



# Introdução à Adobe Commerce.

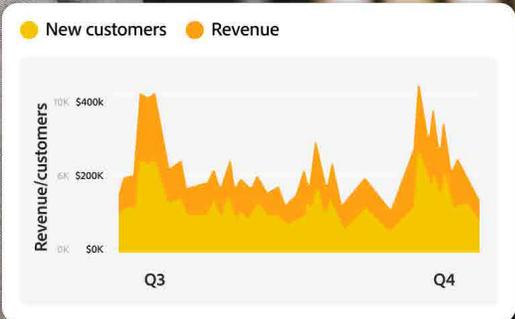
Como migrar com facilidade para a Adobe Commerce e acelerar o crescimento, reduzir o prazo para comercialização e ampliar as vendas B2B e B2C.



 **Isaac Tores**  
B2C buyer

 **Nadia Chau**  
B2B buyer

Business trends report



# Introdução

A experiência de e-commerce envolve muito mais dispositivos, plataformas e canais hoje em dia. Marcas são cada vez mais pressionadas a estarem presentes onde quer que seus clientes estejam, proporcionando experiências coesas e personalizadas durante toda a jornada de compra. Empresas, por sua vez, sofrem com sistemas desconectados, dados fragmentados e equipes isoladas, resultando em experiências do cliente impessoais que não conseguem engajar compradores. Ao encarar esses problemas, as empresas podem descobrir oportunidades de crescimento e fortalecer a fidelização de clientes.

## Desafios comuns do e-commerce.

- **Ecosistemas fragmentados:** o gerenciamento de várias plataformas de e-commerce resulta em ineficiência e aumento de custos.
- **Problemas de escalabilidade:** muitas soluções não conseguem lidar com as demandas de empresas em crescimento ou a complexidade de operações B2B e B2C.
- **Lacunas de personalização:** a falta de dados unificados impede que empresas proporcionem as experiências personalizadas que clientes desejam.
- **Demandas de desempenho:** sites velozes são essenciais, com [70% dos visitantes](#) destacando que o tempo de carregamento afeta suas decisões de compra.

## O que esperar após implementar a Adobe Commerce.

A Adobe Commerce ajuda empresas de e-commerce a criar experiências de compra online personalizadas e dimensionáveis em uma só plataforma. Com a Adobe Commerce, empresas podem lançar experiências de e-commerce personalizadas, unificadas e extremamente rápidas.

## A Adobe Commerce ajuda marcas de e-commerce a:

- ✓ Aumentar o alcance, o tráfego e as taxas de conversão.
- ✓ Melhorar as ações de personalização.
- ✓ Acelerar a expansão para novos mercados.
- ✓ Conduzir jornadas de compra B2B complexas.

Este guia explora como organizações podem começar a usar a Adobe Commerce para contornar esses desafios para clientes e compradores B2B no mundo inteiro. Se você estiver iniciando uma nova jornada de e-commerce ou migrando de outra plataforma, este guia vai preparar você para o sucesso com a implementação da Adobe Commerce.

## Geração de crescimento e engajamento

**61%**

dos clientes estão dispostos a gastar mais com empresas que personalizam seus serviços.

Fonte: [Medallia](#)

**2x**

Líderes de experiência observam duas vezes mais crescimento e taxas de engajamento de 20% a 30% maiores fornecendo experiências de e-commerce personalizadas.

Fonte: [McKinsey & Company](#)

## Perguntas a serem feitas para começar.

Antes de migrar para a Adobe Commerce, é fundamental avaliar se a empresa está preparada e fazer o planejamento com eficiência. Para garantir o alinhamento da equipe e da organização como um todo, faça as seguintes perguntas antes de dar início às quatro fases detalhadas abaixo.

- 1. Quem são as partes envolvidas?** Decida as pessoas que participarão do processo. Identifique os principais tomadores de decisões e colaboradores em sua organização.
- 2. Quais são os objetivos da empresa?** Defina as prioridades, como aumentar a receita, expandir para novos mercados ou aumentar a satisfação de clientes.
- 3. Qual é o orçamento?** Entenda o investimento necessário e o ROI em potencial.
- 4. Qual é o cronograma?** Estabeleça metas claras de acordo com a organização e os objetivos principais para garantir um processo de implementação sem obstáculos.

