

Como pequenos negócios podem tirar vantagem do crescimento do E-commerce

Esse mercado é tão forte que só em 2015 era esperado um faturamento de 43 bilhões. Além das altas concentrações de vendas, o e-commerce é um ótimo tipo de negócio para novo empresários, isso porque logo de cara eles não terão de redirecionar capital para alugar um espaço para o seu negócio funcionar.

21/09/2016 11:46:02

Muitos empreendedores começam no mercado de negócios com e-commerce - electroniccommerce -, que nada mais é que todo o comércio realizado por meios eletrônicos, ou seja, a internet.

Esse mercado é tão forte que só em 2015 era esperado um faturamento de 43 bilhões. Além das altas concentrações de vendas, o e-commerce é um ótimo tipo de negócio para novo empresários, isso porque logo de cara eles não terão de redirecionar capital para alugar um espaço para o seu negócio funcionar.

O seu local de trabalho será - e apenas será - a internet. Um lugar público, gratuito e que aceita todo tipo de negócio.

Agora, se você já tem um negócio - um pequeno negócio -, a internet também não deixa de ser uma ferramenta para diversificar e ampliar seu negócio no mercado.

Não é à toa que até as grandes empresas migraram suas marcas para a internet. Essa forma de diversificação é que muito dos produtos são muito mais baratos de forma online do que comprá-lo na própria loja. Hoje, a maioria das compras é feita por meio digital.

Pequenos negócios de e-commerce

E assim como os grandes negócios, os pequenos negócios podem usufruir do e-commerce para se fazer no mercado.

Vamos supor que você tenha uma loja de produtos para pets num bairro distante de São Paulo.

Ao incorporar a venda eletrônica no seu negócio, você será capaz de vender não somente no seu bairro, mas para outras partes de São Paulo e quem sabe, até fora do estado. Na internet, tudo é

possível.

Ou seja, você não ficará preso na sua localização geográfica. Com a internet, ela te permite vender para todos os cantos do mundo, o que uma loja física não permite, não sendo um pequeno negócio.

Essa é a oportunidade de fazer seu negócio chegar mais longe. Quando se poderia imaginar tal coisa há 10 anos? Isso só era possível nos grandes negócios, que eram as únicas empresas a conseguirem chegar em outros estados por meio de novas filiais.

A internet também pode até ser uma forma de diversificação. Digamos que você tenha uma loja que só venda capinhas para celular, no e-commerce você pode abranger mais esse mercado.

Então, além das capas, você pode vender carregadores portáteis, fones de ouvido e outros acessórios relacionados a telefonia. Ou até montar um site para vender vários produtos, por que não?

De qualquer forma, a internet é válida para quem deseja ampliar seus horizontes comerciais.

Alguns e-commerces mais rentáveis

Se você tem dúvida no que vender, abaixo uma lista dos tipos de e-commerce mais rentáveis.

- Roupas masculinas
- Comidas
- Sapatos
- Computadores e tablets
- Cosméticos
- Cerveja e outras bebidas
- Joias
- Peças automotivas
- Produtos para pets
- Óculos e lentes de contato
- Câmeras

Só não esquece que antes de abrir ou expandir um negócio, é preciso conhecer quais são as possibilidades, os riscos e as chances de sucesso.

Por isso, faça um plano de negócio antes de qualquer passo. Esse plano de negócio é peça fundamental para o seu sucesso, de forma segura.

David Gonçalves

Empreendedor apaixonado por marketing digital. Especialista em E-commerce.
É Google Partner, Associado ABComm e E-commerce Brasil.
CEO da RDCommerce