

# O Mercado de Internet

Roberto Almeida – Revista CartaCapital

# Agenda

- O Mercado de Internet
  - A internet no Brasil e no Mundo
  - O mercado de internet no Brasil – e-commerce
- Necessidade da internet como canal de vendas em assinaturas
  - Ambiente operacional
  - WebSite
  - Marketing Direto

# O MERCADO DE INTERNET

Internet, a rede mundial de computadores, é como o nome diz, uma ferramenta global de comunicação.

Após inúmeros avanços tecnológicos, a rede atingiu sua maturidade comercial em meados do ano 2.002. De lá para cá, é cada vez mais necessária a presença das empresas no meio, tornando este um canal importante de receita e relacionamento com os seus clientes.

Através da rede as possibilidades são inúmeras: desde a simples comunicação (escrita ou por voz e imagem) até a contratação e aquisição de produtos e serviços, cada vez mais pessoas adotam o meio como seu ambiente de negócios

**A maior vantagem da Internet como meio de comunicação é a INTERATIVIDADE**

# O MERCADO DE INTERNET

No Brasil e no Mundo, a rede divide-se em dois grandes grupos: Negócios e Informação. Hoje é possível saber, em tempo real, como anda o clima no Cascaquistão, ao mesmo tempo em que se acompanha o mercado de valores de Tóquio e se pesquisa um endereço em Toronto, no Canadá. Com este leque de informações, o acesso a negócios fica muito mais agilizado pela comunicação que a internet proporciona

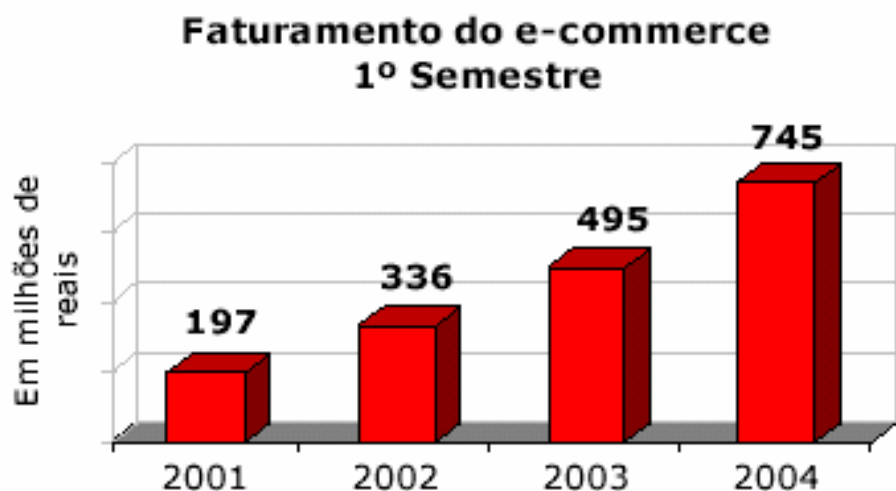
A sinergia criada entre a informação procurada e os desejos e anseios pessoais de quem navega traz oportunidades comerciais únicas! Se determinada pessoa se interessou pelo lançamento tecnológico que certa revista apresentou, o momento é ideal para apresentar-lhe uma oferta deste produto – a chance da compra por impulso se concretizar é altíssima.

No Brasil somos quase 20 milhões de internautas e, pela natureza dos requisitos tecnológicos para o acesso, com perfil sócio econômico altamente diferenciado.

**A mídia Internet é canal importante na aquisição de produtos e serviços**

# O MERCADO DE INTERNET

O E-Commerce, comércio eletrônico que utiliza o meio internet, é cada vez mais expressivo e demonstra, através dos números, a importância que este canal traz aos negócios



