

agência 

# Como gerir um e-commerce com base na cultura **data driven?**



---

# Sumário

<u>Introdução</u>	<b>1</b>
<u>O que é a cultura data driven?</u>	<b>5</b>
<u>Passos para desenvolver a Cultura de Dados</u>	<b>9</b>
<u>Como definir os objetivos do data driven no marketing para e-commerce?</u>	<b>12</b>
<u>Métricas para avaliar no marketing data driven</u>	<b>16</b>
<u>Mapeamento de dados</u>	<b>17</b>
<u>Conclusão</u>	<b>19</b>
<u><b>Destaque o seu negócio da concorrência com criatividade e alta performance!</b></u>	<b>21</b>

---

# Introdução

A evolução do varejo no ambiente digital possibilitou uma expansão dos negócios nunca antes vista. Além da **multiplicação dos canais, novas ferramentas e inteligências de mercado**, a quantidade de dados e métricas disponíveis sobre os usuários e o desempenho de estratégias é algo inédito.

Dessa forma, é possível utilizar as informações não apenas para avaliar a performance de ações já realizadas e, sim, estruturar planos e metas futuras.



Nesse cenário, desponta a **cultura data driven**, ou seja, que fundamenta todas as ações de um negócio a partir da coleta e análise de dados!

Com ela, é possível entregar melhores resultados, diminuir as chances de erros e, conseqüentemente, os custos das empresas.



Inclusive, de acordo com o relatório “Over 100 Data and Analytics Predictions Through 2025”, desenvolvido pela Gartner — consultoria do ramo de TI —, **até 2024, 30%** das organizações investirão em plataformas de administração de dados e análises.

Ainda, o levantamento, realizado em 2021, aponta que a expectativa é que, **até 2024, 75%** das companhias estabeleçam um Centro de Excelência focado em dados e análises para reduzir riscos.



Portanto, investir em data driven como uma forma de gerir os negócios já é uma **tendência** que está se consolidando no mercado.

E, se você quer ficar **à frente dos seus concorrentes**, trouxemos este manual completo que explica o conceito, as vantagens e como aplicar a metodologia no e-commerce.

