

HAROLDO DUARTE

EMENTA

**E-COMMERCE
LUCRATIVO**

SOBRE HAROLDO DUARTE



Formação

- MBA em Tecnologia para Negócios - PUCRS
- MBA em Marketing - FGV
- Mestrado (incompleto) - ITA
- Engenharia Elétrica - INATEL



Experiência Profissional

- CMO / CTO Neuropsicocentro
- Gerente de Ecommerce e Inovação na ÁGUA DE COCO
- Professor Curso Ecommerce na Prática - IEL
- Empreendedor Ecommerce por 14 anos
- Gerente de Projetos Telecom (Brasil / Argentina / México)
- Professor de Pós graduação da UNIFOR



Projetos Profissionais

- Criador Curso Acelera Ecommerce
- Colunista do maior Portal de Ecommerce do Brasil (PORTAL ECOMMERCE BRASIL)



Me encontre nas redes sociais:



@haroldoduarte

SOBRE HAROLDO DUARTE

Após 12 anos lidando com o Ecommerce através de sua própria loja, Haroldo iniciou uma nova etapa em sua trajetória profissional, que era a de dar consultorias.

Água de Côco (marca de moda praia referência no Estado do Ceará) foi um dos seus destaques.

Chegando a TOP 5 em atendimento na Região Nordeste.



RECONHECIMENTO DE UM TRABALHO DE 2 ANOS.



TEMA ATUAL E NECESSÁRIO

Uma das principais tendências do Mercado é a migração das relações de compra e venda para sites no meio digital.

E, uma das formas mais comuns para essa migração é o Ecommerce, e é sobre ele que vamos falar nesse estudo.

Foi este olhar que fez do protagonista deste estudo, Haroldo Duarte, uma autoridade no Ecommerce.

Não somente pelo fato de ser um exímio estudioso, mas por procurar formas inovadoras e inteligentes de alavancar empresas através dessa ferramenta.

Nessa busca percebeu o tamanho da oportunidade de auxiliar outros negócios a reinventarem suas estratégias através do digital.

Agora é a sua vez de aprender e seguir seus passos!



TRILHA DO ESTUDO

AULA 01 - DADOS DO MERCADO

Ao longo dos anos as compras de forma online estão ganhando cada vez mais adesão dos consumidores. Esse movimento foi ainda mais impulsionado com o contexto da pandemia. Desde então, temos presenciado um crescimento nunca antes visto do Ecommerce do Brasil e do mundo. Haroldo nesta aula apresenta alguns desses dados.

ESTRUTURA DA AULA

- Vendas ao longo dos anos
- O avanço do Ecommerce com a Pandemia
- Dados do Brasil
- Ecommerce Regional
- Esteja no meio digital

AULA 02 - 05 ERROS QUE DEVEM SER EVITADOS

Haroldo nos mostra os 05 erros que devem ser evitados no projeto da sua loja virtual. Ficou curioso para saber quais são? Venha conferir e aprender os passos que não devem ser dados no que se refere ao Ecommerce.

ESTRUTURA DA AULA

- Agência
- Prazos
- Integração
- Conhecimento
- Envolvimento

TRILHA DO ESTUDO

AULA 03 - QUAIS OS TIPOS DE ECOMMERCE?

Nessa aula você verá que ao longo do tempo, surgiram diversos exemplos de Ecommerce para atender cada necessidade específica do mercado, facilitando a diferenciação do modelo de negócio de cada empreendedor e tipos de lojas.

ESTRUTURA DA AULA

- Business-to-customer (B2C)
- Business-to-business (B2B)
- Business-To-Business-To-Consumer (B2B2C)
- DIRECT TO CONSUMER (D2C)
- BUSINESS TO EMPLOYEE (B2E)
- Business-to-government (B2G)
- Customer-to-customer (C2C)

AULA 4 - MODELOS DE NEGÓCIOS

O mundo online revolucionou a forma como as pessoas consomem e como as empresas oferecem seus produtos e serviços, impulsionando o surgimento de novos modelos de negócio. Haroldo nesta quarta aula separou alguns desses modelos para que você descubra novas possibilidades e possa pensar em novos caminhos para a sua empresa.

