




# Como fazer Composable Commerce da maneira correta.

Entenda melhor a flexibilidade e a complexidade do Composable Commerce — e o que você precisa considerar antes de adotá-lo.





O Composable Commerce oferece a promessa de maior flexibilidade para a construção de uma plataforma de comércio em um ambiente em rápida mudança. Mas também apresenta desafios, como o aumento da complexidade ao desenvolver e gerenciar múltiplas integrações. Veja a seguir os prós, os contras e algumas considerações importantes ao determinar a melhor maneira de abordá-lo.

## Uma plataforma de e-commerce para um ambiente em rápida mudança.

O Composable Commerce é uma abordagem arquitetônica que permite combinar vários serviços de negócios diferentes para criar um aplicativo de e-commerce adequado de forma exclusiva para sua empresa. Cada tecnologia pode ser alterada, dimensionada e atualizada—e outras mais novas, adicionadas ao longo do caminho—sem interromper outros serviços.

## A flexibilidade para crescer e escalar.

De acordo com um relatório da McKinsey & Company, os mercados de e-commerce devem quase dobrar até 2026. À medida que esse número cresce, cresce também a necessidade de uma plataforma de e-commerce mais flexível.



A projeção é de que os mercados de e-commerce quase dobrem até 2026.

Fonte: McKinsey & Company

**41%** dos varejistas planejaram tornar sua plataforma de e-commerce uma prioridade do orçamento de tecnologia em 2022.

Fonte: Digital Commerce 360

O Composable Commerce, quando bem feito, fornece uma arquitetura moderna que oferece a maior flexibilidade e inovação necessárias para acompanhar o rápido crescimento do e-commerce. Ao contrário das plataformas tradicionais ou legadas, o Composable Commerce permite que você evolua sua arquitetura, peça por peça, para se adaptar às mudanças de mercados, serviços e expectativas dos clientes. As equipes de desenvolvimento podem criar, implantar, dimensionar e adicionar facilmente novos serviços e recursos, conforme necessário.

Com a liberdade de usar quase qualquer serviço de e-commerce, como conteúdo, pesquisa ou preços, você pode realmente personalizar e ajustar sua experiência de compra. Ao adicionar serviços avançados, como recomendações inteligentes de produtos, você também pode oferecer experiências personalizadas. E como você paga apenas pelos recursos adicionais de que precisa, é mais fácil controlar os custos.





# Fatores importantes a considerar com o Composable Commerce.

Cada empresa deve avaliar os requisitos exclusivos do Composable Commerce. Combinar vários serviços de vários fornecedores pode significar que você acabará atuando como desenvolvedor de software, o que gasta muito tempo e recursos. Por exemplo, os desenvolvedores de storefront precisam entender todos os diferentes serviços de back-end, incluindo como integrar, autenticar e consultar cada um. E se você tentar unir muitos serviços, seu tempo de valorização será muito maior.

O Composable Commerce permite que você escolha quais serviços de negócios integrar ao seu aplicativo de e-commerce—mas mais serviços significam mais complexidade. Aqui estão alguns exemplos de opções de serviços possíveis:



Pesquisa



Recomendações



Conteúdo



Preço



Catálogo



Ativos



ERP



Gestão da jornada do cliente



Cumprimento



Entrega



Marketing



Checkout

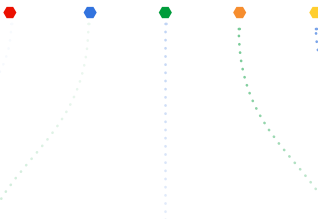


## **Mais integrações, mais relações, mais complexidade.**

Quanto mais desenvolvimento personalizado é necessário, mais complexas as coisas se tornam. Por exemplo, muitos serviços de comércio SaaS limitam integrações nativas. Se você precisa criar uma lógica específica de negócios, então você terá que adotar uma plataforma de desenvolvimento de terceiros. Suponha que você precise implementar um processo de checkout personalizado que exija uma lógica de negócios complexa, mas sua plataforma de comércio SaaS não oferece uma integração nativa para isso. Talvez seja necessário adotar uma plataforma de computação sem servidor para criá-la. Isso exigiria integração e manutenção personalizadas e a criação de novas interfaces de usuário para frontstore e painel administrativo. É fácil ver como o desenvolvimento personalizado pode aumentar a complexidade de uma solução de comércio SaaS e exigir a adoção de plataformas adicionais e o desenvolvimento da interface do usuário.

