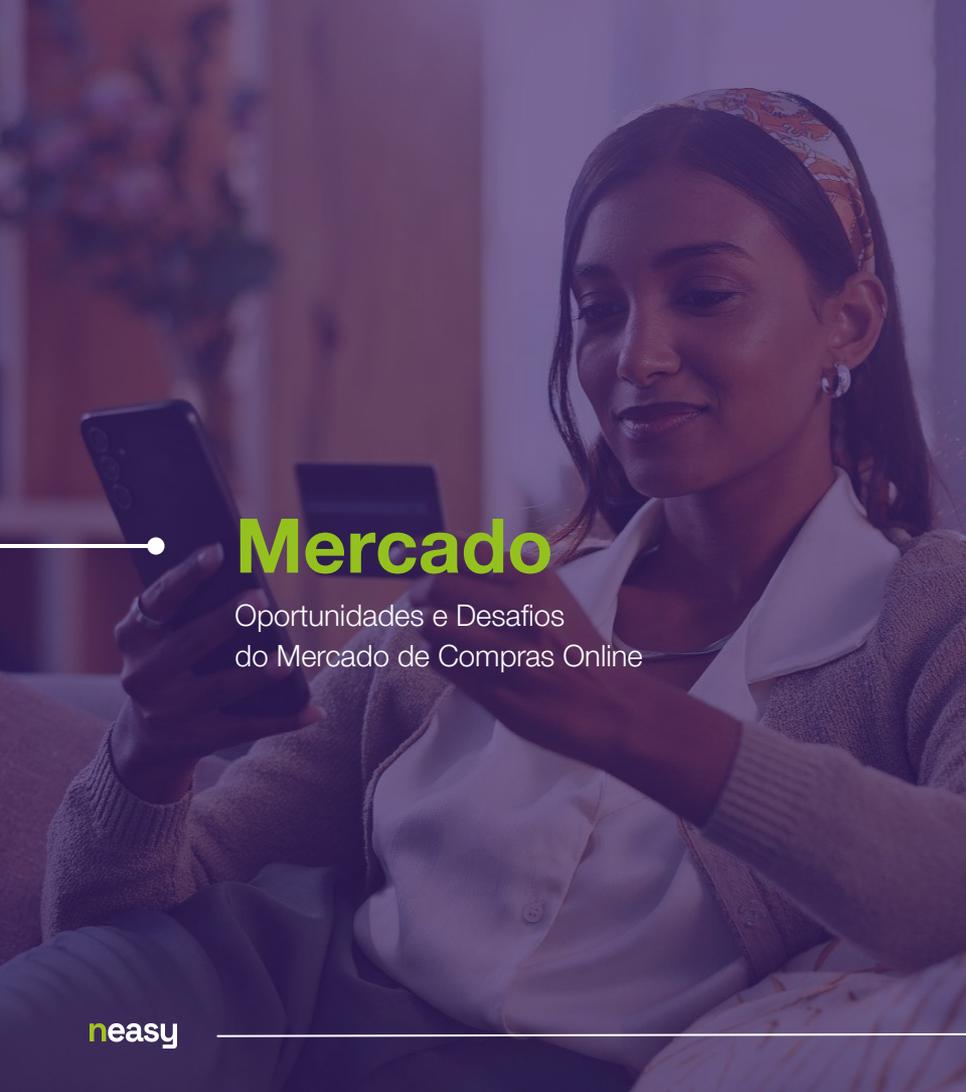


neasy



Mercado

Oportunidades e Desafios
do Mercado de Compras Online

O mercado de compras online apresentou um crescimento impressionante em 2023, com **395 milhões de compras realizadas** e um **ticket médio de R\$ 470**, movimentando **R\$ 185,7 bilhões** no ano. Contudo, junto com o crescimento surgem desafios.

Um dos maiores problemas enfrentados pelas empresas do setor é a alta taxa de devoluções, que chega a cerca de **30% para compras online**, enquanto no comércio físico esse número é de apenas **9%**. Essa discrepância reforça a importância de estratégias eficientes para gestão de produtos e atendimento ao cliente.

De acordo com uma pesquisa realizada pela **Invesp**, **92% dos consumidores** afirmaram que voltariam a comprar de uma empresa que oferecesse um processo de troca ou devolução simples e eficiente. Isso destaca a necessidade de melhorar a experiência do cliente em todas as etapas do processo.

