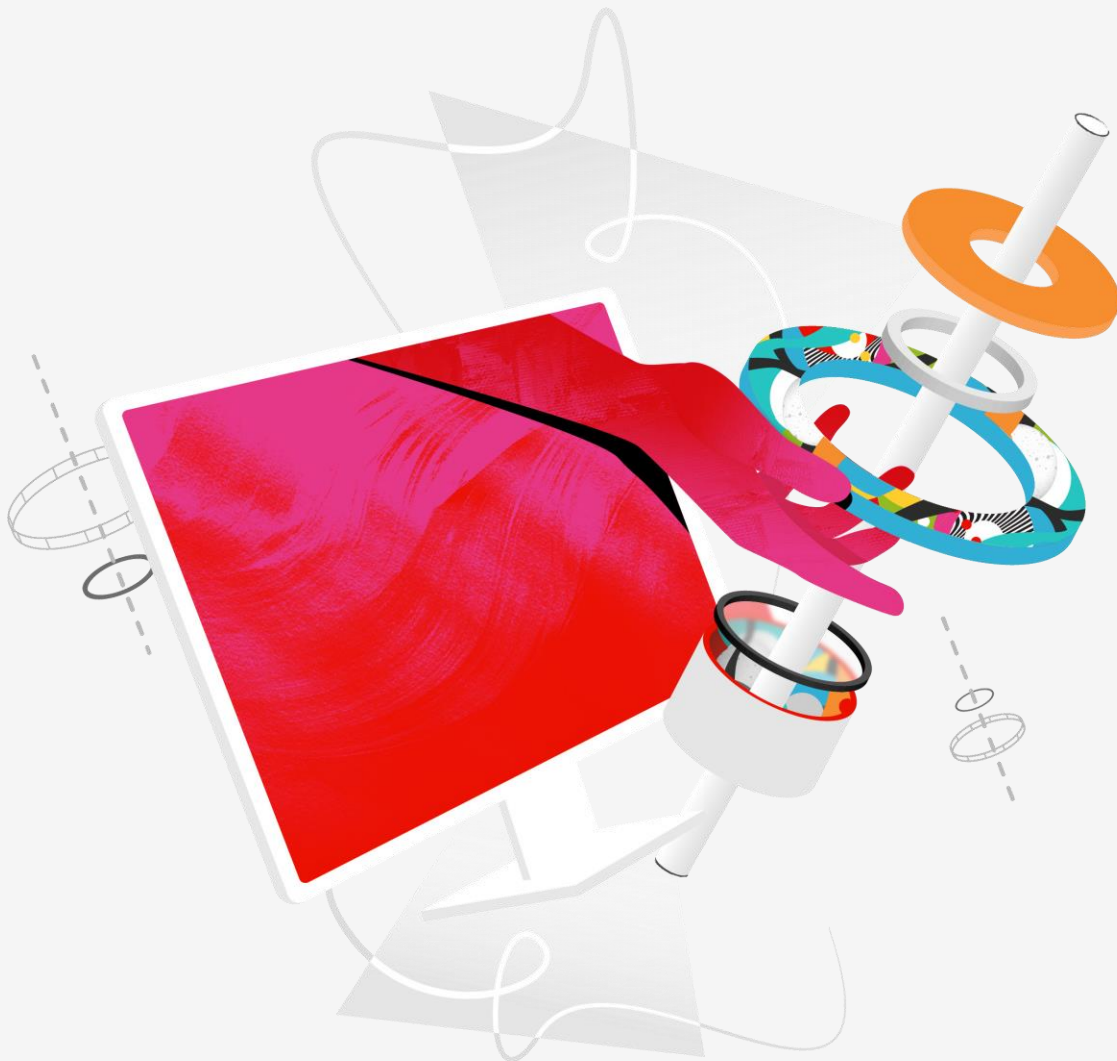




E-BOOK

Transforme desafios de crescimento em ganhos de e-commerce.