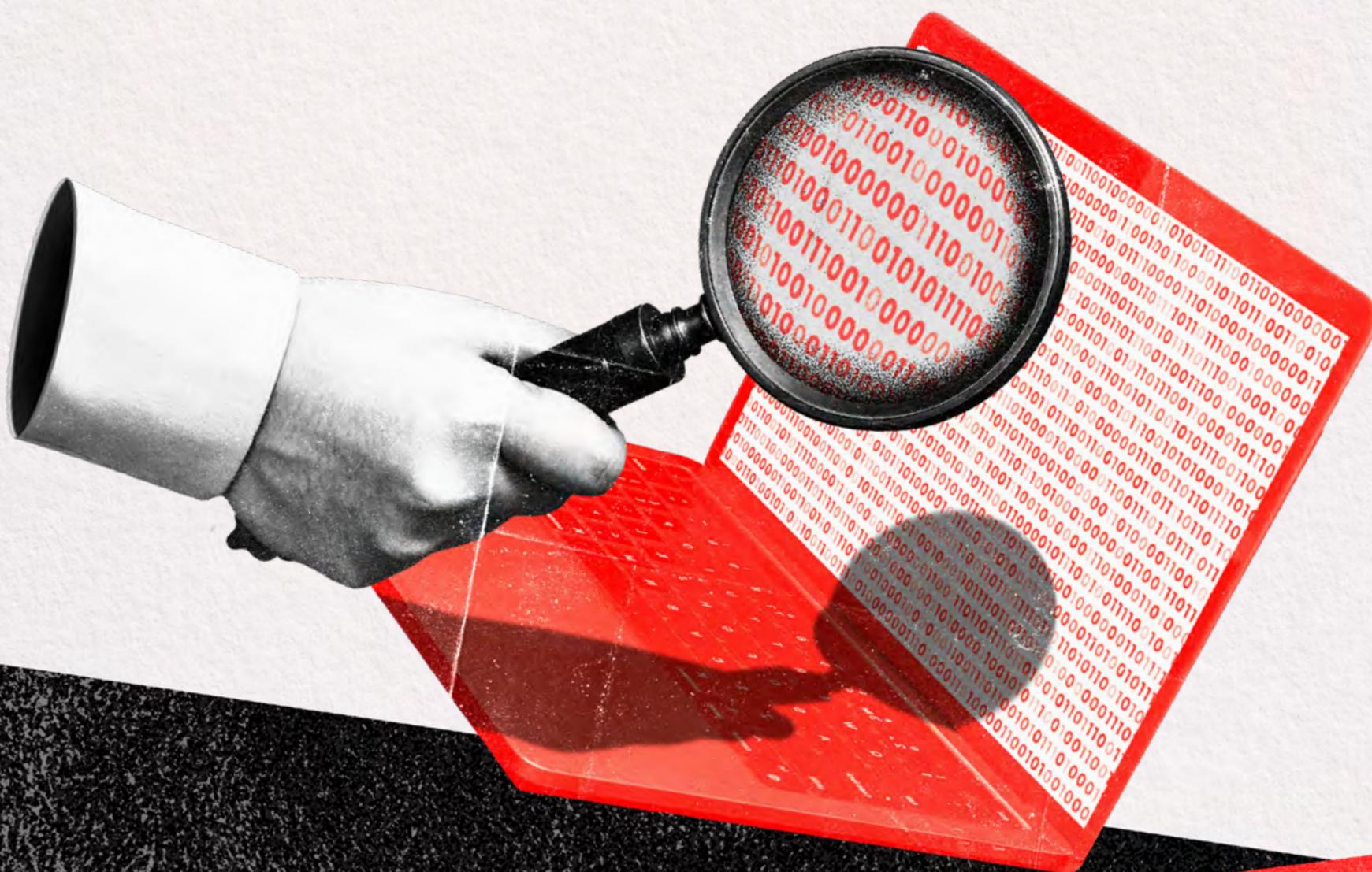


---

# O que é a cultura data driven?

Data driven, em tradução livre, significa orientado a dados. Sendo assim, a metodologia envolve a **coleta**, **filtragem** e **análise** de informações de fontes confiáveis para embasar a tomada de decisão de uma empresa.

O melhor é que ela pode ser aplicada às mais variadas áreas e estratégias, desde a contratação de colaboradores pelos Recursos Humanos até o direcionamento de ações de Marketing.



Quando pensamos em negócios no digital, a exemplo de comércios eletrônicos, a tecnologia permite a coleta de incontáveis informações sobre os consumidores.

Isso graças aos **cookies**, ou seja, **arquivos com dados captados a partir de interações on-line** que possibilitam identificar sites acessados, produtos vistos ou colocados no carrinho, por exemplo.



Isso viabiliza a **mensuração do comportamento dos consumidores**, o que facilita a estruturação de ações futuras mais assertivas, graças ao **aprendizado obtido das análises**.



**Dessa forma, sua equipe conseguirá extrair insights e soluções com base em dados.**

E, assim, identificar e reverter o que não está dando certo, além de potencializar o que está gerando resultados.

Uma das principais vantagens dessa postura é apontada na pesquisa “The data-powered enterprise” (2020).

O levantamento, realizado pela consultoria Capgemini, entrevistou mais de 500 executivos e profissionais de dados de empresas de 12 países, mostrou que a **lucratividade** de negócios com a cultura data driven **aumentou em 22%.**



---

# Passos para desenvolver a Cultura de Dados

Apesar de todas as vantagens, implantar o data driven em uma empresa pode ser um desafio por inúmeros motivos.

Alguns deles são:

**insuficiência de dados**

**dificuldades para a coleta de informações**

**falta de cultura organizacional orientada a dados**

Portanto, **treinar e orientar pessoas**, em todos os níveis da empresa, é o primeiro passo para que a metodologia seja incorporada à rotina! Depois, é hora de estabelecer as metas (KPIs) que façam sentido para os objetivos da área ou negócios para, então, organizar de onde os dados serão extraídos.



**#DICA!**

A integração de informações é essencial!  
Por isso, aposte em dashboards!



# ATENÇÃO

Apesar de todas as vantagens do data driven, é essencial ter cuidado, afinal, de nada adianta infinitos materiais e não saber como geri-los!

