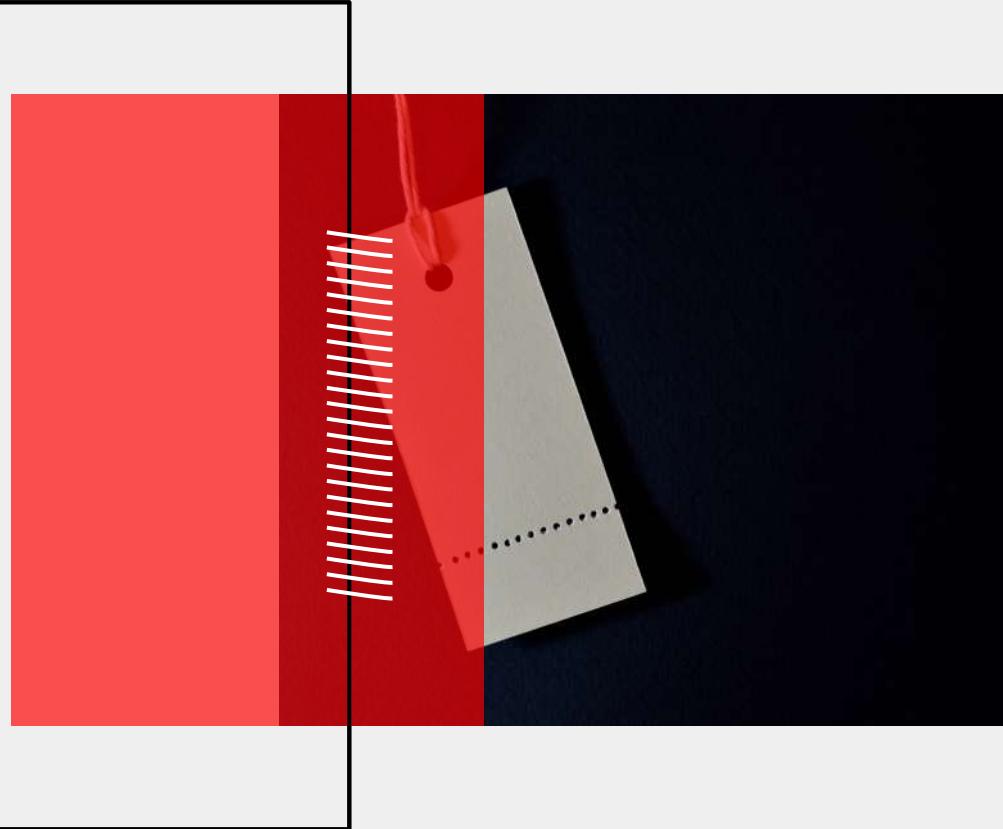
Os modelos de precificação pode ser sofisticados ou mais simples. O essencial é sempre entender, no detalhe, quais seus custos e qual a margem que se busca.

Essa margem precisa, sempre, considerar os tributos.



PERCEPÇÃO DE VALOR

Como entendemos se algo é
“caro” ou “barato”



PERCEPÇÃO DE VALOR

Preço pode, muitas vezes, ser algo extremamente relativo.

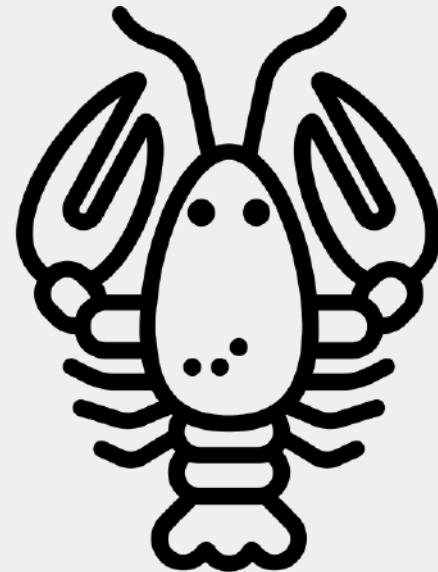
Se ele está muito abaixo do que imaginamos como ideal, podemos duvidar da qualidade.

Se está muito acima, desistir da compra.

Um dos fatores que costuma formar preço é o sentimento de escassez.

