

DIAGNÓSTICO PARA IMPLANTAÇÃO DE E-COMMERCE

1. Tema

Desenvolvimento Tecnológico

2. Subtema

Transformação Digital

3. Categoria de serviço

Acesso a Serviços de Terceiros

4. Tipo de serviço / instrumento

Consultoria tecnológica / Acesso a serviços tecnológicos

5. Modalidade

Presencial e/ou à distância

6. Público alvo

MEI, ME, EPP, Produtor Rural, Artesão

7. Setor indicado

Agronegócios, Comércio, Indústria, Serviços

8. Macrossegmento

-

9. Descrição

ETAPA 01 | Diagnóstico tecnológico de avaliação para implantação de E-commerce.

Diagnóstico da empresa e de sua maturidade e viabilidade para atuação no e-commerce, com orientações específicas a serem adotadas. Caso se confirme a viabilidade, deve-se detalhar a estratégia de e-commerce mais adequada à empresa.

ENTREGA ETAPA 01:

1. Relatório do diagnóstico da empresa, contendo: Resultados do Diagnóstico; Situação inicial da Empresa; e Soluções Propostas (com Plano de Ação e Cronograma), assinado pela empresa demandante;
2. Declaração atestando o recebimento da(s) entrega(s) realizadas pelo prestador de serviço tecnológico e que o prestador de serviço tecnológico explicou ao cliente o conteúdo da(s) entrega(s) efetivadas; assinada pela empresa demandante.

10. Benefícios e resultados esperados

BENEFÍCIOS E RESULTADOS ESPERADOS:

O e-commerce é um modelo de comércio que utiliza como base plataformas eletrônicas, como computadores, smartphones, tablets, entre outras, para operações de compra e/ou venda de produtos e/ou serviços, realizados por meio de ambiente digital (internet).

Dessa forma, este serviço visa avaliar a maturidade e viabilidade para atuação no e-commerce, com orientações específicas a serem adotadas. A utilização do e-commerce pode levar a empresa a obter uma significativa ampliação de mercado. Contudo, o diagnóstico prévio ajuda a identificar a melhor estratégia para implantação do e-commerce, bem como no planejamento e adequações necessárias para sua utilização.

11. Estrutura e materiais necessários

-

12. Responsabilidade da empresa demandante

1. Aprovar a proposta do Sebrae, valores e condições de pagamento;
2. Conhecer e validar a proposta de trabalho, o escopo das etapas e as entregas do prestador de serviço;
3. Disponibilizar agenda prévia para visitas, reuniões e atividades propostas pelo prestador de serviço.
4. Fornecer informações técnicas sobre os processos, produtos ou serviços ao prestador de serviço para o desenvolvimento do trabalho;
5. Acompanhar o prestador de serviço em visita(s) técnica(s) aos espaços físicos, se previsto no escopo do trabalho;
6. Avaliar o serviço prestado.

13. Responsabilidade da prestadora de serviço

1. Realizar reunião para alinhamento e apresentação das atividades previstas;
2. Analisar a demanda e as informações fornecidas pela empresa;
3. Elaborar proposta, escopo de trabalho, cronograma das etapas do projeto, agenda de reuniões e atividades, sendo necessário validar com a Empresa Demandante;

4. Fornecer as entregas previstas, validadas pela empresa demandante, ao Sebrae.
5. Cumprir com as obrigações previstas no Regulamento do Sebraetec.

14. Perfil desejado da prestadora de serviço

Corpo técnico formado por profissionais com experiência em desenvolvimento e operacionalização de plataformas de comércio eletrônico.

15. Pré-diagnóstico

Diagnóstico E-Commerce (Empreendedor que não Possui Loja Virtual)

1. Você já fez um Plano de Negócios para verificar a viabilidade econômica da sua loja virtual?
2. Você conhece o seu mercado de atuação?
3. Já fez benchmarking com empresas parecidas?
4. Você tem público-alvo definido?
5. Já tem concorrentes mapeados?
6. O negócio é inovador?
7. Os produtos a serem comercializados já foram adquiridos e as fotos já foram produzidas?
8. Já possui fornecedores?
9. A equipe e a infraestrutura já foram definidas?
10. A empresa já foi aberta ou existia?
11. Já possui identidade visual (nome, marca, paleta de cores)?
12. Os tributos que irão inferir na comercialização foram considerados nos custos da operação?
13. Já possui o registro do domínio da loja virtual?
14. Já conhece os custos de sistemas de pagamento e segurança?
15. Possui capacitação em atendimento ao cliente — Serviço de Atendimento ao Cliente (SAC)?
16. Você utiliza as redes sociais para fomentar os seus negócios?
17. Você sabe como as outras lojas virtuais atuam no mercado?
18. Você já tem uma equipe que irá trabalhar com loja virtual definida?

