

UNO MUNDO



COMÉRCIO EXTERIOR

B2B PROATIVO



www.

global.shop

An

UNO MUNDO

WWW.UNOMUNDO.GLOBAL

company



46^o Prêmio
Exportação RS

PORQUÊ EXPORTAR?



- Aumentar o potencial do mercado consumidor

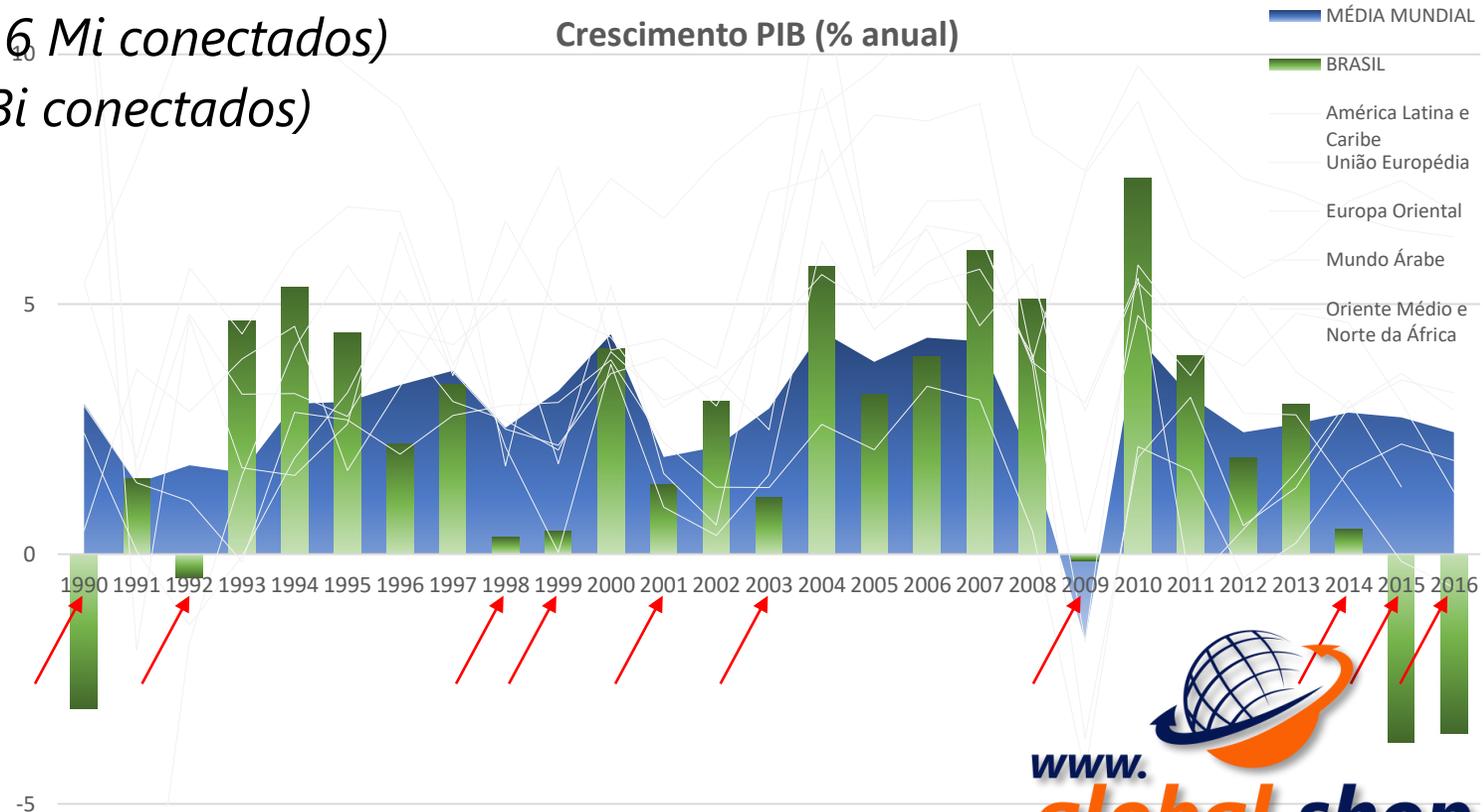
- População Brasil: 207.8 Mi (*116 Mi conectados*)
- População Mundial: 7.3 Bi (*4 Bi conectados*)