## **Tecnologia fragmentada pode significar jornadas fragmentadas.**

Ótimas experiências do cliente dependem de que os dados fluam livremente entre os sistemas. Mas isso é difícil de alcançar quando cada serviço vem de um fornecedor separado. Sua equipe de desenvolvimento precisará descobrir como coletar e compartilhar todos esses dados entre os serviços e, em seguida, analisá-los para criar uma jornada coesa. Quando tudo está em silos, isso é mais difícil e mais caro de fazer.



**44%** dos profissionais de marketing disseram que integrar dados em mais tecnologias foi o obstáculo mais desafiador para obter sucesso nos setores de marketing e tecnologia.

Fonte: Ascend2 survey

## Equilibrando flexibilidade e complexidade.

Você já deve ter ouvido argumentos de que "é hora de se tornar 'composable' ou ir à falência". Algumas pessoas argumentarão que a agilidade e flexibilidade que você obtém com o Composable Commerce faz dele a melhor escolha em um cenário de e-commerce em rápida mudança. Outros dirão para você pesar o valor que ganharia em relação à complexidade adicional e ao tempo e custo estendidos de implementação.



## Dois lados da história:

### Flexibilidade VS.

De acordo com a Forrester, os negócios digitais que avançam no mercado em mudança se adaptarão *"...para se envolver novamente com soluções de e-commerce que equilibram o gerenciamento do ecossistema, a experiência do usuário de negócios e a habilitação de compra de tecnologia que põe a função em primeiro lugar."* Os líderes de negócios abraçarão isso com a agilidade em mente, começando com um problema em particular que estão resolvendo, depois identificarão a capacidade específica necessária para resolver o problema e, finalmente, resolverão com a função técnica que fornece essa capacidade diretamente. Essa é a abordagem combinável ("composable") da Adobe e o que a Forrester chama de perspectiva "Function-First" (Função em Primeiro Lugar).

### Complexidade

*"Algumas empresas têm uma equipe de desenvolvedores robusta e talentosa que pode lidar com grandes quantidades de complexidade e pode unir vários sistemas no back-end. Outras podem achar que há algumas peças que querem juntar, mas, em um certo ponto, a complexidade começa a sobrecarregar o valor real que as empresas obtêm da construção",* diz Patrick Toothaker, gerente sênior de Product Marketing da Adobe.

## Muito rápido?


A Forrester descobriu que 44% dos tomadores de decisão de software cujas empresas planejam adotar soluções de comércio B2C dizem que estão avaliando sua plataforma de comércio—ou planejam substituí-la completamente. Alguns estão abandonando a tecnologia proprietária e legada que não está acompanhando as necessidades atuais, adotando os ecossistemas de tecnologia de e-commerce mais personalizados e flexíveis—mas massivamente complexos.

No entanto, algumas empresas digitais podem se arrepender de todas as integrações e desenvolvimento de software que têm que fazer com o Composable Commerce. De interfaces de usuário personalizadas (UIs) a inúmeras integrações, esses sistemas exigem que as equipes desenvolvam e mantenham todos os aspectos de seu sistema composto.

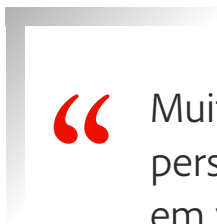
Um terço das empresas digitais abandonará ou reestruturará projetos midstream que se mostram complexos demais para serem executados ou mantidos.

