



**SEFIC2017**  
**UNILASALLE**

**A PESQUISA E O  
RESPEITO À DIVERSIDADE**

16 A 20 DE OUTUBRO DE 2017

ISSN 1983-6783

## **A EFICÁCIA DO INSTRUMENTO E-COMMERCE PARA EMPREENDEDORES**

Michael Buttenbender, Robinson Henrique Scholz (orientador)  
Universidade La Salle

**Área Temática:** Ciências Socialmente Aplicáveis

**Resumo:** Essa pesquisa busca uma compreensão sobre a empresa Universal Moda Fitness, a qual tinha sua loja física no Estado da Bahia e realizou a transição para o e-Commerce, alcançando seus objetivos de redução de despesas e aumento de lucro. Diante da atual conjuntura econômica que se encontra o Brasil, a partir dos anos de 2010, é nítida e latente a crise que o país atravessa. Frente a esta realidade, é praticamente obrigatória a busca de alternativas para a superação das dificuldades que se apresentam aos negócios. Procurando, portanto, a diminuição dos gastos e aumento de lucro, empresas têm utilizado dos meios virtuais e da criatividade que estão ao seu alcance para atingir alvos e diminuir o impacto da crise. Frente à nova realidade, em que as relações estão passando do real para o virtual, igual tendência se verifica com os tipos de negócios, que antes eram somente físicos, mas agora estão passando para o mundo da web. Para atender à questão problema, o objetivo geral é analisar as práticas adotadas pela empresa entre a loja física e o e-Commerce, entre as vantagens e os benefícios adquiridos após essa transação. Para que esta pesquisa atinja seu resultado, seguem os objetivos específicos da pesquisa: a) identificar as práticas de vendas no atual modelo de negócio relacionando ao e-Commerce; b) compreender os resultados a partir da mudança realizada na perspectiva comercial; c) entender as necessidades dos clientes que já realizaram compras pelo e-Commerce. Por existir diversas formas para implantar e divulgar neste universo online, os sites e as redes sociais oferecem meios que permitem racionar os gastos gerados pelos custos do mundo real. Para que haja eficácia nesse novo direcionamento, é preciso executar planejamento, direção e controle de vendas. Primeiramente, foi escolhido o método quantitativo descritivo, aplicando questionários. Em meio à crescente, acirrada e selvagem concorrência do mundo dos negócios, a busca de novas e eficazes estratégias é necessária para superar os obstáculos e ter um negócio eficiente e lucrativo. O e-Commerce tem aparecido como estratégia para solucionar alguns problemas relacionados às vendas, divulgação, lucro, despesas etc.

**Palavras-Chave:** E-Commerce, Gestão de Vendas, Vantagens Competitivas