Diagnóstico E-Commerce (Aperfeiçoamento para empresas que já possuem Plataforma)**USO DE CANAIS DIGITAIS**

1. Recebe pedidos por meio de sites de terceiros (Mercado Livre, eBay etc.), de compras coletivas, marketplace e redes sociais?
2. Vende por meio de loja virtual própria?
3. Está presente em sites comparadores de preços (Buscapé, Bondfaro etc.)?
4. A loja virtual é visualizada corretamente em dispositivos móveis?
5. Faz vendas com tecnologias inovadoras (QR Code etc.)?

PLANEJAMENTO

1. A empresa realizou algum levantamento sobre a viabilidade financeira da loja virtual x quantidade de vendas mensais?
2. A empresa fez o Canvas do seu modelo de negócios?
3. A empresa possui um Plano de Negócios?
4. A empresa identificou comportamentos do seu consumidor na internet que sejam importantes de serem considerados no planejamento do e-commerce?

OPERAÇÃOE LOGÍSTICA

1. A empresa faz controle de estoque e saída de pedido manualmente?
2. A empresa faz controle de estoque e saída de pedido em planilha eletrônica?
3. A empresa faz controle de estoque e saída de pedido de forma automatizada, com sistema?
4. A empresa oferece mais de uma alternativa de entrega (urgente, normal etc.)?
5. A empresa sabe identificar quais são os principais processos do seu e-commerce, desde o pedido até a entrega?
6. Há iniciativas de melhoria contínua desses processos?
7. A empresa identificou quantas pessoas e para quais processos precisa na equipe?
8. A empresa facilita a devolução das mercadorias pelos clientes?
9. A empresa oferece rastreamento de entrega (delivery tracking)?

PAGAMENTO E SEGURANÇA

1. A loja virtual tem algum processo interno para evitar as fraudes nas transações comerciais?
2. A loja virtual contratou algum serviço externo de prevenção de fraudes?
3. Oferece várias modalidades de pagamento?
4. Usa SSL (identificado pela presença do “https” e do cadeado)?
5. A empresa tem alguns selos de confiança e/ou de avaliação de consumidores (por exemplo, selo E-bit)?

CONTEÚDO

1. Mostra os produtos separados por categorias?
2. É fácil encontrar a loja em buscadores, como o Google e o Yahoo?
3. Tem o recurso de pesquisa de produtos?
4. Oferece a visualização e a descrição detalhada dos produtos?

5. A empresa trabalha estratégias de marketing digital (Google Adwords e links patrocinados, banners, marketing de afiliados)?
6. A empresa tem um sistema de e-mail marketing?
7. Faz uso de estratégias de “otimização nos serviços de busca” (SEO)?
8. A empresa aplica as diretrizes do Decreto nº 7.962/2013 do e-commerce?
9. Existe em mais de um idioma?
10. Oferece “alerta de disponibilidade de produtos
11. Oferece cálculo do frete?

USABILIDADE

1. Permite visualizar os produtos de diferentes ângulos?
2. Preserva as informações já processadas, no caso de algum problema com a base de dados?
3. Durante a compra, são previstas opções de retorno (voltar às etapas anteriores)?
4. Existe uma versão específica para dispositivos móveis (smartphones, tablets etc.)?
5. Indica claramente a etapa do processo de compra (escolha, pagamento, confirmação etc.) em cada momento?
6. Confirma finalização da compra por e-mail, fornecendo os dados do produto, local e data de entrega?
7. Tem recursos de acessibilidade?

ATENDIMENTO

1. A empresa oferece mais de um canal (telefone, e-mail, chat etc.) para atender aos clientes?
2. Os canais de atendimento estão bem visíveis no site?
3. Tem a opção “Perguntas Frequentes” (Frequently Asked Questions — FAQ)?
4. A empresa usa redes sociais para relacionamento com os clientes?
5. MONITORAMENTO
6. A empresa sabe identificar os custos médios da operação do negócio?
7. Google Analytics ou outra ferramenta que permite monitorar os indicadores de gestão?
8. A empresa monitora as métricas de desempenho das vendas e do negócio?

16. Observações

1. A consultoria não inclui a produção de informações técnicas necessárias ao consumidor de modo a se atender requisitos legais.
2. Os valores dos honorários apresentados devem incluir todas as despesas com impostos e encargos sociais, conforme legislação tributária em vigor, que possa incidir sobre o objeto da proposta;
3. É de responsabilidade do prestador de serviço todo o projeto, da concepção à aprovação do cliente;
4. O prestador de serviço não pode ser responsabilizado por erros de terceiros contratados pelo cliente.

HISTÓRICO DE ALTERAÇÕES			
Versão	Data	Link	Responsável
1	10/04/2019	https://databasebrae.com.br/wp-content/uploads/2019/04/Diagnóstico-para-Implantação-de-E-commerce-TD46001-1.pdf	
2	15/05/2019	https://databasebrae.com.br/wp-content/uploads/2019/05/Diagnóstico-para-Implantação-de-E-commerce-TD46001-2.pdf	Arthur Carneiro