

## Os desafios de um segmento de mercado que movimenta R\$ 69 bilhões por ano no Brasil

*Guia sobre precificação apresenta técnicas e ferramentas que garantem a diferença no lucro de um e-commerce*

**Maringá – PR, setembro de 2020** - Mesmo com a expansão acelerada do e-commerce e com a expectativa de faturamento de R\$ 41,92 bilhões no Brasil, ainda existe muita dificuldade na hora de alcançar uma operação lucrativa no concorrido ambiente digital.

O problema normalmente começa na hora de estipular o preço do produto. Definir os preços sem nenhuma estratégia ou seguindo colegas e concorrentes pode ser um grande tiro no pé. É preciso conhecer seus próprios custos com produtos, operação e venda para traçar uma estratégia sólida.

Para não amargar prejuízo é fundamental que os lojistas encarem as dificuldades e todo o trabalho que esse processo exige. Muitas variáveis podem impactar de forma significativa o preço final de um produto em um mercado cada vez mais dinâmico.

Para ajudar os lojistas a entenderem como precificar utilizando as melhores técnicas e ferramentas disponíveis, o KONCILI, o primeiro [software de conciliação de pagamento dos marketplaces](#) do mercado, criado e desenvolvido pelo [Grupo DB1](#), e o ANYMARKET criaram o guia “[Passo a Passo de Como Acertar Seus Preços nos Marketplaces](#)”.

Além de explicar os componentes do preço de forma clara, o guia apresenta ainda uma fórmula comprovada e uma calculadora de precificação para ajudar o lojista nesta tarefa de conhecer o preço mínimo e máximo que pode ser praticado para cada produto.

Com essas informações é possível definir uma estratégia sólida e ajustar o mix de produtos, por exemplo. Um dos exemplos do guia mostra como a redução do número de SKUs trouxe mais rentabilidade ao reduzir custos e tornou possível alcançar aquele 1% que faltava para bater a meta de faturamento, sem comprometer a rentabilidade do negócio.

Ainda que seja um guia de precificação, o material vai além ao explicar que, apesar de fundamental, o preço não é o único fator levado em conta pelo consumidor na hora da compra. Conveniência, diferenciais e estratégias ousadas, entre outros, também são abordados no material.

Com a aproximação da Black Friday, é ainda mais importante que os lojistas estejam conscientes sobre até onde podem chegar com as ofertas para não deixar a concorrência levar vantagem e nem amargar prejuízo em uma das mais importantes

datas para o varejo brasileiro. Saber como precificar de maneira estratégica os produtos pode fazer a diferença entre o sucesso e o fracasso para sellers de todos os tamanhos.

A íntegra do conteúdo está disponível em <https://bit.ly/2Esoqk7>.

## **Sobre o KONCILI:**

Criado e desenvolvido pelo [DB1 Group](#), o Koncilia foi o primeiro [software de conciliação de pagamento dos marketplaces](#) do mercado. Em sua missão global, segue sua estratégia de 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 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-Millennium, e já nasceu com integração nativa com o ANYMARKET, uma [plataforma de vendas em marketplaces](#) também do [Grupo DB1](#), 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 Grupo DB1:**

O Grupo DB1 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 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). **O Grupo DB1 também foi reconhecido pelo Financial Times, um dos mais renomados jornais britânicos, como uma das 500 empresas que mais crescem nas Américas.** 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](mailto:alessandra@neris-comunicacao.com.br)

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

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