

O QUE É TRADE MARKETING DIGITAL?

Trade Marketing Digital é uma estratégia que visa conquistar o consumidor no ponto de venda online, ou seja, no e-commerce.

O objetivo é o mesmo do Trade Marketing tradicional, aquele realizado no ponto de venda físico, como em supermercados e farmácias, que é conhecer o shopper e entregar valor para ele. Porém, isso é feito no ambiente digital.

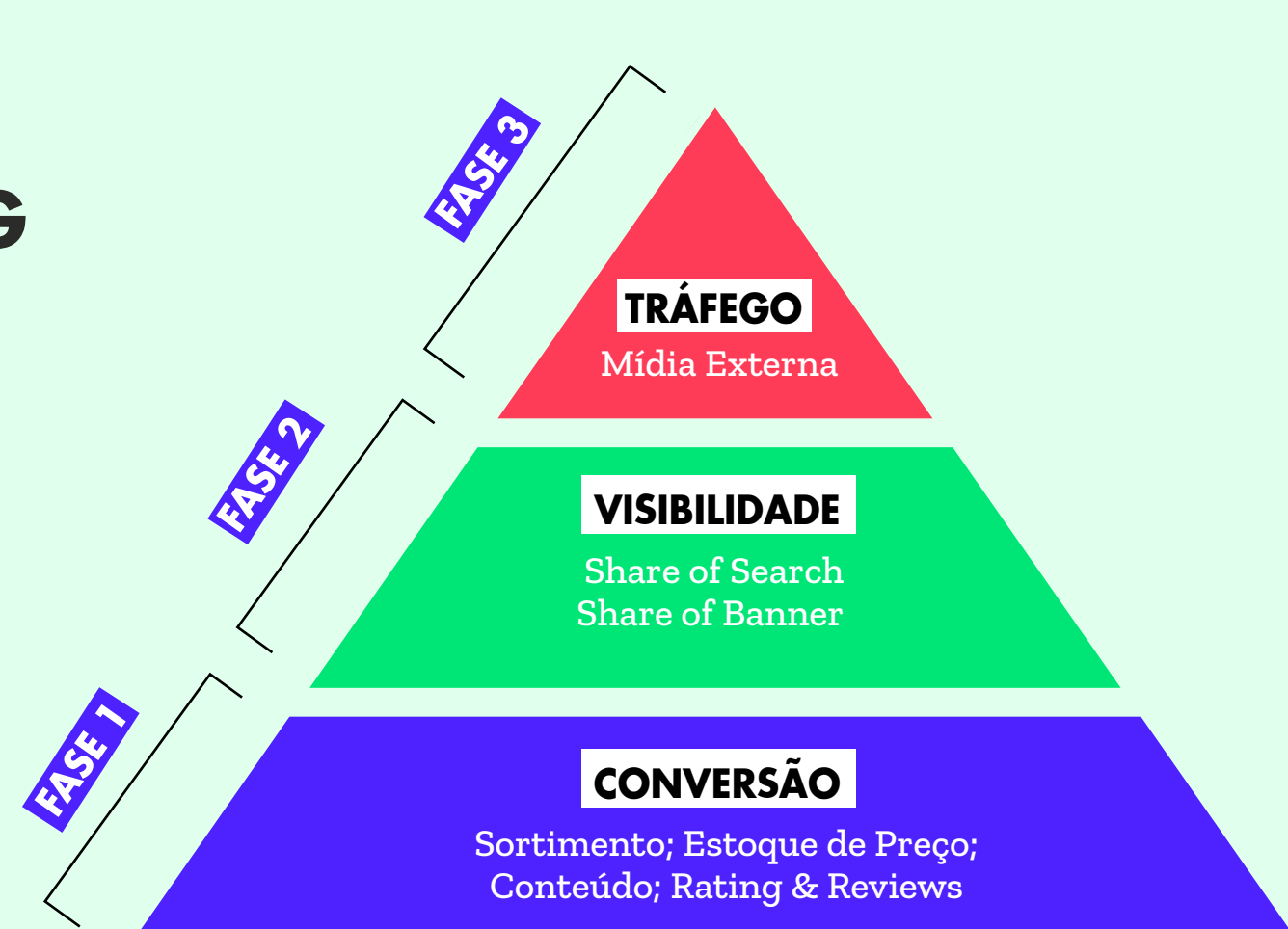
97%

dos internautas buscam informações online antes de comprar em lojas físicas. (CNDL/SPC Brasil)