Cinco sinais de que sua empresa em crescimento está pronta para a Adobe Commerce.



O crescimento nem sempre é fácil.

Algumas dores de crescimento são inevitáveis. Mas outras podem ser um sinal de que algo precisa mudar. Por exemplo, seu plano para adicionar uma loja de atacado podem estar em espera, porque sua plataforma de comércio não oferece suporte a fluxos de trabalho B2B. Ou as atualizações de conteúdo estão demorando semanas porque você precisa da equipe de TI para codificar as páginas, mas elas são backup com solicitações.

Se você está tendo dores crescentes, você provavelmente superou seu canal de e-commerce. Você pode precisar de uma variedade mais ampla de funcionalidades, mais serviço e suporte ou desempenho altamente escalável. A Adobe Commerce pode ajudar com tudo isso e muito mais, e pode lhe dar flexibilidade e confiança para aproveitar novas oportunidades e levar seu negócio a novos patamares.

Vamos ver se é hora de você expandir seu negócio para todo o seu potencial. Aqui estão cinco sinais de que você está pronto para a Adobe Commerce.



Sinal Nº1

O tráfego está aumentando, mas a velocidade está diminuindo.

O tráfego da web é a força vital da sua loja de e-commerce, mas o congestionamento leva a problemas. Picos de tráfego podem diminuir a velocidade de suas páginas, afastar clientes e diminuir o crescimento. E isso é especialmente verdade para celulares.

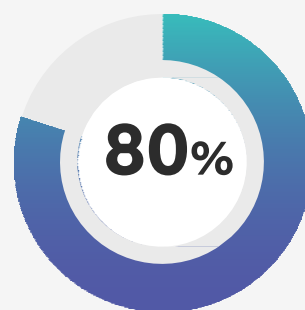
De acordo com uma pesquisa do Google, 53% das pessoas sairão de uma página de celular se demorar mais de três segundos para carregar. Você vai querer otimizar seus canais móveis agora porque a Statista estima que até 2025, mais de 10% O resultado final? Se seus números de tráfego aumentam, mas sua velocidade de página está diminuindo, algo está acontecendo — e pode ser que você tenha superado seu canal de e-commerce e esteja pronto para a Adobe Commerce.

Sinal Nº2

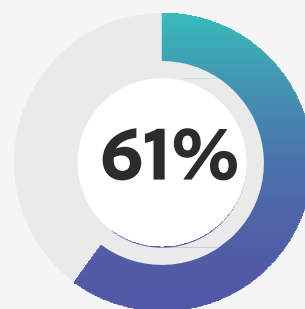
Publicar conteúdo é como arrancar os dentes.

O marketing de conteúdo é prioridade para todos. Em uma pesquisa da Akeneo com mais de 3.500 consumidores, aproximadamente 4 em cada 5 disseram que abandonariam uma compra planejada se o conteúdo da funcionalidade não estivesse à altura. E 61% de 1.600 compradores de empresas nomearam o conteúdo de funcionalidade e valor da marca como seu principal critério de compra após

o preço. Mas o conteúdo nem sempre é fácil de criar e publicar. Normalmente, os marqueteiros precisam da ajuda de TI toda vez que desejam adicionar ou atualizar uma parte do conteúdo. E isso pode adicionar dias ou semanas à sua programação de conteúdo. Se você consistentemente tiver dificuldade em obter novos conteúdos em seu site da loja e na frente das pessoas certas, você pode estar pronto para a Adobe Commerce.



4 em cada 5 consumidores abandonarão uma compra devido ao mau conteúdo.



61% dos compradores de empresas dizem que o conteúdo é seu principal critério de compra após o preço.



Sinal N°3

Sua plataforma não se conecta a todos os seus canais e mercados.

Em março de 2021, a Amazon tinha cerca de 147 milhões de assinantes Prime — um aumento de 25% em relação ao ano anterior — e isso apenas nos EUA. Um número crescente de empresas está combinando lojas de varejo com e-commerce.