No século XVII, lagostas eram um alimento servido em presídios e para as classes menos favorecidas. No século XX, a pesca excessiva tornou lagostas mais raras.

Tornando ela o prato sofisticado que conhecemos hoje.



PERCEPÇÃO DE VALOR DA LAGOSTA

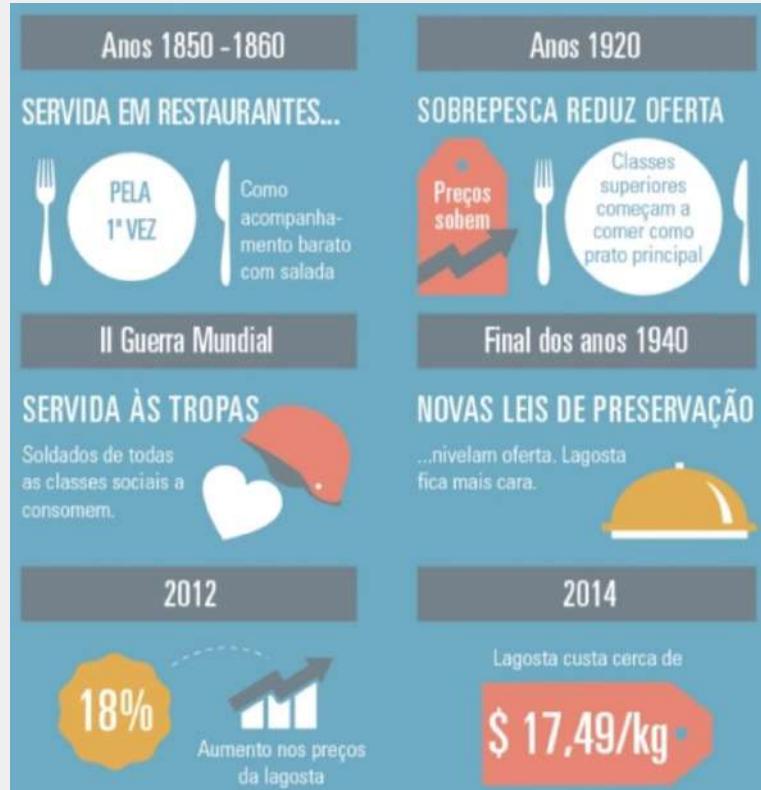


GRÁFICO: [VoucherCloud](#)

O QUE NOS FAZ PAGAR MAIS POR ALGO



PERCEPÇÃO DE VALOR

Outro ponto importante da percepção de valor é a comparação.



Água Mineral Natural Com Gás S.
PELLEGRINO 505ml

R\$ 16,90/un

R\$ 16,90 /un

– Adicionar ao carrinho +



Água Mineral Com Gás CRYSTAL
Pet 500ml

R\$ 1,89/un

R\$ 1,89 /un

– Adicionar ao carrinho +

PERCEPÇÃO DE VALOR

Outro ponto importante da percepção de valor é a comparação.



Água Mineral Natural Com Gás S.
PELLEGRINO 505ml

R\$ 16,90/un

R\$ 16,90 /un

– Adicionar ao carrinho +



Vinho Argentino D.V. CATENA
Malbec 750ml

R\$ 280,90/un

R\$ 280,90 /un

– Adicionar ao carrinho +

PREÇO TAMBÉM É TESTE E APRENDIZADO

Nem sempre o preço mais barato é o que vai vender mais.

COMO O PREÇO AFETA A PERCEPÇÃO

O QUE EXISTE EM UM NÚMERO?

Os chamados "Preços promocionais" aumentam as vendas em 24% em comparação com pontos de preços próximos arredondados

Um item padrão de vestuário feminino testado ao preço de...



9

Os consumidores ficam especialmente atraídos por preços contendo o número 9



INVESTIR EM MARCA AJUDA A MELHORAR SEU PREÇO



Positively Conscious
Gucci
Tênis Rhyton com estampa de boca
R\$ 5.640
12 x R\$ 470,00



RIDE SKATEBOARD
TENIS RIDE SKATEBOARD JOGGING ROSA
Vendido e entregue por Kamui
[Ver detalhes sobre o vendedor](#)
de R\$ 119,90
por **R\$ 69,99**
1x de R\$ 69,99 sem juros no cartão

RUPTURA

Como reduzir esse indicador
e não perder vendas



O QUE É RUPTURA?