- Estabilidade de vendas

- Diversificação de Riscos
- Proteção em tempos de crise
- Economia de escala
- Aumento da competitividade

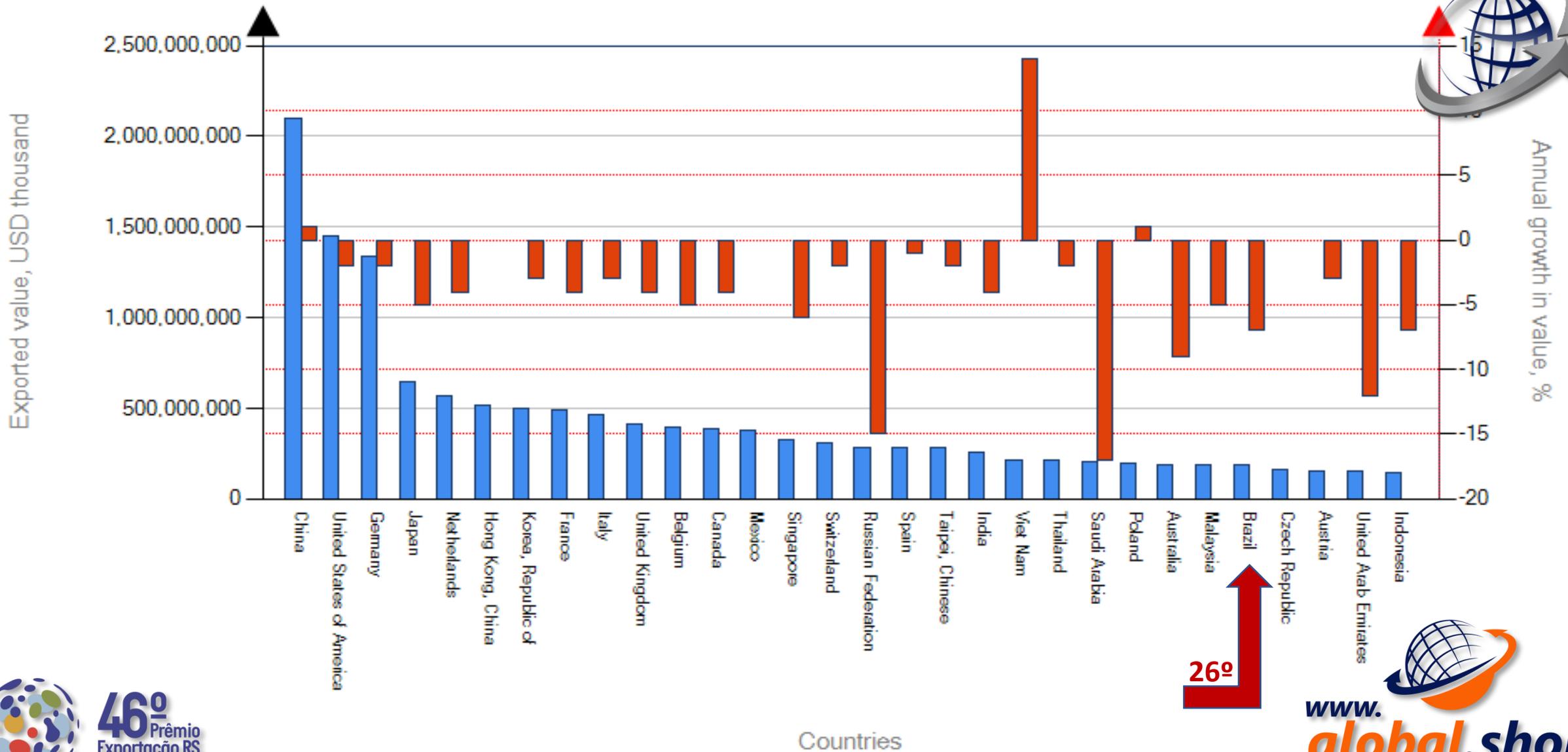
- Atualização tecnológica

- Boa imagem institucional



Fonte: World Bank

List of exporters for the selected product in 2016
Product : TOTAL All products



46º Prêmio
Exportação RS

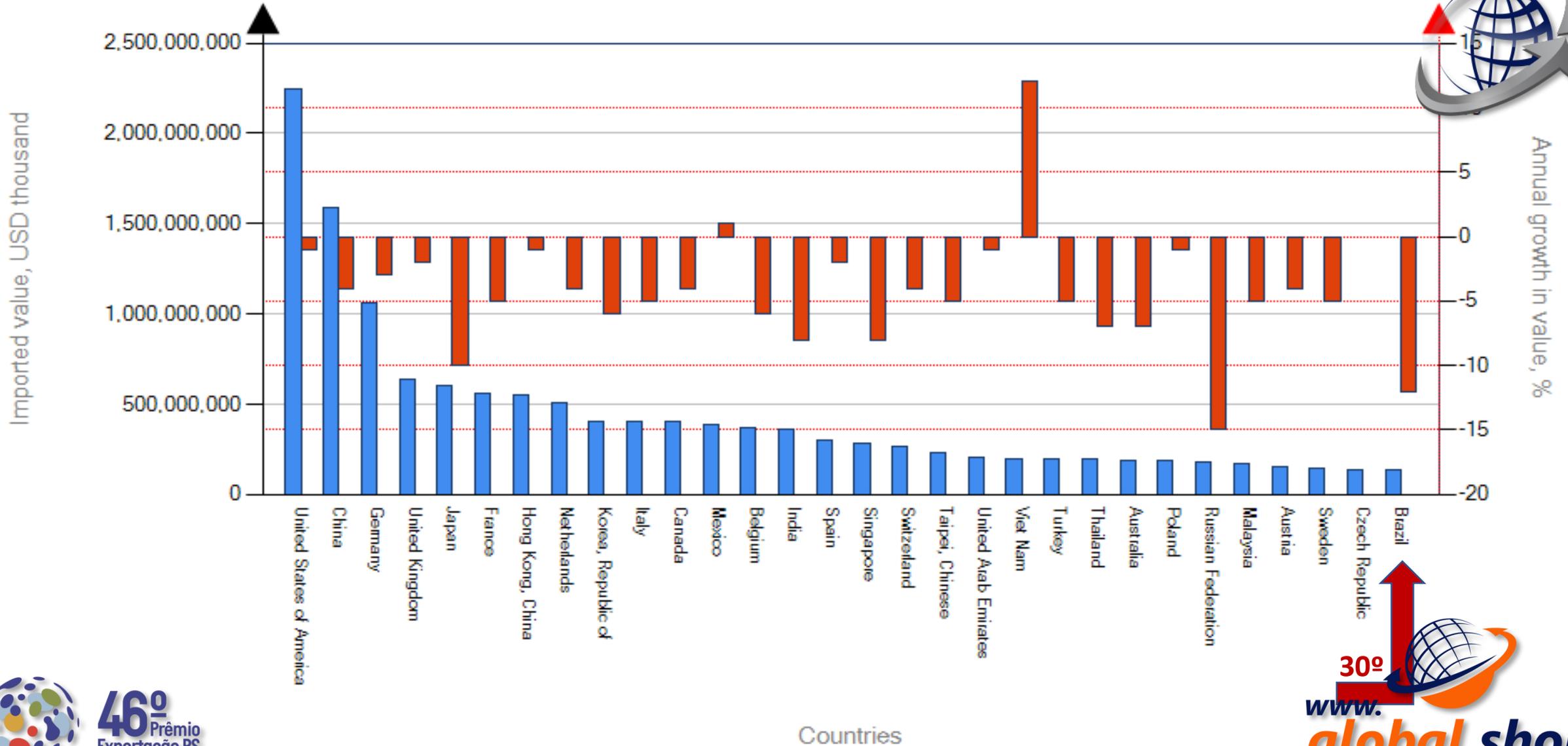
Fonte: UN COMTRADE

■ Exported value, USD thousand

■ Annual growth in value, %



List of importers for the selected product in 2016
Product : TOTAL All products



46º Prêmio Exportação RS

Fonte: UN COMTRADE

■ Imported value, USD thousand ■ Annual growth in value, %



PMES



- O Brasil tem 16 milhões de pequenas e médias empresas
 - Somente pouco mais de 20 mil delas exportam
- PMEs contribuem com mais de um quarto do PIB brasileiro
 - Suas exportações respondem por menos de 1% do que é exportado pelo Brasil
- Em TODAS as grandes economias mundiais, PMEs respondem por PELO MENOS 50% das exportações totais
 - Exportações brasileiras representam em torno de 1% do comércio global



