E-COMMERCE
PARÁGRAFO INTRODUTÓRIO MODELO ENEM - ID: GEL

redigir

Texto I

E-commerce é uma abreviação de electronic commerce, ou "comércio eletrônico", em uma tradução literal. Essa utilização da letra "e" para indicar algo que se dá na internet é semelhante à da feita no famoso e-mail, que significa "correio eletrônico". O e-commerce é considerado a nova economia, pois tem ganhado cada vez mais relevância no empreendedorismo. Neste modelo de negócio, geralmente são vendidos produtos ou serviços que estamos acostumados a ver e a consumir em lojas físicas, por exemplo. Então, a diferença é que, quando falamos sobre o que é e-commerce, é necessário entender que ele funciona como uma grande vitrine.

Disponível em: https://agenciametodo.com/2020/10/05/vantagens-e-desvantagens-de-um-e-commerce/...

Texto II



Disponível em: https://d3s61v63vo5uv6.cloudfront.net/wp-content/uploads/2019/06/Como-administrar-uma-loja-virtual-3.jpg

Texto III

Impulsionada pela pandemia, expansão do e-commerce chega a 40% ao ano

A expansão do e-commerce no país bateu um importante recorde em 2020, totalizando mais de 1,3 milhão de lojas online, com um ritmo de crescimento de 40,7% ao ano, como revela a 6ª edição da pesquisa Perfil do E-Commerce Brasileiro. (...) Esses negócios passaram a representar perto da metade das lojas online (48,06%). "Muitos negócios tiveram de migrar para a versão online por causa da pandemia – para serem capazes de manter um mínimo de vendas e conseguirem sobreviver. Isso, claro, somado ao amadurecimento que o setor vem apresentando no decorrer dos últimos anos – haja visto o crescimento registrado em 2019, que já havia batido os 37%", enumera Thiago Chueiri, diretor de Desenvolvimento de Negócios do PayPal Brasil.

Disponível em: https://www.ecommercebrasil.com.br/noticias/impulsionada-expansaoecommerce-coronavirus/

Texto IV

Desvantagens do e-commerce

Todo negócio possui seus prós e seus contras. É muito importante pesá-los antes de tomar qualquer decisão. Com o e-commerce também não é diferente. Listamos algumas desvantagens:

Proximidade com o produto: Ao comprar em uma loja virtual, o consumidor não consegue usar nenhum sentido além da visão. Ou seja, não pode sentir, tocar ou experimentar o produto que pretende comprar e até mesmo ter aquele atendimento mais próximo – físico – que muitos preferem.

Frete: Para muitas pessoas, um fator determinante para realizar uma compra é o valor do frete. O envio de determinado artigo, em muitas regiões do país, o frete pode chegar a custar quase o valor do produto, o que na maioria das vezes não compensa para o cliente.

Prazo: Outro ponto, é a questão dos prazos que podem ser longos demais para o tempo em que o cliente deseja estar com determinada peça. Por isso, verifique quais são as melhores opções de entrega tanto para você, quanto para o cliente.

Concorrência: Ao colocar seu e-commerce no ar é preciso estar ciente de que dentro da sua área de atuação, possivelmente, você terá uma grande concorrência e, em alguns casos, internacional. Com diversas opções, é normal que o consumidor se sinta indeciso em que loja comprar, ainda mais pela facilidade que ele terá em pesquisar e comparar preço, produto, entrega e isso poucos cliques.

Disponível em: https://agenciametodo.com/2020/10/05/vantagens-e-desvantagens-de-um-e-commerce/. Adaptado.

PROPOSTA DE REDAÇÃO: A partir do material de apoio e com base nos conhecimentos construídos ao longo de sua formação, redija o parágrafo introdutório (projeto dissertativo), nos moldes exigidos pelo Enem, sobre o tema: **"A expansão do e-commerce no mercado brasileiro"**.