Fonte: Forrester





De acordo com a Forrester, se as empresas não estiverem preparadas para o desenvolvimento, a manutenção e o custo do Composable Commerce, novas implementações podem falhar em seu segundo ou terceiro ano, e as UIs dos clientes podem desmoronar devido à negligência pós-lançamento. Como resultado, essas empresas podem acabar migrando para soluções de comércio que equilibram a gestão do ecossistema e as experiências do usuário corporativos. Eles passarão para uma abordagem de compra de tecnologia de "função em primeiro lugar" (Function-First) que evita funções desnecessárias, caras e complicadas que apenas aumentam a complexidade.



“ Muitas vezes, as empresas perseguem tendências tecnológicas em vez de se concentrarem no valor do negócio. Com o Composable Commerce, se você não adotar uma abordagem focada nos negócios, poderá acabar exercendo um papel de integrador de sistemas com muitos serviços fragmentados.

**Surya Lamech**

Gerente Sênior, Product Marketing

Adobe



A chave é adotar uma abordagem mais ponderada desde o início. Concentre-se primeiro em suas prioridades de negócios, selecione uma base sólida de comércio e construa a partir daí.

## O POV da Adobe—priorize primeiro, depois componha.

Composable Commerce não é uma abordagem arquitetônica de tudo ou nada. Na verdade, você não precisa descobrir tudo sozinho—ou construir um sistema completamente do zero. Para obter o máximo valor dessa abordagem, é importante priorizar soluções que possam agregar valor rapidamente e, ao mesmo tempo, fornecer a flexibilidade para integrar rapidamente serviços adicionais e implantar recursos conforme necessário.

A perspectiva da Adobe sobre Composable Commerce suporta esse tipo de abordagem—em que você examina suas prioridades de negócios em primeiro lugar e, em seguida, decide como irá compor seu aplicativo para dar suporte a elas.





# Como colocar seus sistemas de Composable Commerce em funcionamento.

## **Comece com uma plataforma de e-commerce robusta.**

Em vez de tentar integrar muitos microsserviços desde o início, escolha uma base de e-commerce focada em negócios—como a Adobe Commerce —com serviços essenciais prontos para uso. Isso pode incluir conteúdo, carrinho, preço e catálogo, por exemplo. Você será capaz de começar a trabalhar rapidamente com o mínimo de tempo de desenvolvimento. Ela também tem segurança, resiliência e conformidade incorporadas.

## **Inicie mais rapidamente com UIs prontas para uso.**

As UIs prontas para uso fornecem uma experiência de usuário de negócios uniforme e agregam valor mais rapidamente, já que o tempo de desenvolvimento é minimizado. Ao mesmo tempo, pontos de extensão bem definidos permitem que os comerciantes adaptem a experiência para atender às suas necessidades.





## **Adote recursos avançados conforme necessário.**

Em seguida, implemente serviços de Composable Commerce avançados, como pesquisa inteligente ou recomendações inteligentes de produtos, e outros serviços, como canais de vendas e pagamentos, conforme necessário. Com serviços que trabalham nativamente juntos, você minimizará o tempo necessário para personalizações—desfrutando de todos os benefícios dos microsserviços sem toda a complexidade e custo.

## **Integre facilmente serviços de terceiros.**

A Adobe Commerce também fornece uma camada de orquestração de API que permite atualizar, substituir e estender serviços sem a complexidade de se conectar e autenticar com eles, juntamente com uma estrutura de eventos que permite que as empresas compartilhem dados entre os serviços integrados. Sua equipe pode colocar novos serviços em funcionamento rapidamente para aumentar a agilidade dos negócios.

## **Estenda os recursos nativos.**

Mesmo com uma base sólida, recursos nativos avançados e fácil integração com serviços de terceiros, talvez seja necessário estender seus recursos e os adaptar às suas necessidades exclusivas. O Adobe Developer App Builder funciona nativamente com a Adobe Commerce, simplificando a criação de microsserviços e aplicativos em um ambiente sem servidor, para que você não precise adquirir e gerenciar estruturas de extensibilidade de terceiros. É uma solução de extensibilidade que fornece todos os serviços necessários para garantir segurança, conformidade e governança. Não é apenas mais fácil de integrar, como você também pode fazê-lo com tranquilidade.



