



Verdades e Mitos sobre Plataformas de Comércio Eletrônico

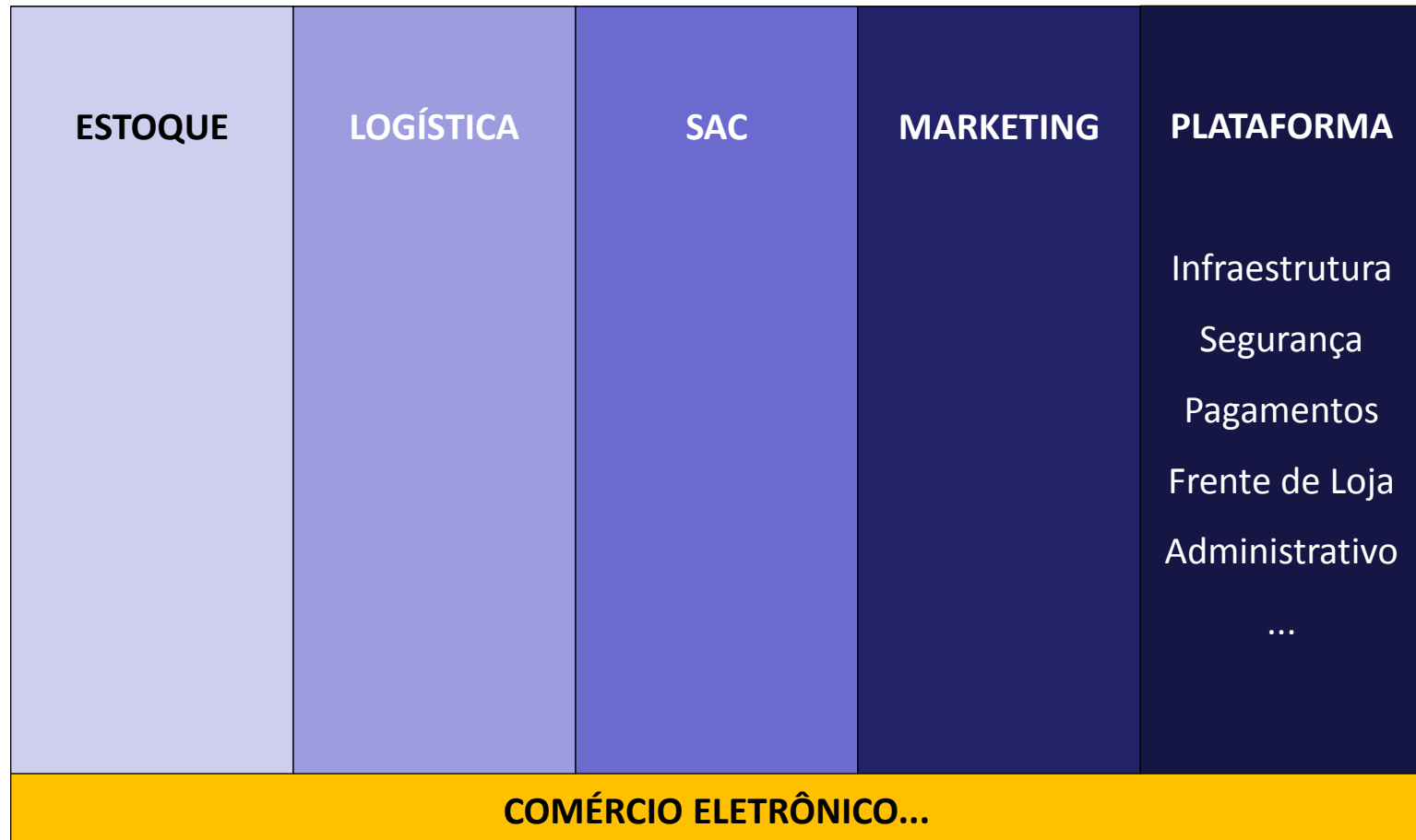


Quem sou eu?

