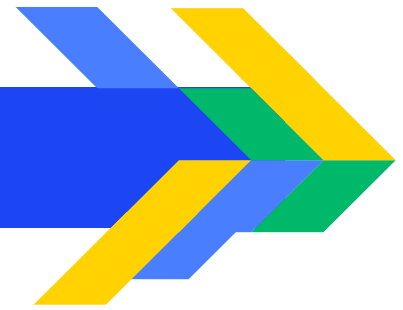




GLOBALD



e-xport
apexBrasil



Checklist E-commerce Internacional

Para E-commerce e Indústrias D2C

Neste checklist produzido pela GlobalD.ai, você entenderá as etapas para preparar o seu negócio para as vendas internacionais.

Trata-se de um conteúdo com aplicação global, ou seja: para vendas internacionais para qualquer país.

O checklist foi desenvolvido com base nos **Passos Para Vender Para o Mundo**, que são:

- Pesquisa de Mercado
- Análise de Requerimentos Técnicos e Impostos
- Plataformas de E-Commerce
- Logística
- Marketing & Vendas

Começamos pela **Pesquisa de Mercado**

Análise de Mercado

Com base nos produtos similares:

- Avalie o volume de vendas;
- Identifique o ticket médio dos produtos mais vendidos;
- Descubra os canais de vendas mais populares;
- Avalie as palavras-chave pelas quais o produto é buscado;
- Entenda o comportamento do consumidor por meio dos principais reviews negativos e positivos;
- Encontre os prazos de envio e custos (estratégia logística);
- Entenda o percentual de domínio dos produtos mais vendidos na categoria;
- Avalie os aspectos culturais por meio dos reviews do produto;
- Entenda as opções de tamanho, cores, entre outros, de uma oferta, pois a diversidade é fator competitivo;
- Estude a quantidade de ofertas que o mesmo produto possui.

PROGRAMAÇÃO
E-XPORT MEETING



O objetivo da pesquisa e estudo de mercado - que para muitos especialistas é definido como o passo *mais importante* - é avaliar a viabilidade do seu produto para o mercado, desde quesitos comerciais, culturais e estratégicos e avaliar quais modificações podem ser realizadas para melhor adequar o produto ao mercado.

Entendendo que há demanda para o produto, a cultura do país está aberta para recebê-lo, e o produto poderá ser competitivo, é hora de ir para o próximo passo.

Mas, caso você não tenha encontrado todas as informações - ou até mesmo - levou mais tempo do que gostaria, considere o apoio da [GlobalD.ai](#) - software de inteligência de mercado e compliance para empresas globais que, em segundos, entregará todas as informações estratégicas e necessárias para essa análise.

Agora vamos para a **Análise de Requerimentos Técnicos e Impostos (Compliance)**

- Entenda as regras e impostos para exportar o produto (legislação do país de origem da mercadoria);
- Identifique o HS Code do seu produto;
- Avalie o Imposto de Importação para o país de destino (De Minimis);
- Avalie também o imposto local no país de destino (IVA, Sales Tax, entre outros);
- Cheque as restrições que o produto possa ter, exemplo: FDA, EFSA, NMPA;
- Caso seu produto necessite de certificações, considere checar os últimos recalls promovidos pelo órgão certificador para o produto em questão;
- Também conheça as licenças de marca - caso revenda produtos - e também a propriedade intelectual;
- Cumpra o GDPR ou outras regulamentações de proteção de dados;
- Entenda as normas para etiquetas e embalagens;
- Atualize seus produtos, embalagens e manuais para o idioma do país de destino (não há necessariamente uma regulamentação que exija esta ação - porém, é provável que sua penetração no mercado seja menor por não comunicar como deveria).

Após conhecer os dados do mercado e com o check list de compliance finalizado, vamos para uma etapa importante no processo que é a definição da plataforma de e-commerce.

Se por acaso você não encontrou alguma informação acima, não se preocupe. Conte com a [GlobalD.ai](#) para desenredar as informações de compliance necessárias para o seu produto.



Vamos para a etapa: **Plataformas de E-commerce**

Avalie se a plataforma possui (nativo ou app):

- Página no idioma desejado (preços, localização, etc.);
- Meios de pagamento globais e/ou integração com meio de pagamento local;
- Tropicalização de catálogo (adequar descrições dos produtos para o idioma do país de destino);
- Cálculo, rastreamento e envio de produtos a nível global, ou pelo menos, desenvolvido para o país que você almeja como destino;
- Cálculo de imposto de importação no check out;
- Integração com transportadoras locais;
- Suporte ao cliente em diferentes canais (cada cultura tem sua preferência de contato);
- Adaptações de GDPR e outras regulamentações de proteção de dados;
- Integração com marketplaces (considere os mais relevantes) no país de destino.

A escolha da plataforma de e-commerce precisa ser minuciosa. Muitas vezes o empreendedor acredita que as plataformas vão se desenvolver naturalmente para o mercado global, e isso, não é uma verdade absoluta. Sendo assim, considere seguir o checklist acima e mais, opte por plataformas que já se posicionam globalmente!