# Uma abordagem mais simples para o Composable Commerce.

## Base de e-commerce escalável

*Valorização rápida com uma base segura e de alto desempenho*

### Principais recursos

- Conteúdo e experiência
- Carrinho, preços e promoções
- Gerenciamento de catálogo
- Multisite, geo e canais
- Suporte a modelos de negócios B2B e B2C

## Serviços empresariais em pacotes

*Serviços de caráter composable da Adobe e de terceiros que podem ser adotados rapidamente conforme necessário*

### Serviços avançados

- Serviços de Pagamento
- Pesquisa em Tempo Real
- Recomendações de Produto
- Serviço de Catálogo

## Microserviços e aplicativos personalizados

*Microserviços e aplicativos personalizados sem servidor com baixo custo de propriedade*

### Necessidades sob medida

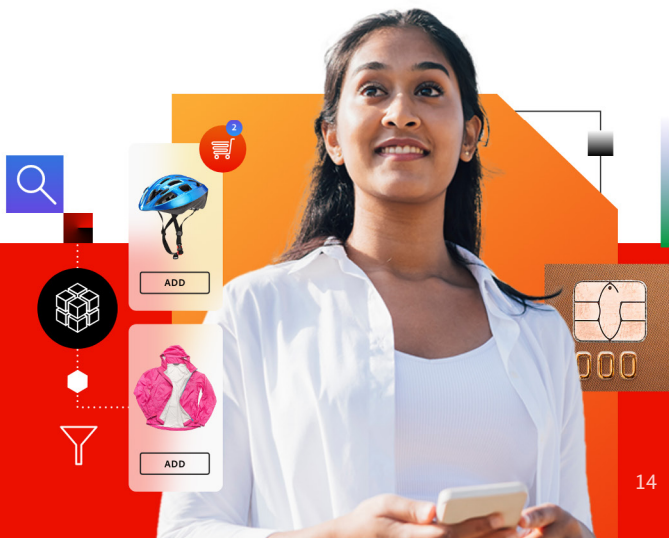
- Lógica de negócios exclusiva
- Aplicativos de página única
- Extensões para recursos nativos
- Integrações de back office
- Aplicativos personalizados

Compartilhamento contínuo de dados e eventos



# A Adobe pode te ajudar a acertar.

Com a Adobe como parceira, você pode começar imediatamente a criar a arquitetura de Composable Commerce ideal para sua empresa. A Adobe Commerce fornece uma base ágil e focada nos negócios com todos os recursos de e-commerce que as empresas digitais precisam, integrações nativas para serviços avançados e uma solução para estender esses recursos. Você terá a plataforma e as ferramentas para integrar facilmente os serviços—tanto da Adobe quanto de outros fornecedores. E com integração nativa na [Adobe Experience Cloud](#), é fácil adicionar serviços adicionais, como [Adobe Experience Manager Sites](#), [Adobe Experience Manager Assets](#), [Adobe Target](#), e [Adobe Customer Journey Analytics](#). O resultado é uma plataforma de e-commerce com menor manutenção e custo de propriedade. [Saiba mais sobre como abordamos e apoiamos o Composable Commerce aqui.](#)



# Fontes

"2022 Ecommerce Platforms Report, Analyzing the Top Ecommerce Platforms and the Retailers That Use Them", Digital Commerce 360, fevereiro de 2022.

"Becoming Indispensable: Moving Past E-Commerce to NeXT Commerce," McKinsey & Company, 15 de novembro de 2022.

Emily Pfeiffer, Joe Cicman, "Predictions 2023: Commerce," Forrester, 26 de outubro de 2022. \*O relatório completo está disponível para assinantes da Forrester ou para compra.

"Gartner Keynote: The Future of Business Is Composable," Gartner, 19 de outubro de 2020.



A Adobe, o logotipo da Adobe e Adobe Experience Cloud são marcas registradas ou marcas comerciais da Adobe nos Estados Unidos e/ou outros países.

© 2023 Adobe. Todos os direitos reservados.