**O ideal é identificar os dados, organizá-los em ordem de prioridade para, enfim, partir para a análise.**

Sem falar que, apesar do machine learning, disponível em algumas plataformas, permitir o processamento de um grande volume de dados, é essencial valorizar os colaboradores responsáveis por aplicar senso crítico na hora do diagnóstico.

**TREINAR PESSOAS**



**DEFINIR KPIs**



**COLETAR DADOS**



**REFINAR DADOS**

***Pode parecer óbvio, não é mesmo?***

Porém, a pesquisa “Data Paradox” (2021), feita pela Dell em parceria com a Forrester, mostrou que apenas **28% das empresas conseguem tratar os dados de forma adequada.**

Para o levantamento, foram entrevistados 4.036 executivos responsáveis por estratégias e gastos com dados em 45 países.

---

# Como definir os objetivos do data driven no marketing para e-commerce?

O objetivo final do varejo é vender, portanto, quando pensamos no e-commerce, uma das melhores aplicações da cultura data driven é dentro da **área de Marketing!**

Afinal, baseando-se em acertos e erros passados, torna-se mais fácil direcionar as próximas ações focadas em aumentar lucros.



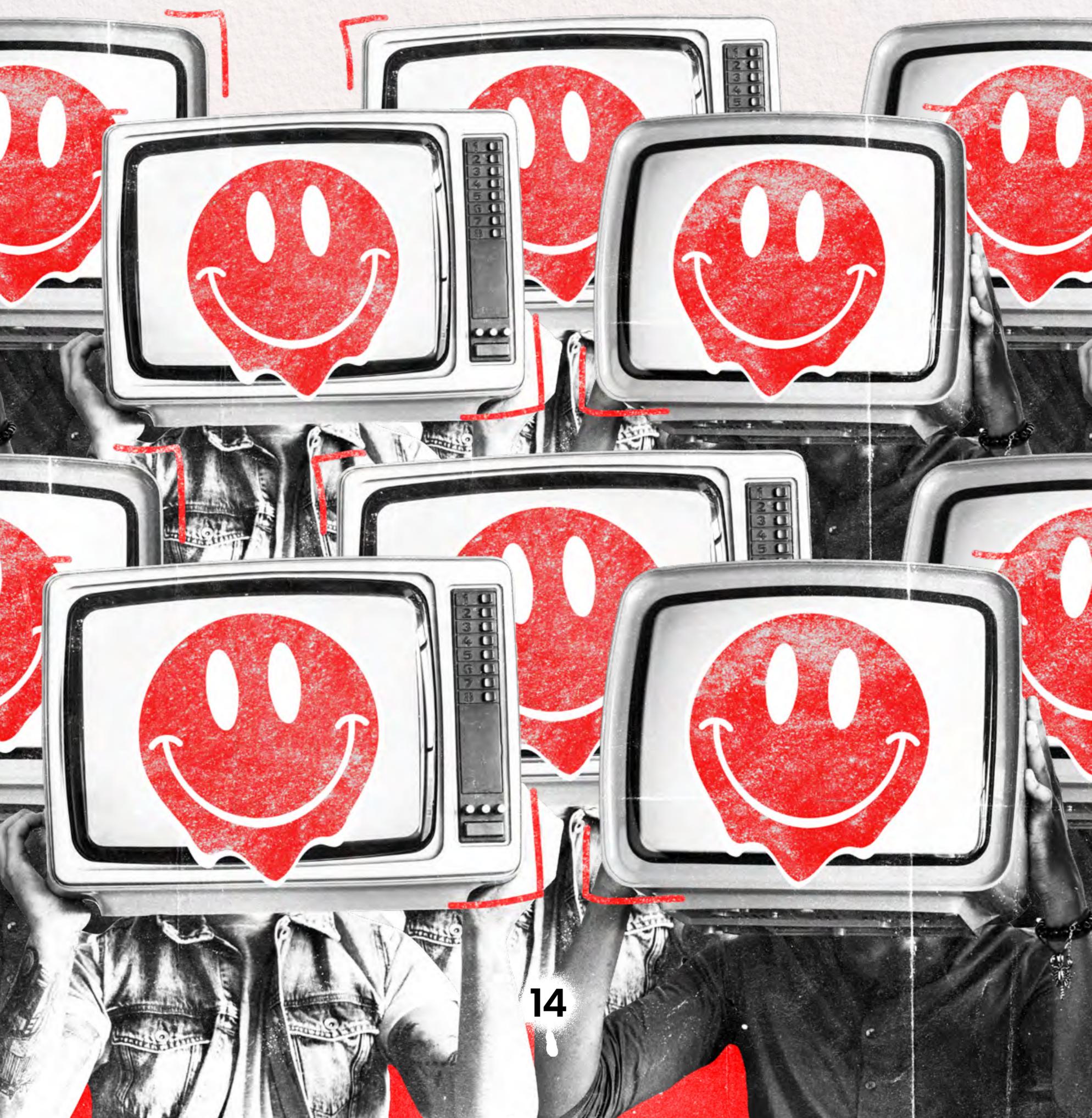
---

Como você viu, as informações contidas no ambiente digital permitem que as marcas conheçam de perto seus consumidores, em qual fase do funil de compras eles se encontram e até suas necessidades.



---

O processo ajuda na estruturação de estratégias que, além de serem mais assertivas, têm potencial de proporcionar uma **melhor experiência para os clientes.**





# E então, como definir os objetivos?

Pode parecer redundante,  
mas a resposta dependerá  
dos **dados levantados!**

A partir deles, será possível  
identificar pontos de melhoria  