TENDÊNCIAS DO VAREJO



1. Fast Trending (*Zara, Habib's*)
2. Inovar no Engajamento (*Chilli Beans*)
3. Inacabado (*Wine.com.br*)
4. The Customer 360° (*Amazon.com*)
5. Curadoria (*Apple*)
6. Customização em massa (*Subway*)
7. Consumidores no centro da cadeia (*Google*)
8. Entregar experiências (*Diletto*)
9. Integração de canais (*Boticário*)
10. Varejo de dados (*Walmart*)
11. Flagships (*Bauducco*)
12. Combos (*McDonald's*)
13. Sustentabilidade (*Natura*)
14. Longo prazo (*Santander*)
15. Redução de cadeias Logísticas (*B2B, B2C*)

DISRUPÇÃO



- **Mp3** faliu as gravadoras;
- **Netflix** faliu as locadoras;
- **Booking.com** complicou as agências de turismo;
- **Google** faliu a Listel, Páginas Amarelas
- **Wikipedia** acabou com as enciclopédias;
- **AirBnB** está complicando os hotéis;
- **WhatsApp** está complicando as operadoras de telefonia;
- As **mídias sociais** estão complicando os veículos de comunicação;
- **Uber** está complicando os taxistas;
- **OLX** acabou com os classificados de jornal;
- **Smartphone** acabou com as revelações fotográficas e com as câmeras amadoras;
- **ZipCar** está complicando as locadoras de veículos;
- **Tesla** está complicando a vida das montadoras de automóveis;
- **E-mail** e a má gestão complicou os Correios;
- **Waze** acabou com o GPS;
- **5º andar** está acabando com as imobiliárias que intermediam aluguéis;
- **Original** e **Nubank** ameaçam o sistema bancário tradicional;
- A "**nuvem**" complicou a vida dos "pen drive";
- **Youtube** complica a vida das tvs;
- **Facebook** complicou a vida dos portais de conteúdo;
- **Tinder** e similares complicando baladas;
- **BLOCKCHAIN** ???
- *O QUE MAIS VEM POR AÍ ???*





Total worldwide ecommerce sales in trillions of U.S. dollars



46^o Prêmio
Exportação RS



www.
global.shop

Fonte: The Enterprise Guide to Global Ecommerce



Statista's 2017 B2B Ecommerce Report:
"B2B business is now **dwarfing**
that of the B2C business."



B2C ecommerce sales
\$2.3 trillion



B2B ecommerce sales
\$7.7 trillion



234.78%

difference in market size



46º Prêmio
Exportação RS



www.
global.shop



The 10 largest ecommerce markets (by billion USD)

