

Promoções e saldos de estoque: como evitar o estorno?

Conteúdo do Koncili aponta o cancelamento de vendas como um dos maiores problemas para a saúde financeira de um e-commerce

Maringá – PR, janeiro de 2021 - Os varejistas mal tiveram tempo de contabilizar os acertos e erros da Black Friday e das vendas de Natal, mas já precisam mudar o foco para as promoções e saldos de estoque. Não restam dúvidas de que o e-commerce conquista cada vez mais adeptos no Brasil e no mundo, mas mesmo diante desse cenário de tanto otimismo é preciso tomar alguns cuidados para não amargar prejuízo depois de tanto trabalho.

É um dos principais vilões dos lucros nos marketplaces é, sem dúvidas, o estorno de vendas. Ele chega como um balde de água fria para o seller. Afinal, já imaginou dedicar tanto esforço para a criação do anúncio, precificação e campanhas de marketing para gerar o desejo de compra e, de repente, se deparar com um pedido de cancelamento?

Infelizmente isso acontece com alguma frequência, mas é possível se vacinar contra esse tipo de prejuízo. Na maioria dos canais, quando a venda é cancelada, ela é estornada da conta do seller, porém a comissão continua sendo cobrada. Esse ponto merece atenção redobrada, afinal o comerciante perde dinheiro duas vezes.

Normalmente após o cancelamento, a devolução do valor cobrado pela comissão é devolvido, porém é preciso cuidado! Apesar de também estornarem a cobrança da comissão, determinados canais fazem a cobrança de uma taxa administrativa de reembolso. Ainda que não seja feita a cobrança da comissão, há o desconto de uma taxa de cancelamento de venda.

Dentre os principais motivos para o estorno de vendas estão o arrependimento e insatisfação do cliente, o preço diferente da concorrência e o produto diferente do que foi anunciado. Existem ainda os estornos causados por erros de operação, tais como pedido sem confirmação de devolução, falta de estoque por parte do vendedor e produto não enviado.

Toda essa complexidade acaba gerando uma grande quantidade de dados e muito trabalho, porém já existem ferramentas disponíveis no mercado para ajudar os sellers a terem uma operação mais segura. Além do básico de um bom ERP e um bom hub, é importante optar por sistemas que tragam velocidade e segurança para a gestão financeira de um e-commerce.

Uma das opções é o KONCILI, [software líder na conciliação de pagamento dos marketplaces](#), criado e desenvolvido pelo Grupo DB1, que oferece relatórios completos na tela de lançamento, onde é possível identificar os principais motivos de

seus estornos para focar em soluções que permitam melhorar não só a gestão, mas também a rentabilidade.

Além de controlar de forma fácil e eficiente as suas finanças, você dará adeus às planilhas manuais de repasses que tantas horas consomem. As intermináveis horas de conciliação viram minutos com total clareza sobre suas vendas e recebimentos.

Sobre o Koncili:

Criado e desenvolvido pelo [DB1 Group](#), o Koncili 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 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 [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 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). 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