# As quatro fases de uma implementação bem-sucedida da Adobe Commerce.



## Quanto tempo leva para concluir a adoção da Adobe Commerce?

O tempo de adoção varia, e pode ser que algumas fases do processo se cruzem, mas o processo pode levar até 40 semanas. O [Adobe Professional Services](#) é como um parceiro que guia você durante a transformação da empresa, oferecendo consultoria em estratégia, ajuda na implantação e integração de clientes.

### 1. Planejamento

A fase de planejamento começa pela geração de ideias, oferecendo uma direção clara a colaboradores, equipes e gerentes de projeto para conduzir com eficiência todas as fases da implementação. Durante esta fase, você deve esclarecer metas, estabelecer o necessário para cumprir prazos e priorizar as tarefas essenciais ao sucesso.

#### A fase de planejamento deve incluir as seguintes etapas:

- **Desenvolva um roteiro detalhado:** defina o escopo, o orçamento e o cronograma para ajudar você a atender às necessidades da empresa. Tenha uma ideia clara do que é necessário e do que seria bom extrair da plataforma de e-commerce para priorizar cada objetivo adequadamente. Determine o quanto você poderia gastar e o prazo para a conclusão do processo.
- **Defina o sucesso:** esclareça as metas iniciais da empresa, estabeleça estruturas de governança interna e defina as métricas de sucesso mais importantes.
- **Entenda seus dados:** identifique ou crie uma estratégia de dados para orientar como os dados devem ser gerenciados e usados agora e no futuro. Um dos elementos é garantir e manter a [conformidade com o PCI](#).
- **Faça iterações:** prepare-se para iterar e fazer mudanças para criar estratégias, implantar e testar à medida que avança e conclui cada fase.

### 2. Desenvolvimento

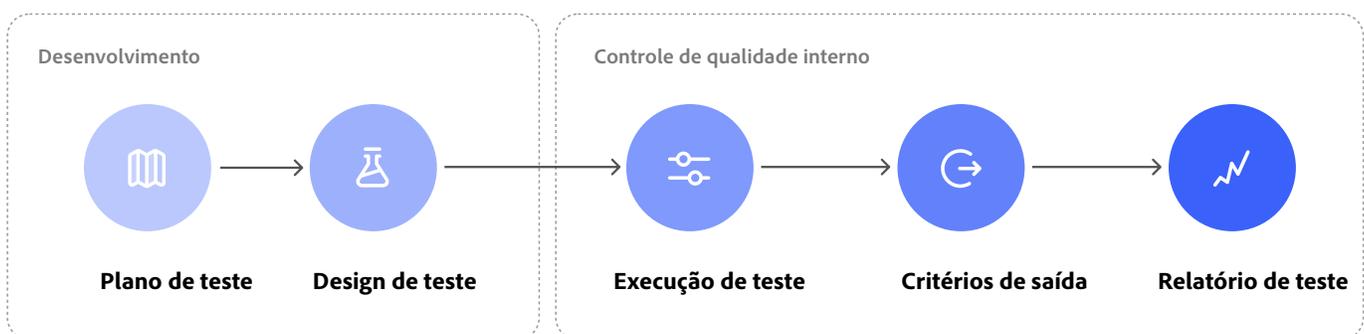
Após estabelecer um bom plano, é hora de passar para a fase de desenvolvimento. Nesta fase, você desenvolve a nova plataforma, identifica soluções para cada aspecto do site de e-commerce e planeja os períodos de trabalho. Ao longo desta fase, você deverá integrar sistemas centrais que ajudarão a gerenciar a plataforma de e-commerce, incluindo sistemas de gestão de trabalho, ferramentas de colaboração e repositórios de código.

## A fase de desenvolvimento deve incluir as seguintes etapas:

- **Monte uma infraestrutura para simplificar o desenvolvimento:** crie e configure a infraestrutura necessária para auxiliar fluxos de trabalho de desenvolvimento, teste e produção. A infraestrutura correta facilita a entrada em novos mercados sem abrir mão da solução de problemas da empresa.
- **Prepare ambientes:** configure ambientes de desenvolvimento, preparação e produção da Adobe Commerce. O kit inicial de integração oferece um conjunto de modelos, roteiros de integração e práticas recomendadas de arquitetura que simplificam a integração orientada por eventos com sistemas de planejamento de recursos empresariais, gestão de relacionamento com o cliente, informação de produtos e muito mais. Para conseguir resultados melhores, use integração e distribuição contínuas (CI/CD) para otimizar as alterações de código e a implantação.
- **Personalize a Adobe Commerce:** colabore com equipes multifuncionais para implantar e personalizar a Adobe Commerce visando alcançar as metas predefinidas da organização. Por exemplo, se uma das prioridades for aumentar o engajamento e a fidelização de clientes, será preciso garantir que as equipes certas estejam envolvidas na configuração e utilização dos recursos da Adobe Commerce que ajudam a criar experiências de vitrine excepcionais. Isso inclui desenvolver uma vitrine que se encaixa na estratégia de arquitetura e no modelo operacional da empresa, estabelecer a base para implementar um padrão de e-commerce e inseríveis para criar e gerenciar rapidamente páginas da Web, além de utilizar ferramentas de IA da Adobe Commerce para personalizar o merchandising de produtos.