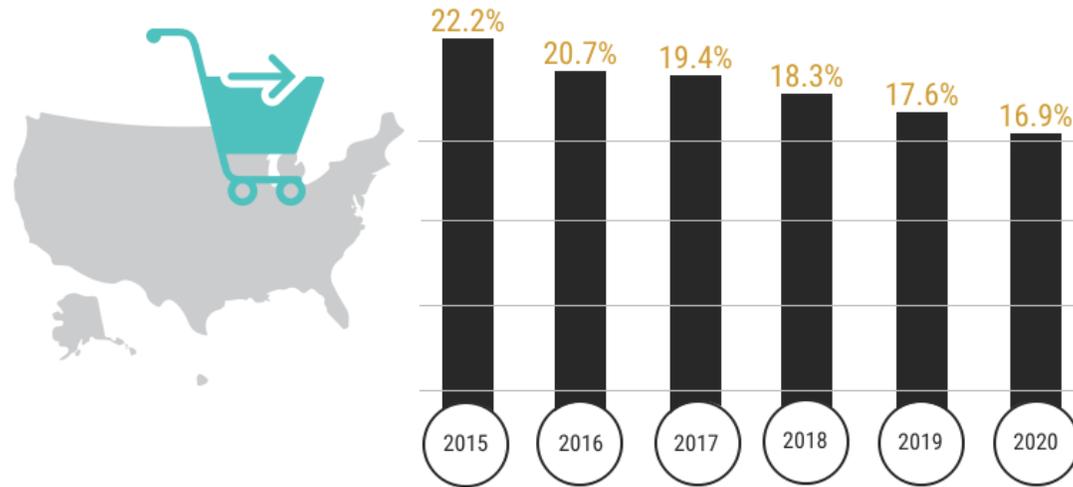


46^o Prêmio
Exportação RS

Fonte: Business.com


www.
global.shop

US share of global retail ecommerce sales



Western
Continents



Beyond the
West





Top-Tier Markets

United States
United Kingdom
China
Japan
South Korea
Australia



Second Wave

India
Indonesia
Mexico
Brazil
Saudi Arabia
Sweden
Switzerland



Wait and See

Russia
Argentina
South Africa
Nigeria



46^o Prêmio
Exportação RS



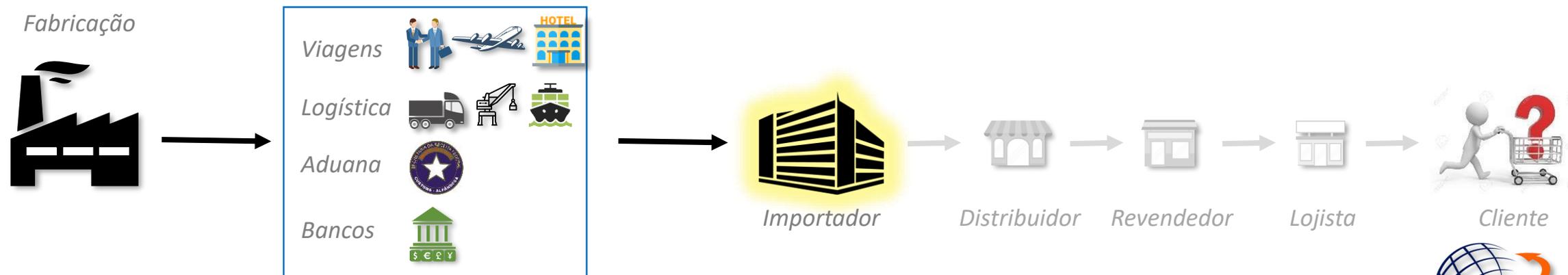
www.
global.shop

Fonte: Forrester

MODELO EXPORT. TRADICIONAL



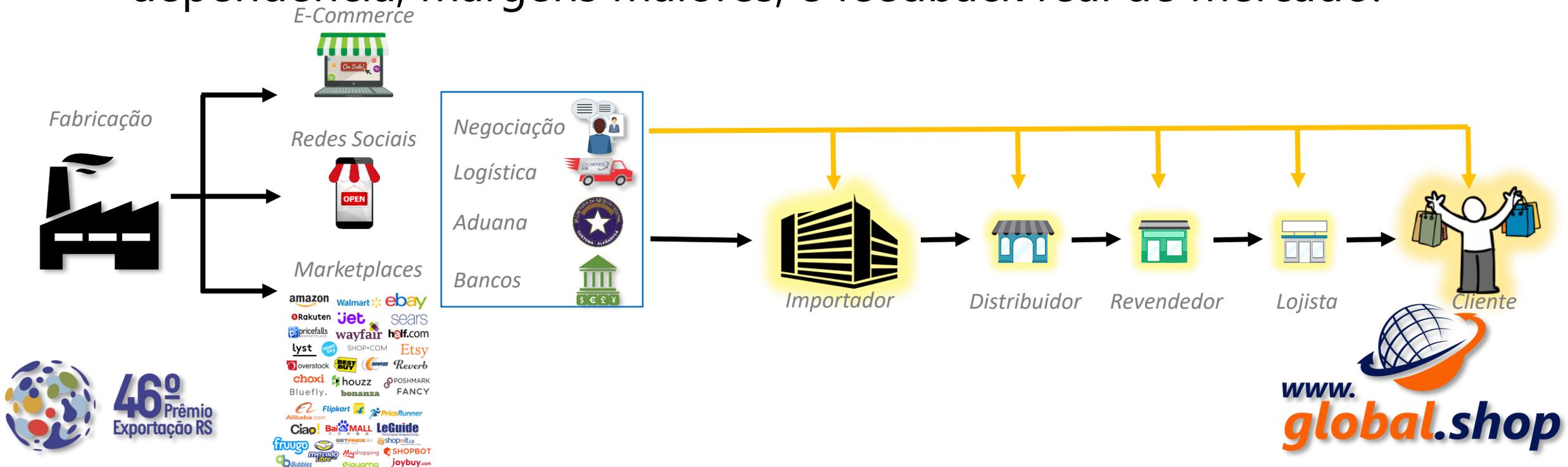
- Nas cadeias de fornecimento internacional tradicionais, dependemos de um único grande importador com poder de barganha e alta concorrência, e ficamos afastados do cliente final.