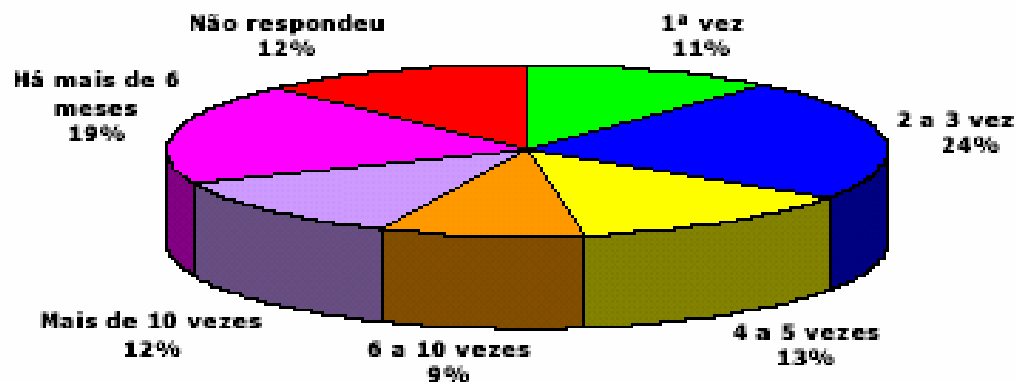
Fonte: Grupo de pesquisas **e-bit** ([www.ebitempresa.com.br](http://www.ebitempresa.com.br))

**O faturamento proveniente dos negócios online crescem a cada ano em progressão geométrica**

# O MERCADO DE INTERNET

Cada vez mais os internautas confiam na compra pela internet. Mais do que isto: é comum hoje que os clientes não comprem produtos sem antes efetuar uma pesquisa online.

**Frequência de compras**



Fonte: Grupo de pesquisas e-bit  
maio de 2004 ([www.ebitempresa.com.br](http://www.ebitempresa.com.br))

**A Internet é hoje um dos meios mais seguros para compra de produtos e serviços**

# O MERCADO DE INTERNET

O valor médio gasto em compras pela internet – o ticket médio – gira em torno de 300 reais; este valor considerável acaba por privilegiar a comercialização de produtos mais “baratos” sob esta óptica.

## Produtos mais vendidos – 1º trimestre

Produto	2003	2004
CD´s e DVD´s	32%	26%
Livros e Revistas	26%	24%
Informática	4,7%	6,0%
Saúde e Beleza	3,3%	7,2%
Telefonia e Celular	1,7%	3,3%
DVD Player	1,6%	1,9%
Flores	1,4%	1,7%
Palm e Acessórios	0,5%	0,9%

Base Amostral:  
47.240 pesquisas entre 01/01/2003 a 31/03/2003  
63.641 pesquisas entre 01/01/2004 a 31/03/2004

Fonte: Grupo de pesquisas e-bit ([www.ebitempresa.com.br](http://www.ebitempresa.com.br))

**CD´s, DVD´s, Livros e Revistas estão na preferência de compra dos internautas**

# ASSINATURAS NA INTERNET

Como o interesse por publicações é reconhecido entre os internautas, é comum perceber nestes um relacionamento cada vez mais próximo com os websites de suas publicações favoritas.

O “leitor online” torna habitual seu acesso aos sites das publicações, visitando freqüentemente suas páginas de conteúdos. Como leitor da revista impressa, ele se identifica com o editorial publicado e acrescenta à experiência da leitura as ferramentas interativas que a internet oferece.

Dentro deste cenário de “bem estar” no bom relacionamento com a publicação, a abordagem para assinaturas é muito bem recebida e efetiva.

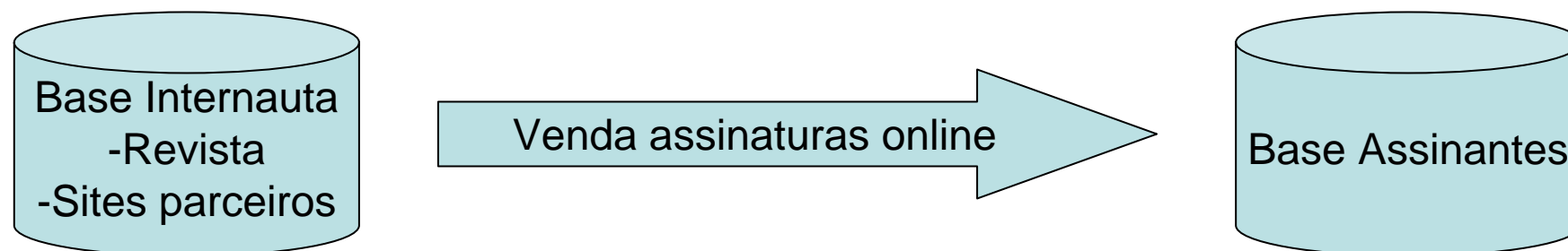
Aliada à comodidade de poder receber seu exemplar preferido sem sair de casa, a internet oferece a chance da contratação deste serviço ali mesmo, sem burocracia e em poucos minutos.