Pontos-chave para sucesso no e-commerce:

- **Enviar o produto correto e em perfeito estado:** Reduz as chances de devoluções e melhora a confiança do cliente.
- **Manter um estoque organizado:** Garante precisão no envio e evita atrasos.
- **Ser pontual com as entregas:** Atrasos comprometem a experiência e a fidelização do cliente.
- **Oferecer um bom serviço de atendimento:** Um suporte acessível e eficiente faz toda a diferença.
- **Deixar clara a política de troca e devolução:** Transparência reduz frustrações e incentiva novas compras.
- **Implementar um FAQ ou perguntas frequentes:** Facilita o esclarecimento de dúvidas e economiza tempo.
- **Destacar detalhes do produto no site:** Informações precisas ajudam o cliente a tomar decisões corretas.
- **Indicar referências de tamanho compatíveis:** Minimiza devoluções por problemas de ajuste, especialmente no segmento de vestuário.

Ações inteligentes, resultados ilimitados.

Essas ações não só melhoram a experiência do cliente, como também aumentam a eficiência operacional, reduzindo custos com devoluções e otimizando os lucros. Com estratégias bem definidas, o potencial de crescimento e fidelização no e-commerce é ilimitado.

Revolucionar, aprimorar e expandir

Nosso objetivo é revolucionar, aprimorar e expandir a capacidade dos centros de logística, tornando-os **acessíveis em qualquer lugar**. Queremos permitir que pequenas e médias empresas operem sem a necessidade de manter centros de distribuição próprios em múltiplas localidades, eliminando também a dependência de empresas de entrega que precisam localizar os clientes em casa para garantir a entrega dos produtos com segurança.

Nosso compromisso é oferecer **qualidade de ponta a ponta**, protegendo tanto o vendedor quanto o cliente. Trabalhamos para que todo o processo de entrega seja **seguro, eficiente e conveniente**, proporcionando uma experiência confiável e satisfatória para todas as partes envolvidas.

Centros de Logísticas



Nossos **centros de logística** podem ser qualquer empresa de pequeno, médio ou grande porte que possua espaço disponível para armazenar produtos e atenda a uma série de requisitos relacionados a **horário de funcionamento, condições de armazenamento e atendimento ao cliente final**.



Esses centros serão responsáveis por **gerenciar e armazenar os produtos de forma adequada e cuidadosa**, garantindo que toda a qualidade seja preservada. O cliente final, por sua vez, terá a conveniência de retirar seus produtos no horário de sua preferência, em um local próximo à sua residência.



Para otimizar a operação e evitar sobreposições, será permitida a existência de apenas **uma empresa cadastrada** como centro de logística dentro de um raio de **1 km**, assegurando uma distribuição eficiente e dinâmica do serviço.

Como Funciona?

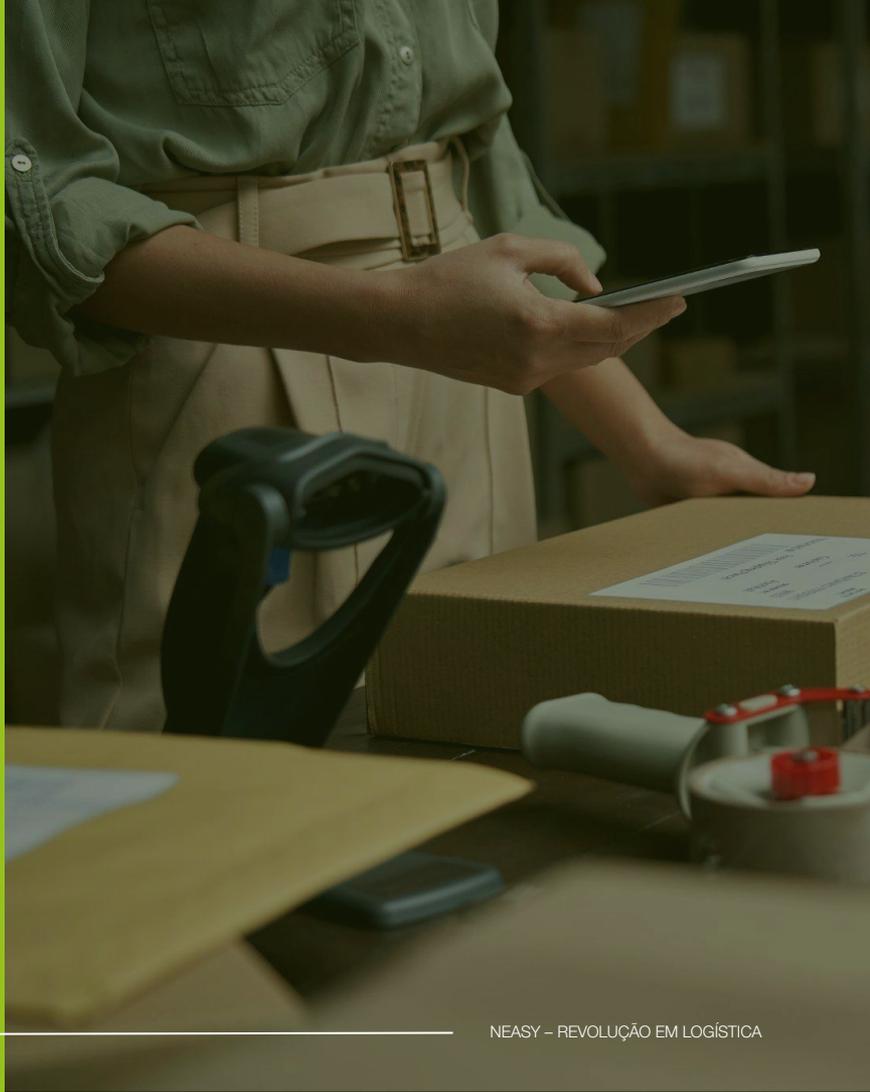
Vamos imaginar que Carlos comprou uma capa de celular online e escolheu o formato de logística **Neasy**.