ESTRUTURA DA AULA

- Modelo de assinatura
- DTC - Direct to Consumer
- O2O - Online do Offline
- Compras Coletivas
- Programas de Fidelidade
- Software as a service
- Permuta
- Adware
- Playwall
- Marketing de afiliados
- Premium
- Lead Generation
- Customização em massa
- Buy one Give one
- Crowdsourcing

TRILHA DO ESTUDO

AULA 05 - ESTRATÉGIAS DE RETENÇÃO DE CLIENTES PARA ECOMMERCE

O que muitas empresas acabam deixando de lado no momento de mapear a sua estratégia de marketing é pensar não só na aquisição, mas também como a empresa pode reter e engajar a sua base de clientes para que eles comprem novamente na loja. Nessa aula abordaremos mais sobre este assunto!

ESTRUTURA DA AULA

- Retenção
- SAC
- Funil de vendas
- Réguas de relacionamento
- Atendimento ao cliente

AULA 06 - CENÁRIO ATUAL E O FUTURO DO ECOMMERCE

Até pouco tempo atrás, menos de um século, a única forma de vender um produto era por meio de varejos de terceiros. Uma empresa podia ter a própria loja, mas essa sempre foi uma aposta para grandes marcas ou as que não se preocupavam com um alcance muito grande. Mas, nessa aula você entenderá que tudo mudou!

ESTRUTURA DA AULA

- DTC
- Mudanças no Ecommerce

TRILHA DO ESTUDO

AULA 07 - TIPOS DE PLATAFORMAS E CUSTOS

O que muitas empresas acabam deixando de lado no momento de mapear a sua estratégia de marketing é pensar não só na aquisição, mas também como a empresa pode reter e engajar a sua base de clientes para que eles comprem novamente na loja. Nessa aula abordaremos mais sobre este assunto!

ESTRUTURA DA AULA

- O que é uma plataforma
- Tipos de plataformas

AULA 08 - TUDO SOBRE CONVERSÃO DO ECOMMERCE

A transformação digital veio aceleradamente nesse tempo. Isso é uma grande oportunidade para o Ecommerce e nesse estudo você aprenderá tudo sobre conversão de clientes. Algo fundamental para o seu crescimento digital.

ESTRUTURA DA AULA

- Conversão
- Home
- Busca
- Navegação
- Produtos
- Checkout

TRILHA DO ESTUDO

AULA 09 - VEMOS FALAR SOBRE AQUISIÇÃO DE CLIENTES?

Toda a sua comunicação voltada à aquisição de clientes ocorre por meio de canais de vendas. Eles são espaços de comunicação com os clientes e clientes em potencial. Por isso, é essencial que você esteja no lugar certo. Para isso, nessa aula Haroldo abordará mais detalhes desse assunto.

ESTRUTURA DA AULA

- Aquisição de cliente
- Canais de Aquisição

AULA 10 - MARKETPLACE

Os marketplaces são um dos formatos de negócio mais rentáveis do mercado. Esse formato traz sucesso para quem é vendedor, e, principalmente, para quem decide montar o seu próprio marketplace. Assunto imprescindível para que todo empresário tenha conhecimento.

ESTRUTURA DA AULA

- O que é marketplace
- Como funciona
- Exemplos de Marketplace

TRILHA DO ESTUDO

AULA 11 - BASTIDORES DO ECOMMERCE

Nessa última aula, abordaremos alguns pontos quanto ao planejamento e ao desenvolvimento do Ecommerce; como funciona uma operação e também te mostraremos situações até chegar ao ponto de sugerir a você uma equipe ideal.

ESTRUTURA DA AULA

- Fluxo do Ecommerce
- Equipe Ideal

CONCLUSÃO

Mostrando o Ecommerce atual, com experiências reais, Haroldo deu maior clareza quanto ao assunto. Dando instruções de como iniciar no Mercado e trilhar um caminho bem sucedido, com clientes satisfeitos e muitas vendas.

ESTRUTURA DA AULA

- Resumo do que foi visto
- Considerações finais



Devemos compreender que o Ecommerce tem suas fases, desde a sua criação, ou seja, o próprio desenvolvimento, onde a preocupação é por uma tecnologia que atenda todos os requisitos da sua empresa, até momentos no marketing que envolvem aquisição e retenção de clientes, fortalecimento da marca e um ótimo atendimento.

HAROLDO DUARTE