**O canal de vendas de Assinaturas pela internet é demonstrativo da máxima:  
“estar no lugar certo, na hora certa...”**

# ASSINATURAS NA INTERNET

Em termos operacionais, só vemos ganho: os custos transacionais são minimizados pelo volume de dados e pela natureza da tecnologia envolvida.

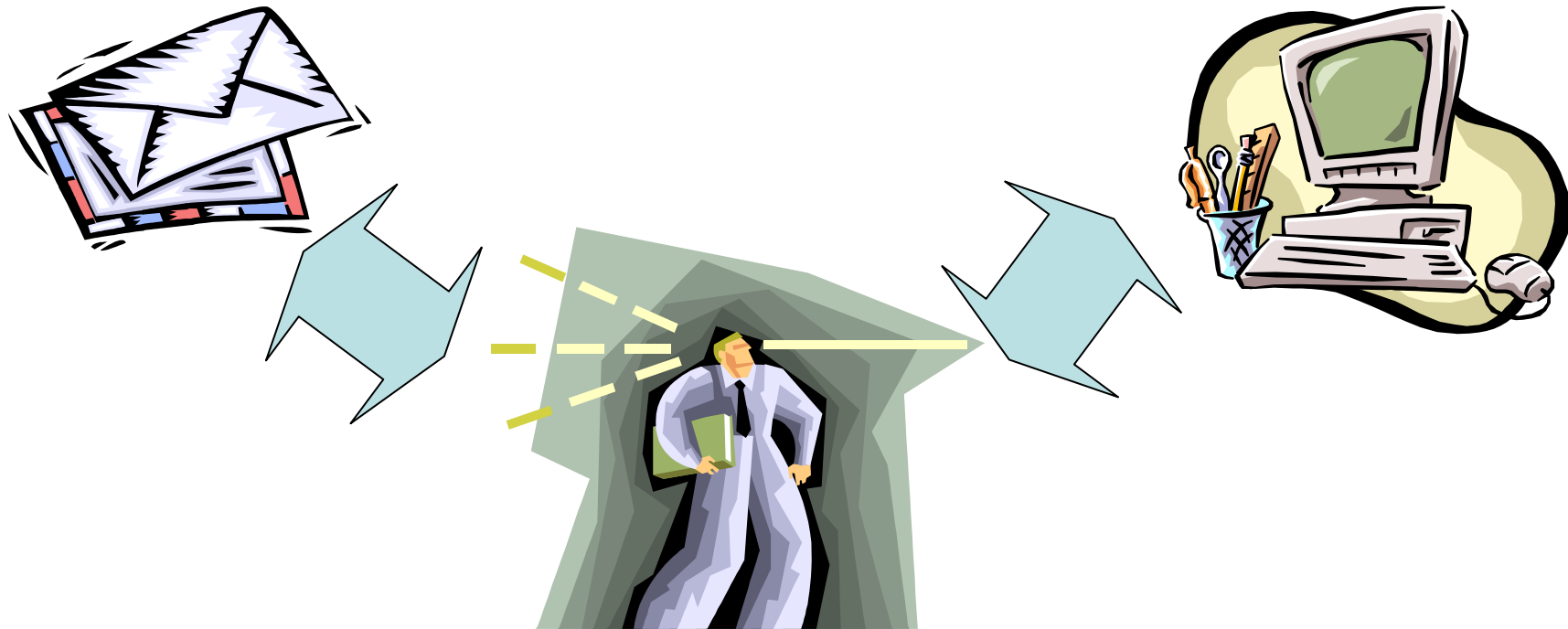
A internet permite que o custo de captação seja reduzido o que torna o canal ainda mais competitivo.



**No mundo cada vez mais digital a internet traz a vantagem de já trazer os dados necessários na linguagem e ambiente apropriados**

# ASSINATURAS NA INTERNET

Na internet, os conceitos de Marketing Direto vão ao extremo da eficiência. Aqui é possível não só apresentar o produto ao cliente como permitir uma degustação do produto e ainda apresentar-lhe uma oferta onde a resposta pode ser imediata.



**A mala direta via email tem a eficiência que chega até a suplantá-la de uma mala em correio comum**

Obrigado

Dúvidas / Contato

Roberto Almeida  
Editora Confiança – Revista CartaCapital  
(11) 3262-3545  
[roberto@cartacapital.com.br](mailto:roberto@cartacapital.com.br)