O processo seria o seguinte:

1

Preparação pelo vendedor:

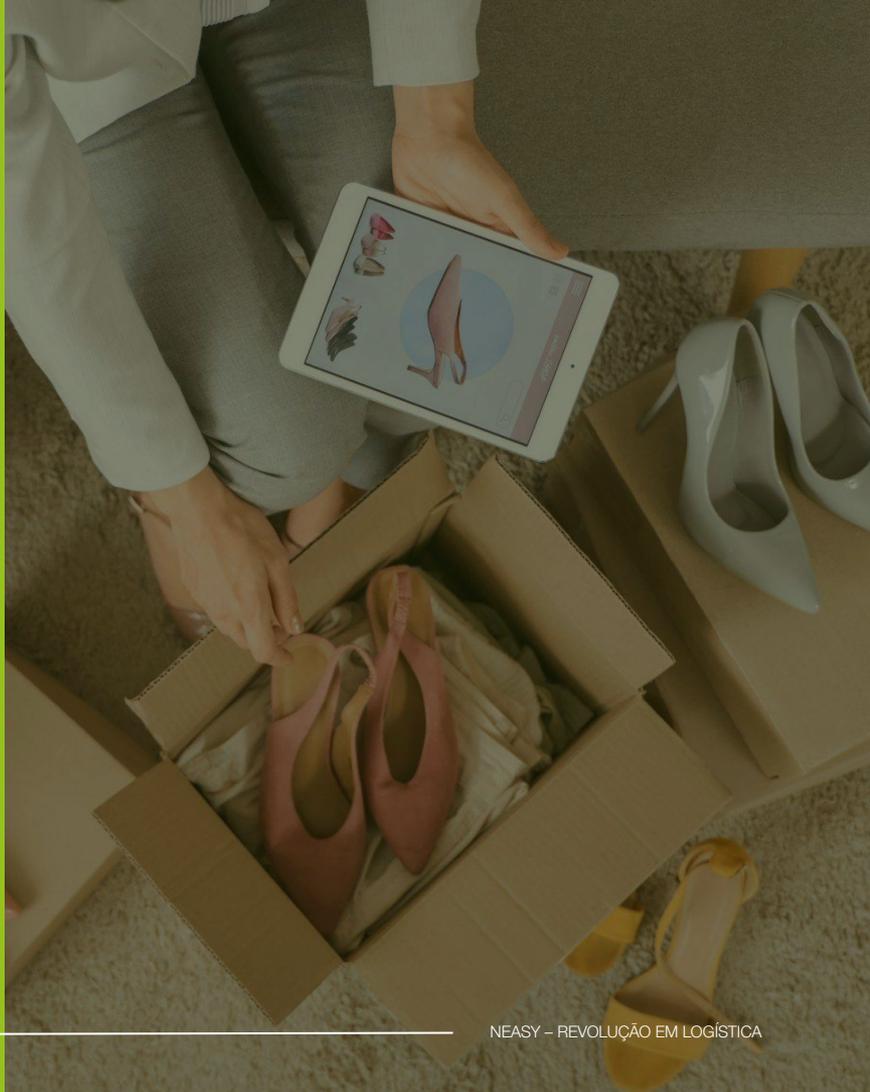
O vendedor embala o produto com todo o cuidado e registra a entrada no nosso aplicativo. Durante esse processo, ele preenche um breve questionário sobre as condições da embalagem, uma vez que o produto já está previamente cadastrado no sistema.



