

**FACULDADE NOSSA SENHORA APARECIDA
CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS
TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO**

**IMPLANTAÇÃO DE UMA WEB SITE NA EMPRESA ELETRO BOM
JESUS EIRELI- ME APARECIDA DE GOIANIA - GO**

Aluno: ELIVANIA BATISTA MALAQUIAS

Orientador: Me Pedro Ramos Lima

Aparecida de Goiânia, 2016.

**FACULDADE NOSSA SENHORA APARECIDA
CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS
TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO**

**IMPLANTAÇÃO DE UMA WEB SITE NA EMPRESA ELETRO BOM
JESUS EIRELI- ME APARECIDA DE GOIANIA - GO**

Artigo apresentado em cumprimento às exigências para término do Curso de Ciências Contábeis sob orientação do Prof.Me Pedro Ramo Lima

Aparecida de Goiânia, 2016.

**FACULDADE NOSSA SENHORA APARECIDA
CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS
TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO**

ELIVANIA BATISTA MALAQUIAS

**IMPLANTAÇÃO DE UMA WEB SITE NA EMPRESA ELETRO BOM
JESUS EIRELI- ME APARECIDA DE GOIANIA - GO**

Artigo apresentado em cumprimento às exigências para término do Curso de Ciências Contábeis sob orientação do Prof.MePedro Ramo Lima

Avaliado em _____ / _____ / _____

Nota Final: _____

Professor- Orientador Me Pedro Ramo Lima

Professor Examinador- Esp. Raimundo Nonato Ferreira Fonseca

Aparecida de Goiânia, 2016.

RESUMO

Este trabalho tem como objetivo um estudo sobre a implantação da web site na empresa Eletro Bom Jesus, no ramo de moveis e eletroeletrônicos, através de uma pesquisa de campo e analise organizacional, vimos que a empresa tinha alcançado um patamar de estabilidade financeira e buscava a expansão de seus negócios, o estoque de mercadoria estava muito alto, e as vendas bem fracas, ela também tem como concorrentes grandes empresas em seu ramo de atividade, tendo em vista a necessidade de preços mais competitivos e atraentes, por comprar em menor quantidade há dificuldade em negociar com fornecedores e indústrias, mas como a economia passa por uma instabilidade financeira a empresa optou por um investimento com um custo menor e ao mesmo tempo um mercado em crescimento, sugerimos ao longo do trabalho a escolha de um profissional qualificado que desenvolva a pagina de forma segura, clara e objetiva é uma necessidade nesse novo empreendimento, uma estratégia de marketing e de extrema importância, para maior alcance de usuários e cliente, com a web site a empresa espera ter uma aliada nas vendas, e na divulgação da empresa para outros estados, há certa dificuldade enfrentada para inserir nesse novo mercado, romper barreiras e o objetivo para o crescimento, devido à popularidade do comercio eletrônico nas ultimas décadas, a empresa vê a necessidade de estabelecer uma conexão entre o mundo real e o virtual que uma tendência para o futuro.

Palavra chave: web site, investimento, divulgação.

ABSTRAT

This work aims a study about the implementation of a website on Electro Bom Jesus company, on household appliances and electronics branch, through a research organization analysis had reached a level of financial stability and searched for the expansion of that business, the merchandise stock was very high and really week sales, she have too many competitors, big companies in that branch activities, in view of the need of more competitive prices and attractive buying fewer, there is some difficulties to negotiate with supplies and industries, but seeing that the economy is on a wave of a financial instability, the company opted for a investment with low costs and at the same time, a growing market, we suggest throughout the work a professional choice of qualification that develop the website security, clear and objective. It is a need in this new enterprise, a marketing strategy of utmost importance, for a greater range of users and client, with this website the company expect to have an ally in sales and in the divugation of the company to the others states. There is a certain difficulty faced to insert this new market, breaking barriers and the objective to the growing because of the popularity of the electronic comerce on the last decade, the company sees the need to establish a connection between the real world and the virtual world, that is a tendency to the future.

Key word: website, investment disclosure

INTRODUÇÃO

Atualmente, algumas das características do novo ambiente empresarial, tais como globalização, integração interna e externa das organizações, entre outras, têm confirmado as tendências da criação e utilização de mercado e comércio eletrônicos, que já são considerados como uma realidade. (ALBERTIN 2004)

A internet está mudando a maneira como as pessoas trabalham, se relacionam e fazem negócios. Mais: está alterando a forma pela qual as pessoas se relacionam com empresas, como empresas se relacionam entre si e até como o governo se relaciona com a sociedade. (CATALANI et al.,2006)

Criar um negócio online é extremamente barato se comparado a um negócio tradicional. Mesmo se não puder ou souber projetar a sua web site, poderá contratar os muitos profissionais disponíveis para fazê-lo, a um custo razoavelmente baixo. (CAMPANO 2009)

O objetivo geral do trabalho é elaborar um plano de ação para implantação de uma web site, na empresa Eletro Bom Jesus que busca divulgar a empresa e incrementar suas vendas. No decorrer do trabalho veremos como esse novo empreendimento pode ajudar a empresa, seus pontos fortes, fracos e as ameaças encontradas. E, responder se o comércio eletrônico pode ser útil para a empresa?