MODELOS EXPORT. DIGITAL



- Com acesso a todos os elos da cadeia, criamos demanda desde o consumidor final, otimizando a exposição com menor dependência, margens maiores, e feedback real de mercado.



TIPOS DE MARKETPLACE



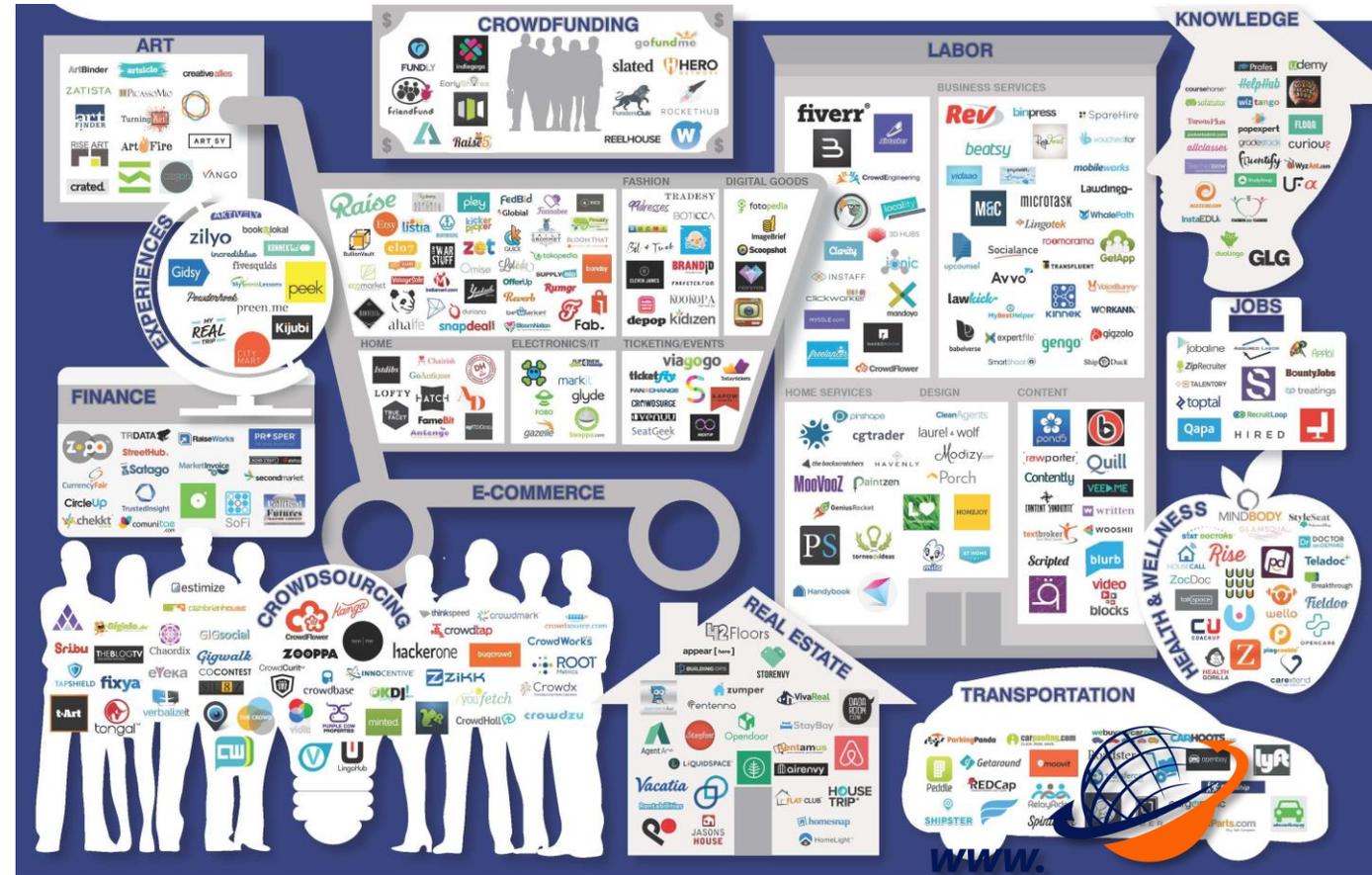
- **B2C (Business to Consumer)**
- **B2B (Business to Business)**
- B2E (Business to Employee)
- B2G (Business to Government)
- B2B2C (Business to Business to Consumer)
- C2C (Consumer to Consumer)
- P2P (Peer to Peer)