Com essa definição, seguimos para o que no passado era um problema e hoje é a solução, a Logística cross border:

Agora, entender os desafios da **Logística**

- Com base no estudo de mercado, defina, se o custo de logística será integrado ao preço final gerando frete grátis, ou não;
- Tendo avaliado o prazo de entrega dos concorrentes, defina sua estratégia logística, sendo ela cross Border ou estoque avançado;
- Defina um parceiro logístico que tenha experiência global e esteja integrado a plataforma de e-commerce que você escolheu;



- Certifique-se de que o produto chegue ao cliente sem impostos de importação e demais taxas. Para uma boa experiência de compra isso deve ser resolvido durante o processo logístico;
- Entenda que a operação cross border envolve diferentes stakeholders, e por isso, utilize provedores logísticos que tenham experiência em exportação e que se responsabilizem por todo o processo;
- Considere a adequação de etiquetas e invoices necessárias (a pesquisa de compliance informará este passo);
- Esteja atento a logística reversa, avalie se o provedor logístico tem capacidade de apoiá-lo no processo reverso;
- Se possível, ofereça diferentes opções de entrega, considerando prazos e custos;
- Avalie fazer parte da logística dos marketplaces (FBA, Full, etc.) a que estará integrado.

As plataformas logísticas estão com prazos internacionais baixíssimos, alguns produtos chegam a outros países em até dois dias úteis!

Com a logística resolvida, entramos no último passo. Fique atento pois o primeiro passo deste checklist tem total influência neste passo.

Marketing e Vendas é a última etapa:

- Esteja atento à cultura do país (por isso a pesquisa de mercado é fundamental) para que os conteúdos, descrições, títulos, cores e imagens das ofertas estejam adequados ao país;
- Além da cultura é fundamental que estejam escritos no idioma local de forma profissional (Google translate não é uma opção recomendada);
- Com a pesquisa de mercado realizada, defina se o seu produto encaixa com o branding "Made in Brazil" ou não;
- Defina pelo menos 3 personas e público-alvo para o produto;
- Replique avaliações de clientes do seu país de origem, para o país de destino;
- Encontre influenciadores locais para desenvolver a marca e avaliar o comportamento do consumidor no país;
- Tenha atendimento comercial no idioma do país;



- Avalie estar nas plataformas e redes sociais em que os concorrentes e consumidores estão;
- Defina uma rotina de teste de anúncios pagos, pois, por se tratar de um novo mercado, os testes em marketing precisam ser constantes;
- Considere um investimento pelo menos duas vezes maior (que o investimento em tráfego pago no país de origem, quando considerado América Latina) em campanhas de tráfego pago pois o custo de aquisição em mercados desenvolvidos é maior;
- Avalie iniciar sua operação em pelo menos 3 canais: site próprio, marketplace de maior volume no país e marketplace de nicho;
- Mapeie as datas comemorativas do país em questão e desenvolva campanhas específicas para cada uma dessas datas;
- Entenda a melhor estratégia para a distribuição: B2B ou B2C/D2C. Existem grandes empresas que facilitam o processo B2B internacionalmente, considere também este canal, caso faça sentido para a sua estratégia de vendas;
- Estude pelo menos 3 concorrentes diretos para avaliar como trabalham com o público-alvo;
- Os primeiros 6 meses devem ser para entender o mercado e o consumidor. Defina um orçamento que considere o foco no volume de vendas e não em ter lucro na operação nesse primeiro momento.

Agora que já temos todos os passos listados e você já checkou cada ponto, compartilharemos abaixo o que chamamos de "Dicas Bônus" que são sugestões baseadas em nossa experiência. Considere refletir os tópicos com sua equipe.

Dicas Bônus:

1. Comece pequeno: você não precisa enviar um container de produto. Comece com pequenos envios e teste o mercado.
2. Poucos SKUs: após a pesquisa de mercado, defina quais os produtos têm mais aderência ao mercado em questão, escolha no máximo 10 produtos para iniciar a operação.



3. Nos primeiros 6 meses, tenha foco em vender, conhecer o consumidor e gerar reviews. Consumidores de mercados mais desenvolvidos tendem a fazer reviews super detalhados dos produtos consumidos, sendo este, um fator de extrema importância para a venda do seu produto.
4. E por último: exportar não é fácil, mas é simples e possível. O mais importante é começar e, para isso, apoie-se em empresas e pessoas que já passaram por experiências como essas.

Conclusão:

Parabéns por ter chegado até aqui!

Este material foi desenvolvido por uma equipe habilitada, com anos de experiência e conhecimento profundo do processo de vendas internacionais.

Não deixe de seguir os tópicos aqui compartilhados.

Lembre-se: entrar em um novo mercado requer muito estudo e dedicação. Você precisa conhecer uma cultura a qual você não foi exposto desde sempre.

E pensando nisso criamos a [GlobalD.ai](#) onde por meio de dados inteligentes você conhece a cultura, o mercado, em segundos e no seu idioma!

Obrigado e muito sucesso nas suas vendas globais!

Att.,


Pedro Trevisan
CEO - GlobalD.ai


& Equipe E-Xport