2

Documentação com fotos:

Seguindo as orientações do sistema, o vendedor tira algumas fotos do produto embalado, aumentando a segurança e rastreabilidade do processo de entrega.



3

• Geração do QR Code:

Após concluir as etapas acima, o sistema gera um **QR Code**, que deve ser anexado à embalagem. O envio do produto deve ser realizado por um meio de transporte escolhido pelo vendedor, com destino ao centro de logística indicado pela nossa ferramenta.



4

Recebimento no centro de logística:

Ao chegar no centro de logística, o **QR Code** é **escaneado** e o produto passa por uma avaliação inicial. Nesse momento, **a inteligência artificial baseada em visão computacional** realiza uma análise da integridade da embalagem.



5

Retirada pelo cliente:

O cliente retira o produto no centro de logística no horário que for mais conveniente. Durante a retirada, ele **pode realizar uma avaliação do produto utilizando um recurso de "unboxing" orientado por nossa IA**, assegurando que o item está em perfeitas condições.





Rápido e seguro

Esse processo garante segurança, eficiência e transparência, desde o envio até a retirada do produto.

Uma segunda opção

Nem sempre a empresa precisará enviar um produto já vendido pelos correios. Ela também pode optar por **armazenar produtos ainda disponíveis para venda** em nossos centros de logística.

Em caso de venda, o cliente poderá ser **direcionado diretamente para o centro de logística onde o produto está previamente armazenado**. Quando o cliente chegar ao local, a **compra será validada por meio do nosso aplicativo**, garantindo a segurança e a rastreabilidade do processo, e a entrega será realizada de forma rápida e eficiente.

Pagamentos

Os centros de logística receberão valores pela gestão e administração dos itens armazenados, conforme o tipo de serviço prestado:

1

Itens já vendidos

Para produtos já vendidos, será aplicada uma **taxa de administração de 2,5%** sobre o valor total do item.

- **1,0%** será destinado ao centro de logística.
- **1,5%** ficará com a empresa, contribuindo para a melhoria e otimização contínua do serviço.

2

Itens aguardando venda

Para produtos armazenados à espera de venda, será cobrada uma **taxa de 3%** sobre o valor total do item.

- **1,5%** será repassado ao centro de logística.
- **1,5%** ficará com a empresa.

3

Devolução de produtos antes da venda

Caso o vendedor solicite a devolução de itens antes que sejam vendidos, será aplicada uma **multa de até 20%** do valor total da mercadoria devolvida.

*Além disso, o vendedor será responsável pelos **custos do frete de retorno** dos produtos.*

- **5%** será destinado à empresa.
- **15%** será destinado ao centro de logística.

Onde estamos

Atualmente, a Neasy está em fase de desenvolvimento, com a definição dos requisitos para os aplicativos sendo concluída. A validação do produto no mercado está prevista para o início do **segundo semestre de 2025**, quando selecionaremos empresas de venda e logística para aprimorar e realizar testes de entrega.

O desenvolvimento completo do **ecossistema tecnológico versão 1.0** está programado para ser finalizado ainda em 2025, garantindo que o produto esteja pronto para oferecer uma experiência inovadora e eficiente.

Nosso Time

Para que projetos como este saiam do papel, é indispensável o esforço e dedicação de uma equipe qualificada.

Atualmente, nosso time é composto por:

Gerente de Projetos	Responsável por coordenar todas as etapas e garantir a execução eficiente.
Gerente Financeiro	Cuida da viabilidade econômica e gestão de recursos.
Tech Leader	Liderando as decisões técnicas e supervisionando o desenvolvimento.
Desenvolvedor de Apps	Encarregado de criar uma experiência de usuário intuitiva e funcional.
Dev. de IA e Visão Computacional	Focado na implementação de tecnologias avançadas para segurança e eficiência.
Publicitária	Responsável por estratégias de comunicação e branding.
Advogada	Garantindo a conformidade legal e a proteção jurídica do projeto.



Rápido e seguro

Cada membro desempenha um papel crucial para que o projeto seja lançado no mercado de forma sólida, com todas as arestas devidamente alinhadas, evitando problemas que possam comprometer o sucesso inicial.



Mais informações sobre o projeto estão disponíveis em nosso Documento de Estrutura e Levantamento de Requisitos. Para saber mais, você pode entrar em contato pelos canais:

F: (61) 9 9449-9779

M: contato@neasy.com.br

Grandes projetos como este têm o potencial de transformar o mercado e trazer inovações significativas. Por isso, dedicamos todo o nosso empenho, profissionalismo e seriedade para garantir uma entrega à altura das expectativas e necessidades.