PRINCIPAIS MARKETPLACES



- **Alibaba (B2B)**
 - Taobao (C2C)
 - Tmall (B2C)
- **Amazon (Livraria ⇒ B2C)**
- **eBay (C2C ⇒ B2C)**
- JD (B2C)
- Flipkart (B2C)
- **MercadoLibre (C2C ⇒ B2B)**
- Rakuten (B2C)



VANTAGENS E DESVANTAGENS



- ✓ Visibilidade
- ✓ Custos e Retornos
- ✓ Exposição e Vendas
- ✓ SEO
- ✓ Diversidade de Público
- ✓ Potencial de Crescimento

- ✗ Dependência
- ✗ Personalidade da marca



46º Prêmio
Exportação RS

www.
global.shop

PRODUTOS VENDÁVEIS



- Alibaba: 900+ categorias
- Amazon: 58.000+ categorias
- eBay:
 - Gigayatch: USD 168M
 - Almoço com o Warren Buffet: USD 3.3M
- Soluções para vendas sazonais
- *Logística*



SEGURANÇA AO COMPRADOR



- *Escrow account* / Conta garantia
- Políticas de troca / Devolução
- Segurança de informações
- Corresponsabilidade e mediação
 - CDC Art. 49 – Direito de Arrependimento



REPUTAÇÃO



- Tempo na plataforma
- Volume de vendas
- Comunicação, entrega e assistência
- Avaliações de Clientes
- Selos:
 - Alibaba Gold Supplier
 - Amazon Prime
 - eBay Top Rated
 - MercadoLibre Platinum



APRESENTAÇÃO DO PRODUTO



- Apresentação detalhada, com material de suporte (HTML)
- Imagens comerciais em alta resolução
- Vídeos
- Detalhes (*190 campos – GH*)
 - Pesos e dimensões do produto e embalagem (corretos)
 - SKU (*Stock Keeping Unit*) e GTIN (*Global Trade Item Number*)
 - Variações (cores, tamanhos, bitolas, etc., e combinações)
 - Categorização correta
 - Estoque, prazo de entrega, embalagens, etc.

• **NÃO FAZER A GRANEL!**



PRECIFICAÇÃO E CUSTOS



- Comportamento consumidor *final*
 - Preços concorrência
- Custo real produção
- Despesas específicas exportação
 - Comissão marketplace
 - Custos logísticos
- Tratamento tributário – IRPJ e CSLL
- Taxa de câmbio



ESTRATÉGIAS DE PROMOÇÃO



- **Dedicação e cuidado**
- Descrição focada no público-alvo
- Otimizar Logística
- Aceite feedback
 - Melhore o produto/serviço
- Promova vendas com kits combo
- **Desafio de gestão eficiente**
 - Aprenda os detalhes específicos de cada marketplace



www.unomundo.com.br |  
+55 (54) 3021 3111
info@unomundo.com.br

“Parabéns pela ideia. É um ótimo caminho. Muito inovador esse sistema. Sem dúvida é uma ideia muito boa. Ainda não tinha ouvido falar desse tipo de abordagem. Gostei. Desejo muito sucesso!”

Nicola Minervini

Autor de “O Exportador” e outras publicações de referência em comércio exterior

