

Johnny Torres 28/2/2020



Maicon e a esposa Leticia Cardozo são sócios da Lobella Joias. Ela cuida da parte de atendimento e redes sociais da empresa

COMÉRCIO ELETRÔNICO É A NOVA APOSTA PARA GERAÇÃO DE RENDA

Mercado é promissor e segundo Associação Brasileira de Comércio Eletrônico em 2019 houve um crescimento de 16%

Empreender nos dias atuais ficou mais fácil, justamente porque a produção em massa fez com que houvesse maior interesse por produtos artesanais. Isso abriu um leque de possibilidades para quem oferece serviços de diferentes tipos e, com a evolução nos meios de comunicação, a internet, por exemplo, possibilitou abrir lojas virtuais sem a necessidade de pontos físicos. Os chamados e-commerce.

De acordo com a Associação Brasileira de Comércio Eletrônico (ABComm), o comércio eletrônico cresceu 16% em 2019, além de gerar mais de 718 mil novos empregos. Além do mais, é uma ótima oportunidade para quem quer empreender. Segundo o especialista em e-commerce Pedro Henrique Freitas, esse mercado é muito promissor. “O e-commerce possibilita que a pessoa tenha um negócio próprio, com baixo investimento e atingir um público maior que uma loja física”, explica Pedro, que também é CEO da unidade SMB da VTEX.

Deixar de ter a carteira assinada para abrir o um negócio na internet, às vezes, pode parecer uma ideia arriscada, causando medo e insegurança, mas não deixa de ser um sonho de muitas pessoas. Por isso, analisar o negó-

cio é fundamental para que esse empreendimento seja algo de sucesso. A especialista em recursos humanos e diretora da Cegente, Ana Carolina Verdi, orienta que quem deseja seguir no ramo de e-commerce precisa se preparar, como entender do mercado, analisar qual segmento está dando certo, além de se capacitar. Ana Carolina ainda ressalta que é fundamental ter uma reserva financeira. “Quem empreende tem um prazo de um a dois anos para conseguir o retorno do empreendimento. Então é importante ter uma reserva para esse período e fazer uma pesquisa antes, até a empresa se consolidar”, diz.

Além do mais, algumas perguntas recorrentes que causam dúvidas nas pessoas que querem abrir um e-commerce são como colocar essa loja online, ou então, quanto custará esse empreendimento. Pedro Henrique ressalta que atualmente existem no mercado plataformas gratuitas que ajudam a democratizar a entrada de pequenos e médios lojistas no segmento, além de oferecerem recursos fáceis e intuitivos para a criação de lojas virtuais. “O investimento inicial para ter uma loja online é consideravelmente baixo. É possível começar só com a compra do estoque, que pode variar de R\$ 100, R\$

500 ou R\$ 1.000”.

O empresário e consultor de e-commerce Maicon Noronha trabalha há seis anos nessa área e viu a possibilidade de abrir o próprio negócio. Há três anos ele montou a Lobella, empresa online no segmento de venda de alianças de namoro. Segundo Maicon, a internet possui muitas vantagens, como por exemplo, os custos e despesas serem menores do que uma loja física. “Consigno trabalhar de casa ou em qualquer lugar que tenha conexão, além de ter a possibilidade de vender para todo Brasil”, cita.

Maicon ainda explica que existem no mercado inúmeras plataformas que utilizam sistemas como o SaaS e Open Source. O primeiro é disponibilizado para uso por assinatura, onde o usuário pode personalizar o layout e conectar aplicativos, além de possuir custo baixo de desenvolvimento. Já o sistema Open Source possui código-fonte aberto, o que significa que pode ser modificado por qualquer pessoa, desde que ela possua conhecimentos necessários para fazê-lo. “A grande vantagem desse tipo de plataforma, é a possibilidade de maior customização, porém o custo de implementação é bem maior”, explica.

(Colaborou Beatriz Moreira)