Ruptura é o nome que se dá quando um ou mais itens se encontram fora de estoque.

Ela pode ser parcial, ou completa.



DIESEL

KIT 3 CAMISETAS UMTEE-JAKE - PRETO

R\$455,00

12 X R\$37,92

TAMANHO

Selecione seu tamanho

S (IT) / P (BR)

M Avise-me

L Avise-me

XL Avise-me

XXL Avise-me

[Guia De Tamanhos](#)

[LIST](#)

Descrição

Kit 3 Camisetas Umtee-Jake, Diesel.

O kit contém 3 camisetas nas cores preto, verde e azul confeccionadas em malha de algodão. A peça possui gola redonda canelada, mangas curtas, estampa frontal em silk com nome da marca e acabamento pespontado.

- Tamanho padrão com modelagem regular.
- Lavar na máquina.

SKU: 00SPDG0AALW_PRETOMARIN

Composição: 100% Algodão

Cor: PRETOMARIN

Marca: Diesel

MEDIDAS

[VEJA MAIS](#)
► DIESEL FEMININO

QUEM É RESPONSÁVEL PELA RUPTURA DE ESTOQUE?

Esse tema interessa tanto varejo quanto indústria pois afeta o resultado de ambos.

Os motivos das causas, também são compartilhados.



Indústria

38%



Varejo

62%

SAIBA MAIS: [Neogrid - Como evitar a ruptura](#)

COMO CALCULAR A RUPTURA DE UMA LOJA

O cálculo sempre vai levar em conta a quantidade total de produtos versus os que estão em falta.

Por exemplo: uma loja tem 100 SKUs e, no momento, 10 estão em falta.

Logo a ruptura é de 10%

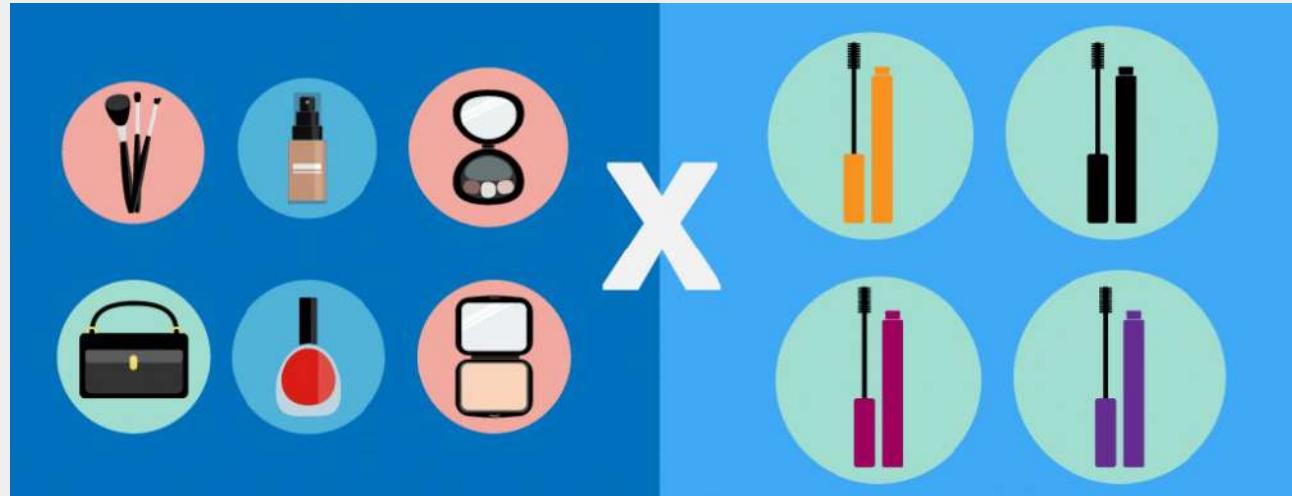


SAIBA MAIS: [Webglobal - Sortimento](#)

SORTIMENTO ENVOLVE VARIEDADE E PROFUNDIDADE

Variedade é a quantidade de produtos, marcas e categorias que temos.