A empresa Eletro bom Jesus vem buscando nova oportunidade para incrementar suas vendas através do site viu-se a oportunidade de oferecer seus produtos para um maior número de cliente através de vendas online. Um seguimento que cresce a cada dia.

A metodologia do trabalho teve como base uma pesquisa bibliográfica realizada através de livros na biblioteca da faculdade Fanap, pesquisas em sites e trabalhos acadêmicos, houve uma pesquisa de campo, com dados descritivos, qualitativos e entrevista, na área administrativa da empresa. A entrevista foi realizada com o proprietário e administrador da empresa, o Sr Jose Moreira da Costa.

DEFINIÇÕES E CONCEITOS DE COMERCIO ELETRONICO

São varias as definições, mas com o mesmo significado um dos mercados que mais cresce devido à facilidade e comodidades oferecida aos usuários e com a popularização do uso da internet.

Por comercio eletrônico (CE, e-commerce) entende-se o processo de compra, venda e troca de produtos, serviços e informações por redes de computadores ou pela internet. (TURBAN, KING 2004)

Segundo Albertin(2004 p.9) “o comercio eletrônico (CE) é a realização de toda a cadeia de valor processos de negócio num ambiente eletrônico, por meio da aplicação intensa das tecnologias de comunicação e de informação, atendendo aos objetivos de negocio. Os processos podem ser realizados de forma completa ou parcial, incluindo as transações negocio-a-negocio, negocio-a-consumidor e intra-organizacional, numa infraestrutura predominantemente publica de fácil livre acesso e baixo custo”.

A revolução tecnológica pela qual estamos passando fica difícil de ignorar, as facilidade oferecidas pela internet, sendo uma tendência mundial e que cada vez mais atrai novos adeptos.

Segundo Mate (2001 p.5) “Hoje a internet possui diversas utilidades. E meio de pesquisas trabalho e diversão para muitos ou um misto de tudo isso. Não há mais como desviar-se deste paradigma. Assim, temos nessa transformação tecnológica, econômica e social, a migração dos nossos meios tradicionais de negócios, como atos de compra e venda do comercio, por exemplo. E inegável a influencia da internet sobre o comportamento da sociedade e da economia, principalmente, no que se refere ao comercio eletrônico”.

A INTERNET E OS NEGÓCIOS

Tendo como base a comodidade oferecida e o crescimento dos usuários e que o ramo do comercio eletrônico vem crescendo de forma significativa, fazendo com que as empresas sigam esse novo ramo e tenham sucesso nas vendas.

A grande maioria dos empresários não estão efetivamente usufruindo dos benefícios da rede para obter novas receitas ou otimizar processos. Isso nos leva a concluir que não bastam projetos de inclusão digital de empresas. E necessário também levar esses empreendimentos conhecimento e condições de produzirem riquezas utilizando a internet como plataforma para trazer novos clientes, obviamente de oferecer um atendimento mais qualificado aos clientes atuais. (TURCHI 2016)

Um dos motivos dessa rápida expansão foi o desenvolvimento de novas redes protocolos, softwares e especificações. Outro motivo foi o aumento da competitividade e das pressões sobre os negócios. Desde 1995 os usuários da internet vêm acompanhando o desenvolvimento de diversas aplicações, desde comerciais interativos até experiências com realidade virtual. (TURBAN; KING, 2004)

Segundo Albertin(2004) o ambiente empresarial, tanto quanto nacional como mundial tem sofrido mudanças nos últimos anos, com base no desenvolvimento da tecnologia de informação, com novas tecnologias, ou novas aplicações, para atender as necessidades do novo ambiente, até o aparecimento de novas oportunidades empresariais criadas pelas novas tecnologias e suas aplicações.

Segundo Albertin (2004) Os sistemas de comercio eletrônico podem ter valor significativo como alavanca para novas estratégias de gerenciamento de clientes, principalmente porque ele tem por finalidade:

- Conectar diretamente compradores e vendedores;
- Apoiar troca de informações totalmente digitadas entre eles;
- Eliminar os limites de tempo e lugar;
- Apoiar interatividade, podendo adaptar-se dinamicamente ao comportamento do cliente; e podem ser atualizados em tempo real, mantendo-se sempre atualizado.

ORIENTAÇÕES PARA CONSUMO

Tanto pela facilidade e comodidade, o comercio eletrônico cresce a cada dia pela facilidade na hora da compra e pela disponibilidade oferecida ao cliente.