e isso varia muito de qual  
momento cada negócio está.

---

# Métricas para avaliar no marketing data driven

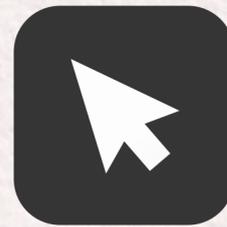
Quando pensamos no data driven marketing para e-commerce, é possível avaliar como andam algumas métricas que têm impacto – direto ou indireto – nas conversões. Alguns dos principais indicadores são:



**Número de visitantes do site**



**Taxa de conversão**



**CTR**  
(Click-Through Rate)



**Tempo médio na página**



**Taxa de rejeição**



**CPA**  
(Custo por Aquisição)

Vale lembrar que o **cruzamento de dados de diferentes plataformas** também é válido para chegar a conclusões que envolvem diversos aspectos, a exemplo de melhores canais para aumentar as vendas.

---

# Mapeamento de dados

Após o alinhamento interno direcionado para dados, é hora de estruturar o projeto.

E tudo começa na coleta de dados, que pode ser feita a partir de fontes como:

**I. ERP**



**II. Google Analytics**



**III. Facebook Insights**



**IV. Mapas de calor**



**V. Call Tracking**



**VI. Consultorias,  
entre outras**

Com esses métodos e tecnologias, é possível mapear **padrões de comportamento e necessidades dos clientes**. Assim, as melhorias podem proporcionar boas experiências que resultam em **ganhos para o negócio!**

Ainda, vale destacar que a inteligência artificial, presente em diversos softwares que disponibilizam dados, fornece insights preditivos em relação aos padrões de comportamento. Contudo, também cabe à equipe orientar e planejar o que pode ser feito com as informações.



---

# Conclusão

Como vimos até aqui, a **cultura data driven** possibilita uma série de **mudanças positivas** para e-commerces de diferentes segmentos.