O Trade Marketing Digital pode ser compreendido em 3 pilares, de acordo com a execução das marcas no e-commerce:

JORNADA DO TRADE MARKETING DIGITAL

EM 3 FASES



POR QUE SUA MARCA PRECISA TRAÇAR ESTRATÉGIAS PARA ATUAR NO E-COMMERCE?

O consumidor é omnichannel, ou seja, ele deseja ter uma experiência de compra de qualidade independentemente de onde ele vá adquirir o produto - seja no ambiente físico ou no digital. Além disso, o e-commerce não para de crescer no Brasil e no mundo.

52,6%

dos consumidores quando estão em uma loja física fazem pesquisas de preços na internet. (Lett e Opinion Box)

56%

de todas as vendas do varejo já são influenciadas de alguma forma por canais digitais. (Deloitte)

70%

das vendas no e-commerce brasileiro aumentaram em 2020, devido ao Covid-19. (Neotrust)

5,8

milhões de brasileiros fizeram sua primeira compra online de julho a setembro de 2020. (Neotrust)

US\$ 2,5

trilhões de perdas por ano no e-commerce, devido experiências ruins de compra. (Adyen)

COMO APLICAR O TRADE MARKETING DIGITAL AO SEU NEGÓCIO?

1

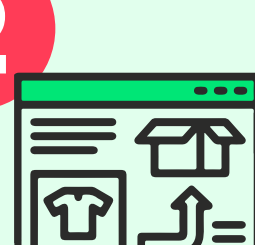


DESCUBRA COMO SEUS PRODUTOS SÃO VENDIDOS NO E-COMMERCE

VENDIDOS NO E-COMMERCE

Analise os KPIs de sortimento, disponibilidade de estoque, preço e conteúdo digital para traçar estratégias para melhorar a experiência de compra online e aumentar suas vendas. Analisar posicionamento dos produtos nas buscas dos varejistas, sell-out e market share também são importantes.

2

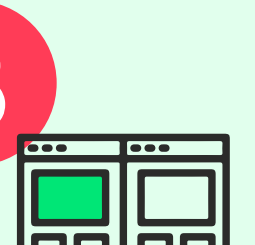


FORNEÇA INFORMAÇÕES COMPLETAS SOBRE OS PRODUTOS

SOBRE OS PRODUTOS

Não faça o consumidor desistir da compra por falta de informação! Aposte em descrições completas, imagens de qualidade, vídeos, conteúdos ricos e estimule a avaliação e comentários dos consumidores.

3



FOQUE NA EXPERIÊNCIA DO USUÁRIO

EXPERIÊNCIA DO USUÁRIO

Investir em experiência do usuário online é fazer com que ele tenha no e-commerce as mesmas sensações que teria se estivesse comprando em uma loja física. Se você se colocar no lugar do seu cliente, terá muito mais chances de aumentar suas vendas.

4



MONITORE A CONCORRÊNCIA

CONCORRÊNCIA

Descubra como os seus concorrentes estão vendendo os produtos no e-commerce. Monitore todos os KPIs que fizerem sentido para as suas estratégias online. Assim, você tem insights do que precisa melhorar e no que deve investir para aumentar as vendas da sua marca no e-commerce.

QUER SABER COMO TRAÇAR ESTRATÉGIAS DE TRADE MARKETING DIGITAL PARA A SUA MARCA?

FALE COM NOSSOS CONSULTORES