É uma ótima oportunidade para ter seu negócio na Amazon ou em um mercado semelhante — mas não é sem armadilhas. Se você não conseguir conectar novos mercados ao seu canal de e-commerce existente, você irá enfrentar desafios de realização e gerenciamento de estoques.

A incapacidade de integrar vários canais e mercados em uma plataforma sem muito código personalizado é um sinal de que você está pronto para a Adobe Commerce.

Sinal N°4

As visualizações da página para celular estão altas, mas as taxas de conversão estão baixas.

A maioria das empresas está vendo um fluxo de tráfego móvel. Em 2020, vimos um pivô em ritmo acelerado para as primeiras compras digitais devido à pandemia global.

De acordo com a Adobe Digital Insights: "O Dia de Natal, que é tipicamente o maior dia de compras móveis, representou 52% da receita proveniente de smartphones, superando a metade do caminho pela primeira vez".

Se o tráfego aumentado não está se transformando em conversões, então é possível que seu site não esteja respondendo o suficiente. Talvez o tempo de carregamento do seu celular esteja atrasado e seus formulários, que podem funcionar muito bem no desktop, não sejam otimizados para todos os diferentes tamanhos de smartphones e sejam difíceis de navegar no celular.

Esse também é um sinal de que você está pronto para a Adobe Commerce, que suporta inúmeros temas responsivos, bem como aplicações da web progressivas.

Sinal N°5

Você deseja adicionar vendas internacionais, mas não sabe como.

A adição de vendas internacionais é uma ótima maneira de aumentar drasticamente a receita. Porém, isso também é um processo complexo que exige a compreensão de impostos, privacidade e outros regulamentos exclusivos de cada país.

Pode ser demorado e exigir experiência especializada para codificar seus próprios recursos de e-commerce internacional. Felizmente, a Adobe Commerce vem com os principais recursos internacionais.

Se você está tendo problemas para implementar vendas internacionais, você está pronto para a Adobe Commerce.

