

E- COM

QUEM DISSE, BERENICE?

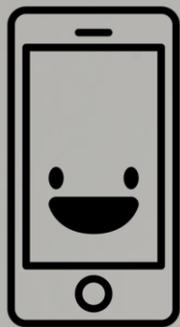
2019

Estratégias e Oportunidades



# NOSSA TRAJETÓRIA

2017



2018

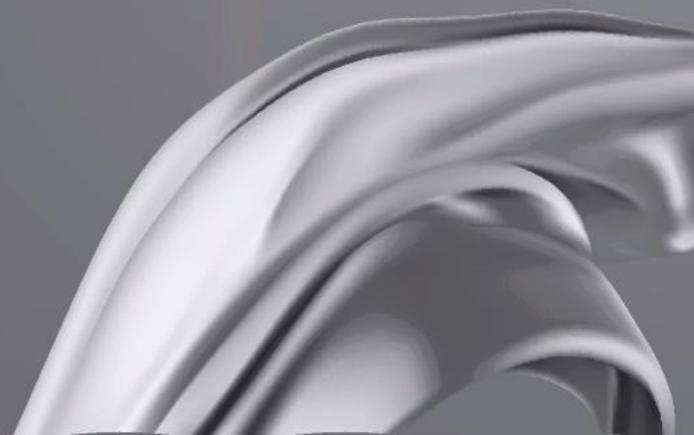


2019





COMO CONSTRUIR UMA  
ESTRATÉGIA VENCEDORA  
PARA 2019?



# MUDANÇA NO COMPORTAMENTO DO CONSUMIDOR



MAIS INFORMAÇÃO SOBRE DESEMPENHO  
DOS PRODUTOS

MAIOR INTERATIVIDADE

DISPOSITIVOS MÓVEIS GANHAM CADA  
VEZ MAIS IMPORTÂNCIA

# PRINCIPAIS DÚVIDAS



- Qual é o **perfil dos consumidores** portugueses?
- Qual é o **desempenho de conversão** e a representação de vendas por região?
- Como está o **desempenho de navegação** do website?
- Qual é a participação dos **dispositivos móveis**?
- Qual é a taxa de **abandono de carrinho** por categoria?
- Compreender o número de **itens por pedido e o ticket médio**.
- Quais as **principais origens** de tráfego e vendas?
- Qual é a representação em **vendas dos dispositivos** por origem de tráfego?
- Quais são as principais **formas de pagamento**?
- O quanto as campanhas de **frete grátis** representam do todo?
- E muitos outros dados.

# ESTRATÉGIA 2019



## MAIS SMARTPHONES

Com o aumento da penetração de smartphones, a parcela de compras por dispositivos móveis cresceu.



## REDES SOCIAIS INTEGRADAS

Com o objetivo de facilitar o relacionamento entre website e consumidor, usamos as redes sociais como ferramenta de vendas e informação.



## AQUISIÇÃO VIA GOOGLE

Nosso e-commerce é muito dependente das buscas do Google. Com isso, potencializamos o investimento na ferramenta.



## CAMPANHA WELCOME

Aumentamos a taxa de engajamento da primeira compra oferecendo um desconto com o objetivo de aumentar a confiança do consumidor.



## LANDING PAGES

Criação de páginas especiais para trazer mais informações sobre lançamentos.



## ABANDONO DE CARRINHO

Implementação de estratégia de reativação de carrinhos abandonados com entrega de benefícios ao consumidor.



## CAMPANHAS DE PRÉ-VENDA

Com o objetivo de tornar o website mais atrativo e exclusivo, realizamos ações especiais para esse canal.



## FRETE GRATUITO

Utilizamos em momentos estratégicos para não tornar o consumidor dependente do benefício.



2019

UM ANO ACIMA  
DAS EXPECTATIVAS