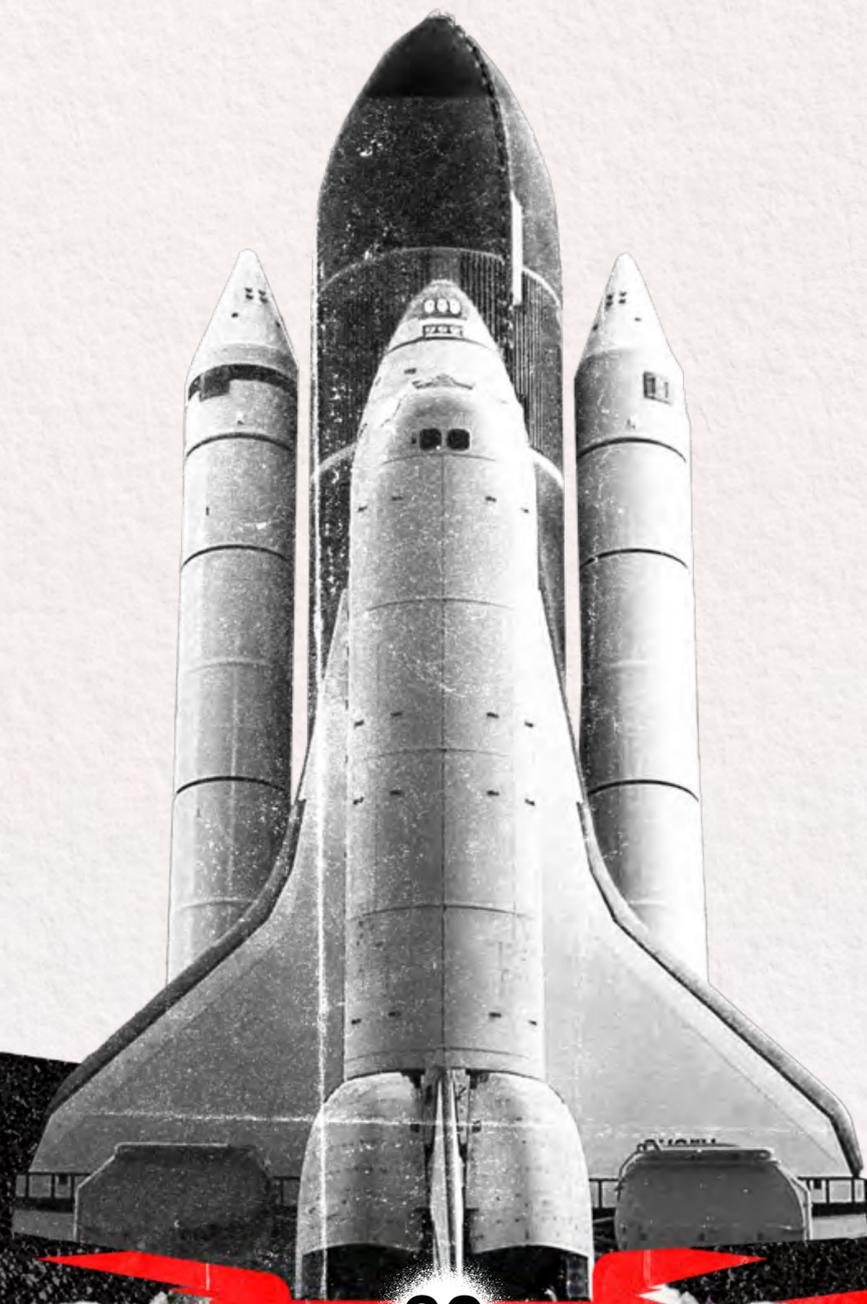
Assim, a **Agência FG**, com **parceiros líderes em estratégias de marketing digital**, oferece serviços de alta performance para potencializar a capacidade de gestão, tomadas de decisões e, ainda, garantir uma atuação mais competitiva diante da dinâmica acelerada do mercado.

---

# Conclusão

Contudo, é preciso executar um processo de inovação até que se consiga alcançar os resultados desejados. Dessa forma, você conseguirá alcançar uma **verdadeira transformação digital com a inserção de dados assertivos nas estratégias do negócio.**

Além disso, para acertar no uso do data driven, deverão ser considerados o momento da empresa no digital, a infraestrutura, fragilidades e potencialidades.



# Destaque o **seu negócio** da oncorrência com **criatividade e alta performance!**

Há mais de 12 anos no mercado, a Agência FG conta com time de especialistas em marketing para e-commerce e equipes multiprofissionais qualificadas para **fazer seu negócio decolar.**

Somos apaixonados pelo novo e movidos pela transformação digital, assim, nossos profissionais altamente capacitados estão prontos para atender às necessidades do seu e-commerce.

Com alto nível de expertise no digital, oferecemos **soluções eficazes a partir de análises de métricas importantes para impulsionar vendas e atrair leads.**

FALAR COM ESPECIALISTAS >

Melhores Empresas  
para Trabalhar™  
Agências de  
Comunicação

Great  
Place  
To  
Work®

BRASIL  
10ªEd.

# agência



**A chave para  
resultados de alta  
performance você  
encontra aqui.**

 [AgenciaFG.com.br](http://AgenciaFG.com.br)

 [Agência FG](#)

 [@agenciafg](#)

 [fgmarketingdigital](#)

 11 4319-0315 | 11 4319-0317

Rua Santo André, 100 Santo André/SP