Enquanto a profundidade é a quantidade de opções dentro de uma categoria.



SAIBA MAIS: [Webglobal - Sortimento](#)

SORTIMENTO ENVOLVE VARIEDADE E PROFUNDIDADE

Quanto maior e mais complexo o mix de produtos, mais desafiador é otimizar a ruptura.

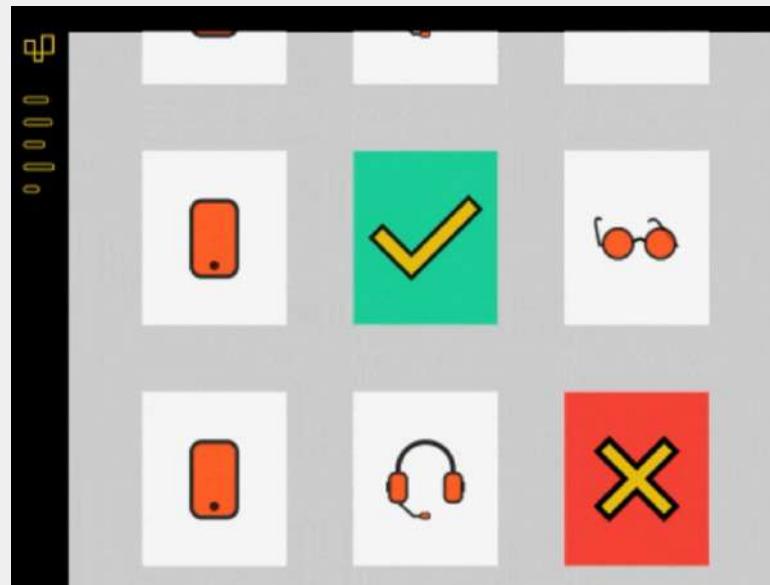
Quando há atuação phydigital, é importante pensar no sortimento on/off de maneira integrada.



SAIBA MAIS: [Consumidor Moderno - Sortimento](#)

MONITORANDO RUPTURA NO DIGITAL EM TEMPO REAL

Tecnologias como a Lett e Intellibrand permitem que varejistas e indústria monitorem dados de e-commerce em tempo real



SAIBA MAIS: [Lett](#)

TENDÊNCIA DARK STORES

Uma tendência mundial é a criação de dark stores (lojas que não atendem clientes), para se fazer uma gestão de estoque.

Cada loja funciona como um mini centro de distribuição e está sendo cada vez mais comum em restaurantes e mercados nos grandes centros.



COMO OTIMIZAR A GESTÃO DE SORTIMENTO

O primeiro passo para a redução de ruptura, é investir tempo e recursos em gestão de sortimento.

ANÁLISE PREDITIVA

Com base nas vendas do passado é possível, com mais precisão, tentar prever o futuro.



COMO OTIMIZAR A GESTÃO DE SORTIMENTO

O primeiro passo para a redução de ruptura, é investir tempo e recursos em gestão de sortimento.

ENTENDA SEU CONSUMIDOR

Sempre que for colocar um novo produto se pergunte: - "Meu consumidor compraria isso?"



COMO OTIMIZAR A GESTÃO DE SORTIMENTO

O primeiro passo para a redução de ruptura, é investir tempo e recursos em gestão de sortimento.

CUIDADO COM A CURVA ABC

Nessa estratégia é comum separarmos os melhores (curva A e B), e olhar com menos atenção ou tirar os piores (curva C). Mas isso nos leva ao perigo de não agrupar categorias comuns ou produtos que se complementam.

Uma água de R\$ 15 pode ser ruim se comparada na sua categoria mas boa como complemento de vinhos especiais.



COMO OTIMIZAR A GESTÃO DE SORTIMENTO

O primeiro passo para a redução de ruptura, é investir tempo e recursos em gestão de sortimento.

ACOMPANHE AS TENDÊNCIAS DE MERCADO

Olhar o que está acontecendo ao redor é essencial. Devemos apenas ter cuidado para não tomar alguma decisão que não faça sentido apenas para “entrar na moda”.