## Atividades de controle de qualidade durante o ciclo de vida do projeto

O controle de qualidade é essencial durante toda a implementação da Adobe Commerce para garantir uma transição tranquila e sucesso no longo prazo. Esta imagem ilustra as principais atividades de controle de qualidade durante o ciclo de vida do projeto, ajudando a minimizar os riscos, otimizar o desempenho e proporcionar uma experiência do cliente perfeita.



## 3. Lançamento

Após a fase de desenvolvimento, é hora de colocar a Adobe Commerce para funcionar. Durante a fase de lançamento, é preciso testar rigorosamente os sistemas para garantir que tudo esteja funcionando corretamente, conferir se foi concedido acesso aos membros da equipe corretos e verificar se clientes podem usar os sistemas sem problemas.

## A fase de lançamento deve incluir as seguintes etapas:

- **Prepare tudo para o lançamento:** prepare-se para o lançamento por meio de testes rigorosos e [listas de verificação pré-lançamento](#). Para que o lançamento ocorra sem problemas, monte um plano de preparação com a equipe de TI e outros parceiros de integração. Antes de prosseguir, confira se implantações e testes de código estão funcionando nos ambientes de preparação e produção.
- **Tenha suporte de especialistas na Adobe Commerce:** trabalhe com a equipe do Adobe Professional Services para tirar dúvidas e solucionar problemas. Caso encontre algum obstáculo durante o lançamento, a maneira mais rápida de conseguir ajuda é acessando a [base de conhecimento de suporte da Adobe Commerce](#).
- **Monitore o desempenho e o feedback:** monitore o desempenho e o feedback de clientes para otimizar após o lançamento. [Notificações de integridade](#) e a ferramenta [Observation for Adobe Commerce](#) ajudam a monitorar o desempenho do site da Adobe Commerce e diagnosticar problemas com rapidez.

## 4. Manutenção

Após publicar seu novo site de e-commerce com a Adobe Commerce, é preciso planejar o suporte de rotina para fazer a manutenção contínua. Isso garante o funcionamento correto do site, além de permitir atualizá-lo conforme mudanças nas necessidades de clientes ou a disponibilidade de novos recursos. Embora as necessidades de desenvolvimento provavelmente diminuam após o lançamento, é importante ter uma equipe disponível para auxiliar nessa manutenção contínua simples.

## A fase de manutenção deve incluir as seguintes etapas:

- **Otimize a Adobe Commerce para o crescimento:** estabeleça uma equipe de suporte à produção para cuidar de atualizações, otimizações e solução de problemas. À medida que a empresa cresce, a Commerce oferece a flexibilidade de personalizar o site para atender melhor às necessidades de clientes e da empresa.
- **Melhore o desempenho com feedback:** use o feedback e a análise de clientes para aprimorar constantemente o desempenho do site. Além disso, inclua correções de erro, segurança, desempenho e qualidade em seu plano de manutenção regular.
- **Fique à frente com atualizações proativas:** concentre-se em impulsionar a sua marca com suporte proativo de e-commerce. Pode parecer contraintuitivo, mas fazer atualizações regulares na plataforma exige menos esforço do que fazer atualizações pouco frequentes, devido à quantidade de pendências técnicas que se acumulam com o atraso.

# Introdução à Adobe Commerce.

A Adobe Commerce ajuda empresas a reinventar suas estratégias de e-commerce, proporcionando experiências de vitrine excepcionais para clientes B2B e B2C. Se você estiver começando ou deseja priorizar o crescimento e migrar para a Adobe Commerce, este guia colocará você no caminho para o sucesso.

[Saiba como a Coca-Cola usou a Adobe Commerce para proporcionar experiências de e-commerce mais personalizadas e aumentar o engajamento de clientes.](#)

Saiba mais



# Adobe

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

© 2025 Adobe. Todos os direitos reservados.