Rafael Forte

- Sócio-fundador da WX7 (www.wx7.com.br)
- Advogado
- Pós-graduando em Gestão e Estratégias em Comércio Eletrônico
- Experiência profissional com Internet desde 1997
- Experiência profissional com comércio eletrônico desde 2002

Uma operação de comércio eletrônico



Principais Modelos de Negócio

SaaS (Software como Serviço)

Instalação com Licença de Uso

Aquisição de Licença de Uso

Aquisição de Código Fonte

Open Source

SaaS (Software as a Service)

Vantagens e Desvantagens

- Custos variados de instalação;
- Mensalidade baseada em tráfego;
- Compartilhamento de funcionalidades;
- Upgrade de funcionalidades inclusas na mensalidade;
- Infraestrutura de responsabilidade do cliente ou desenvolvedor (depende do nível de contrato);
- Modelo de grandes lojas virtuais como Walmart, Polishop, entre outros.

Instalação com Aluguel da Licença de Uso

Vantagens e Desvantagens

- Custos variados de instalação;
- Mensalidade baseada em pageview;
- A loja não é sua e você não tem acesso aos códigos-fonte;
- Infraestrutura de responsabilidade do desenvolvedor proprietário;
- Dependência do desenvolvedor proprietário;
- Cada evolução é cobrada à parte;
- Níveis de customização variados (depende do investimento e do modelo de negócio da desenvolvedora).

Aquisição da Licença de Uso

Vantagens e Desvantagens

- Custos variados de instalação;
- Sem mensalidade;
- A loja não é sua e você não tem acesso aos códigos-fonte;
- Infraestrutura de responsabilidade do cliente ou desenvolvedor proprietário;
- Dependência do desenvolvedor proprietário;
- Cada evolução é cobrada à parte;
- Níveis de customização variados (depende do investimento e do modelo de negócio da desenvolvedora).

Aquisição do Código Fonte

Vantagens e Desvantagens

- Custos variados de instalação;
- Sem mensalidade;
- A loja é sua e você tem acesso aos códigos-fontes;
- Infraestrutura de responsabilidade do cliente;
- A evolução da loja pode ser feita com qualquer empresa;
- Cada evolução é cobrada à parte;
- Elevado nível de customização;
- Modelo de grandes lojas virtuais como Submarino, Americanas, Netshoes, entre outros).

Open Source

Vantagens e Desvantagens

- Baixo custo (será?);
- Acesso público ao código -fonte (estudo do seu funcionamento);
- Poucas empresas desenvolvedoras de porte ainda não optam por essa tecnologia;
- Adaptação às necessidades específicas;
- Compartilhamento de funcionalidades;

Verdades sobre Plataforma de Loja Virtual

- As plataformas não são todas iguais. Diferem nos modelos de aquisição, funcionalidades, flexibilidade na evolução;
- A plataforma não é o maior investimento para se abrir uma loja virtual;
- A plataforma é apenas mais um software da sua operação de comércio eletrônico;
- O modelo de plataforma do seu concorrente pode não ser o ideal para você;
- A plataforma não é (pelo menos não deveria ser) responsável pelo controle de estoque, financeiro e tributário da sua loja. Quem faz isso é o ERP!



Verdades sobre Plataforma de Loja Virtual

- Você investirá muito mais na evolução da sua plataforma do que no seu desenvolvimento inicial / instalação;



Verdades sobre Infraestrutura

- A plataforma precisa de um bom host (não adianta correr de Ferrari em estrada de terra).



Verdades sobre Infraestrutura

- Influencia diretamente nas suas vendas;
- Influencia diretamente na credibilidade da sua loja;
- Você tem que investir em infraestrutura, ou você acha que consegue montar uma loja física pagando R\$ 199,00 de aluguel pelo ponto?
- A perda de faturamento por ficar 1 dia com a loja fora do ar por causa da infraestrutura, pagaria 1 mês de uma boa hospedagem (ou até mais!);



Verdades sobre Segurança

- Quando você adquire uma plataforma, não está recebendo somente tecnologia, mas também know-how da empresa que a desenvolveu;
- Uma brecha na segurança da plataforma, significa possibilidade de grandes perdas;
- Percepção de segurança vende;

Verdades sobre Meios de Pagamentos

- As plataformas não devem armazenar os dados de cartões dos clientes, a não ser que sigam a risca normas e padrões internacionais;
- Sim! Existem formas de você integrar sua plataforma diretamente com as operadoras de cartões. Quando vale a pena?
- Sua operadora de cartão autorizou a transação não significa que eles irão pagar você;



Perguntas?



Obrigado!



Rafael Forte



@RafaelForte



Rafael.Forte@wx7.com.br



**Semana
Ecommerce**



VIRTUALBIZ
NEGÓCIOS VIRTUAIS

