

Para se adaptar à pandemia, lojistas migram para o e-commerce

Desde o início da pandemia mais de 125 mil lojistas aderiram às vendas pelo e-commerce

Maringá – PR, agosto de 2020 – Pesquisa do KONCILI enviada pelo E-commerce Brasil em junho sobre o e-commerce na pandemia, **aponta que muitos lojistas de rua criaram e-commerces para minimizar os efeitos do isolamento social no comércio tradicional.**

De acordo com os dados da ABComm (Associação Brasileira de Comércio Eletrônico), entre os **setores em alta com e-commerce estão Moda, Serviços e Alimentos**. Entre janeiro e maio, a ABComm e a Compre&Confie registram um **aumento de 65,7% no número de pedidos e de 56,8% em faturamento**.

Os cinco destaques foram nos segmentos de Beleza & Perfumaria, Móveis, Eletroportáteis, Eletrônicos e Esporte & Lazer. Para entender melhor esse cenário, o **KONCILI e o E-commerce Brasil** desenvolveram a pesquisa '[Panorama da gestão e inteligência financeira do e-commerce](#)', que foi encaminhada aos vendedores associados à plataforma.

Omnichannel é a tendência do momento

A pesquisa mostrou que grande parte dos sellers possuem e-commerce próprio, mas foi observado um crescimento no chamado omnichannel, uma experiência simultânea e integrada dos diferentes canais ao longo da experiência de compra.

Cada vez mais, são investidos esforços de vendas em outros canais, como loja física, marketplaces, redes sociais e aplicativos, como o WhatsApp. A pesquisa traz ainda importantes informações sobre as prioridades dos sellers, como precificação, margem de lucro e preços praticados pela concorrência e despesas fixas.

Conciliação das vendas ainda é feita de forma manual pela maioria

Tão importante quanto vender é receber os repasses dos marketplaces de forma correta e, para tanto, é preciso cuidado no processo de conciliação das vendas. A pesquisa revelou também que 40% dos respondentes disseram realizar a conciliação de forma manual, enquanto 27% tem uma organização própria e pouco mais de 16% conta com o auxílio de um software nesse processo.

Empresas que realizam conciliação financeira têm um aumento de produtividade e controle de recebíveis eficaz, o que melhora não só a qualidade da tomada de decisões pelos gestores, mas possibilita ter informações mais confiáveis.

É na hora da conciliação de cartões que os e-commerces encontram alguns de seus principais problemas: vendas duplicadas, taxas indevidas e chargebacks e todos esses podem ser evitados com uma conciliação bem-feita.

Entre as principais razões para conciliar os repasses dos marketplaces, estão o controle de fluxo de caixa, a verificação do repasse correto de recebíveis, o controle da operação on-line e a gestão assertiva das transações de vendas nos marketplaces.

De acordo com **Cássio Serea, diretor do KONCILI**, “automatizar o processo de repasses dos marketplaces no e-commerce é um caminho mais importante do que apenas facilitar a execução dos projetos financeiros. Ter esses dados e pagamentos de forma clara e precisa, sem se preocupar com erros e atritos durante a rotina diária de vendas, abre novos focos para um negócio por meio de uma gestão financeira muito mais eficiente”.

Para ler a pesquisa na íntegra, acesse <https://bit.ly/3accX3I>

Sobre o Koncili:

Criado e desenvolvido pelo [DB1 Group](#), o Koncilia foi o primeiro [software de conciliação de pagamento dos marketplaces](#) do mercado. Agora, **em sua missão global, passa a se chamar Koncili com expansão dos negócios para a Argentina e Estados Unidos, levando o know-how já conquistado no e-commerce brasileiro**. O objetivo é oferecer inteligência financeira automatizada com a análise individual dos pedidos em cada marketplace, conferência das comissões, demonstração de todas as despesas e avaliação do o custo real de cada venda, garantindo mais saúde para as empresas de maneira mais automatizada, ágil e prática. O Koncili já foi implementado por mais de 150 clientes como Angeloni, Mega Store, Onofre Eletro, MixTel Distribuidora, São Paulo Autopeças, entre outros. A plataforma faz a conciliação dos marketplaces Viavarejo, B2W, Magazine Luiza, Mercado Livre e Netshoes, entre outros. O Koncili já está preparado para realizar conciliações internacionais para marcas como Amazon, Walmart, Carrefour e Mercado Libre. Está integrado à plataforma VTEX, além dos ERPs Bling, Eccosys, EIVE e e-Millenium, e já nasceu com integração nativa com o ANYMARKET, uma [plataforma de vendas em marketplaces](#) também do [DB1 Group](#), além dos hubs Skyhub e IntegraCommerce. A plataforma já transaciona de R\$ 1,7 bi de GMV (Gross Merchandise Volume).

Mais informações: <https://www.koncili.com/>

Sobre o DB1 Group:

O DB1 Group é formado por [empresas de tecnologia brasileiras, com sede em Maringá - PR - Brasil e bases operacionais no Brasil \(3\), Argentina \(1\) e Estados Unidos \(1\)](#). Tem 20 anos de experiência no mercado de tecnologia da informação e oferece software e serviços de desenvolvimento para empresas (B2B). Sempre com posicionamento de produtos e serviços “premium” e de alta qualidade as empresas do grupo são líderes de mercado como ANYMARKET, Consignet, DB1 Global Software, Koncili, EIVE, Predize e o robô Tinbot. O grupo

Assessoria de Imprensa <<KONCILI

tem conquistado inúmeros prêmios de gestão e inovação e figura há 10 anos consecutivos entre as melhores empresas para se trabalhar pela GPTW (Great Place to Work). Com o lema “Sua luz move o universo DB1”, e como parte da cultura do grupo, todos na organização trabalham com o propósito de transformar o futuro e impactar a vida das pessoas e organizações por meio das soluções criadas pelo grupo.

Mais informações: <https://www.db1group.com/>

Atendimento à imprensa:

Neris Comunicação

Alessandra Neris (11) 99104-4938 – alessandra@neris-comunicacao.com.br

Daniel Neris (13) 98881-9596 – daniel@neris-comunicacao.com.br

Ana Maria C. Garcia – Diretora de Marketing – (44) 3033-6300 - marketing@db1.com.br