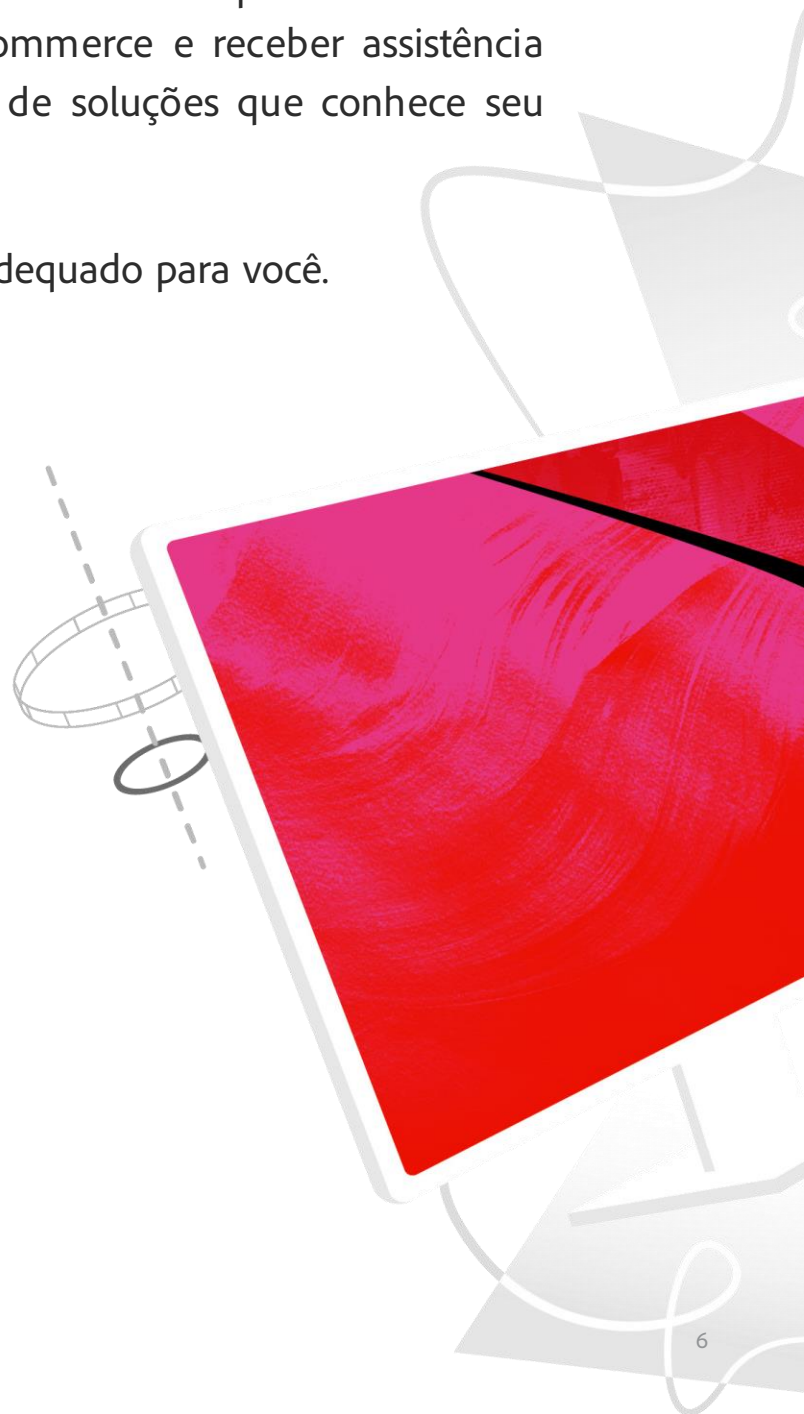


Obtenha um novo canal de e-commerce rapidamente.

Se algum desses cinco sinais são familiares, então você provavelmente se tornou um canal de e-commerce que levará seu negócio ao próximo nível e além.

O Adobe Express Packages é uma forma rápida e flexível de explorar o poder da Adobe Commerce e receber assistência especializada de um provedor de soluções que conhece seu setor.

