

Cinco fatos sobre comércio digital + Como o PxM ajuda a ser bem-sucedido no novo normal

Vender produtos e serviços no "novo normal" tendo o formato digital como canal principal exige que as empresas adotem estratégias de negócios e possibilitem o sucesso do comércio omnichannel. O Product Experience Management (PxM) ajuda as organizações a gerenciar e colaborar no conteúdo do produto com eficiência, automatizar fluxos de trabalho com base em IA/ML e alimentar canais de vendas e marketing com conteúdo de produtos confiável, rico e contextual.

1.

As empresas precisam ser ágeis e se adaptar às mudanças no comportamento de compra do cliente

As expectativas e prioridades do cliente mudaram, influenciando a maneira como compramos e negociamos.



62%

de aumento em compras on-line e retirada em loja.

"Nossas vendas on-line quadruplicaram porque temos a linha completa de produtos on-line." ¹

Kmart



2.

"A KLINGEL aumentou as vendas de omnichannel, ajudando a empresa a vender nos marketplaces digitais, como Amazon, eBay e OTTO." ²

KLINGEL



O digital se tornou o canal principal de conexão com os clientes

Ter o digital como canal principal faz as empresas se conectarem com consumidores e clientes B2B on-line, fornecendo o mesmo nível de qualidade e acessibilidade.

100%

de aumento em vendas de alimentos on-line

209%

de aumento YOY (ano a ano) em vendas do e-Commerce

3.

Conveniência, relevância e segurança impulsionam a fidelidade do cliente

No novo mundo digital, reter clientes exigirá foco em cadeias de suprimentos estáveis, experiência de produto personalizada, útil e de alta qualidade e opções de compra práticas e sem contato.



81%

dos clientes levam a confiabilidade em consideração ao tomar uma decisão de compra ³

"Ao publicar informações de produtos de alta qualidade com mais rapidez e consistência em vários canais, podemos aumentar as vendas, reduzir o volume de chamadas de clientes e as devoluções de produtos, além de melhorar a satisfação do cliente." ⁴

NORTE AMERICANO
FERRAMENTA PARA O VAREJISTA



4.

"A Informatica MDM - Product 360 nos ajudou a reduzir a quantidade de mercadorias devolvidas porque mais clientes ficam satisfeitos na primeira compra." ⁶

KLINGEL



Produtos confiáveis e de conteúdo rico impulsionam a compra consciente

Os recursos de comércio omnichannel são importantes para proporcionar uma experiência de produto confortável e consciente, e impulsionar conversões e vendas, além de reduzir as devoluções.



64%

das compras on-line devolvidas não correspondem às descrições ⁵

5.

Automação do fluxo de trabalho acelera o tempo de comercialização

Fluxos de trabalho de comércio digital automatizados e simplificados aumentam a eficiência no gerenciamento de informações do produto, reduzem os custos e aceleram o tempo de comercialização.



75%

das empresas começaram a automatizar seus processos de negócios ou pretendem fazê-lo ⁷

A distribuidora autônoma Hubo integra novos produtos e fornecedores 10 vezes mais rápido utilizando o Product 360 com um portal de autoatendimento para fornecedores. ⁸

Hubo



BAIXE O E-BOOK PARA SABER MAIS

¹ <https://www.digitalcommerce360.com/2020/04/01/us-ecommerce-sales-rise-25-since-beginning-of-march/>

² <https://www.digitalcommerce360.com/2020/04/01/us-ecommerce-sales-rise-25-since-beginning-of-march/>

³ <https://www.aciworldwide.com/news-and-events/press-releases/2020/may/global-ecommerce-retail-sales-up-209-percent-in-april-aci-worldwide-research-reveals>

⁴ https://www.informatica.com/content/dam/informatica-com/en/collateral/customer-success-story/tools-retailer_customer-story_3855.pdf

⁵ <https://www.salecycle.com/blog/featured/ecommerce-returns-2018-stats-trends/>

⁶ https://www.informatica.com/content/dam/informatica-com/en/collateral/customer-success-story/klingsel_customer-story_3747.pdf

⁷ <https://www.mckinsey.com/business-functions/operations/our-insights/the-automation-imperative>

⁸ https://www.informatica.com/content/dam/informatica-com/en/collateral/customer-success-story/hubo_customer-story_3723.pdf



Informatica