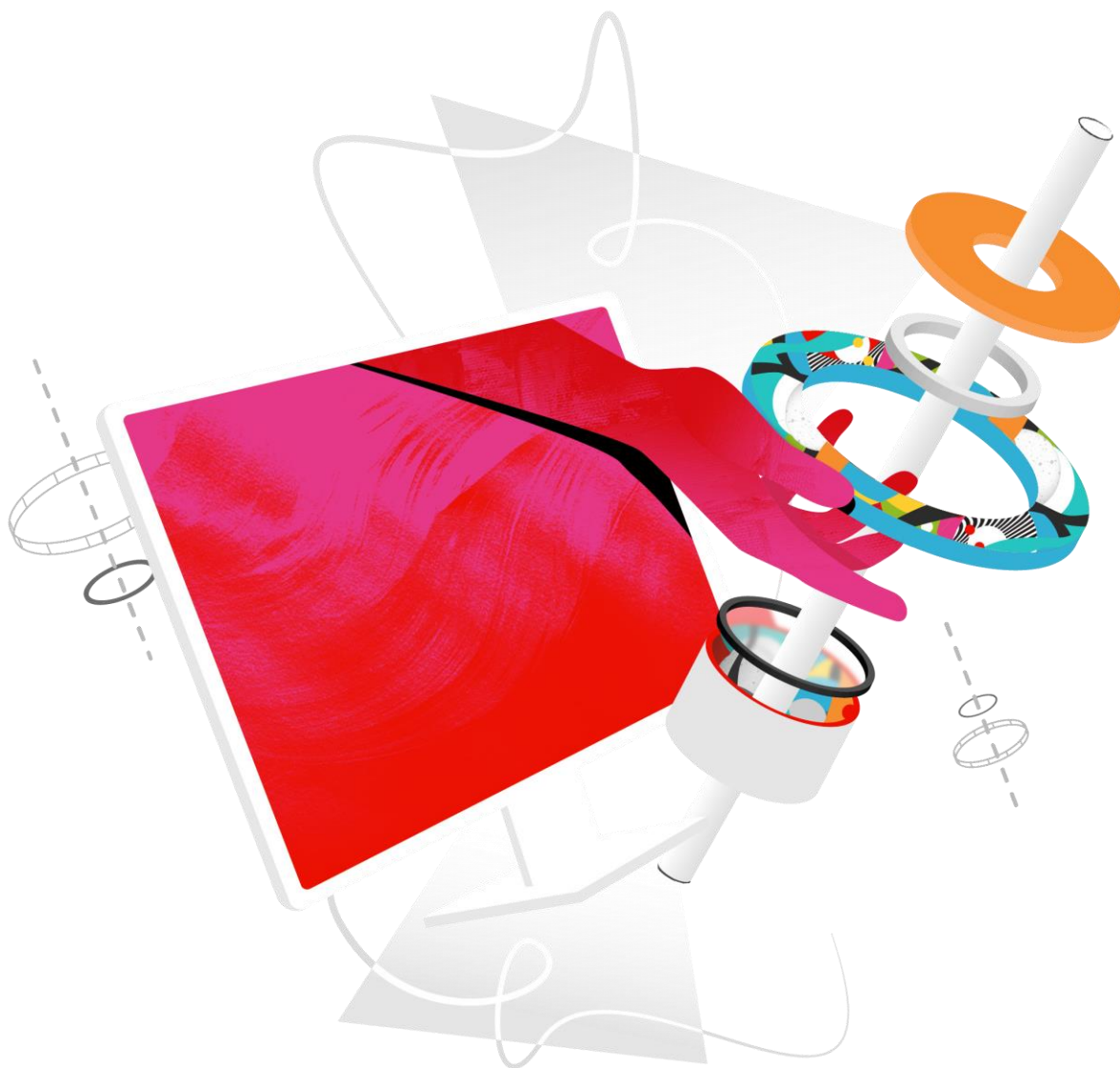
Encontre um [Pacote Expresso](#) adequado para você.



Sobre a Adobe Commerce

A Adobe Commerce é a maior solução de comércio digital do mundo para empresas e marcas. Com a Adobe Commerce, você pode criar experiências de compra envolventes para cada tipo de cliente — de B2B e B2C a B2B2C. Ele foi desenvolvida para empresas em uma plataforma escalonável de código aberto, com segurança incomparável, desempenho premium e baixo custo total de propriedade. Empresas de todos os tamanhos podem usá-lo para alcançar clientes onde quer que estejam, em todos os dispositivos e marketplaces. É mais do que um sistema flexível de carrinho de compras. É o alicerce para o crescimento comercial.

Saiba mais



Fontes

"2021 B2C Survey: Product Experience Satisfaction Around the World," Akeneo, 2021.

Giselle Abramovich, "5 Ecommerce Trends for 2021: What We Learned from the 2020 Holiday Season," Adobe Blog, 12 de janeiro de 2021.

"Global B2B Survey 2020: The Rising Importance of Product Experience," Akeneo, 2020.

"Global Mobile Retail Commerce Sales Share 2016-2021," Statista, 20 de agosto de 2021.

"Global, n=3,700 Aggregated, Anonymized Google Analytics Data from a Sample of MWebsites Opted into Sharing Benchmark Data," Google, março de 2016.

"Mobile Commerce Sales as Percentage of Total Retail Sales in the United States from 2018 to 2025," Statista, 20 de agosto de 2021.

Taylor Schreiner, "Adobe Digital Economy Index: Total U.S. Ecommerce on Amazon Prime Day will Rival Holiday Shopping Season," Adobe Blog, 16 de junho de 2019.



© 2021 Adobe. Todos os direitos reservados.

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