A convergência de dinheiro, comercio e redes está formando um mercado de consumo global. O CE orientado para consumo está em seus estágios iniciais, sendo que a questão não é mais se ele irá acontecer, mas a velocidade e a amplitude com que irá difundir-se. Aplicações de consumo estão surgindo e sendo utilizadas cada vez mais pelas empresas. Alguns exemplos disso são: lojas on-line e shopping Center eletrônicos, em que os consumidores podem olhar em seus computadores pessoais, entrando em lojas eletrônicas, vendo produtos, lendo descrição etc.(ALBERTIN,2004 p.31)

Segundo o site do SEBRAE (2016) empreender deve estar sempre buscando novos conhecimentos, estarem sempre atentas às novas mudanças que surgem a cada dia. Uma página clara, objetiva e que carregue as informações em tempo ágil são quesitos que atraem os clientes.

Em 2016, para lidar com a crise financeira, o empreendedor deve ser multifacetado, deve entender de questões de gestão orçamentária, finanças, gestão de estoques, atendimento, qualidade de TI e entre outros, para que sua loja virtual seja bem sucedida. Também deve estar atento quanto às inovações e as novas tecnologias, tornando a experiência de compra do consumidor a melhor possível. (SEBRAE,2016)

No dia 16 de março de 2016 no dia do consumidor, evento criado para estimular as vendas do e-commerce brasileiro por meio de grandes descontos, registrou um número de pedidos 19% maior se comparado à edição anterior, chegando a 562 mil nas 24 horas. Os dados revelam ainda que 52.174 pessoas realizaram sua primeira compra online, incentivadas pela ação. (profissional do e-commerce 2016).

MOTIVOS PARA INICIAR NO E-COMMERCE MESMO EM TEMPO DE CRISE

Mesmo em tempos de crise com a economia em baixo e-commerce esta em alta, as redes sócias tem papel importante na divulgação desse ramo.

Campano (2009 p.8)cita: “Bill Gates da Microsoft ou SteveJobs da Apple como alguns tantos que iniciaram seus negócios na terrível economia da década de 1970. A economia em baixa pode ser uma boa oportunidade para quem soube enxergar. Com a economia em baixa você terá menos concorrente e as pessoas e empresas estão procurando novos meios de fazer negócios”

A seguir veremos através do gráfico umonde o faturamento do e-commerce no Brasil vem demonstrando ser bastante positivo, são mais de 43 milhões de pessoas comprando de forma rotineira que cresce a cada ano, são esses os motivos que levam os empresários a investirem cada vez mais sendo uma tendência futura para novos negócios.

Gráfico – 1 Faturamento do e-commerce no Brasil



Fonte: www.tavarcom.com.br

Segundo gráfico um o faturamento do e-commerce traz números significativos: em 2001 as vendas pela internet alcançaram pouco mais de meio bilhão; em 2011 dez anos depois, o total do comércio eletrônico pulou para R\$ 18,7 bilhões, estimando-se R\$ 43 bilhões para 2015 com taxa de crescimento médio anual em torno de 25%, nos últimos três anos. (tavarcom marketing digital 2016).

Segundo Felipini(2012) O investimento em e-commerce leva enorme vantagem sobre os negócios tradicionais, enquanto você gastara em torno de cem mil reais em uma loja tradicional em bom ponto a loja virtual gira em torno de cinco mil reais. Portanto sem dúvida alguma, o desembolso de recursos é sensivelmente menor para o empreendedor na internet, particularmente no caso do varejo, e claro que se você quiser poderá gastar bem mais, porém o fato é que o empreendedorismo na internet é mais vantajoso nos quesitos investimento e custo operacional, um aspecto extremamente relevante para um empreendedor que normalmente dispõe de poucos recursos.

A IMPORTANCIA DE UM BOM PLANEJAMENTO

Mas para obter sucesso nesse novo ramo precisamos estar atento a alguns fatos relevantes, como um bom planejamento.

Campano(2009, p.11) “cita razoes importantes para você ter seu negocio

- Possibilidade de geração de novas fontes de renda
- Não e necessário abandonar seu trabalho atual
- Razoavelmente fácil de manter e administrar
- Conhecimento técnico necessário pode ser adquirido pouco tempo
- Baixo custo de implementação e manutenção
- Aberto 24 horas por dia, sete dias por semana nos 365 dias do ano.

Segundo Campano(2009) Para um planejamento de sucesso e importante ter um plano de negocio, pensar em todos os detalhes por que isso ira contribuir muito para uma melhor visualização dos objetivos e riscos envolvidos.

“Um plano de negocio é um documento que descreve por escrito os objetivos de um negocio e quais os passos devem ser dados para que esses objetivos sejam alcançados, diminuindo os riscos e a incertezas. Um plano de negocio permite identificar e restringir seus erros no papel, ao invés de cometê-lo no mercado.” (CAMPANO 2009 pag.21)

Se precaver de possíveis falhas contratando um profissional pode ser um passo importante para o sucesso do e-commerce, já que se trata de um mercado bastante concorrido, e que esta em crescentes mudanças.

Segundo Felipini (2012 pag.15) “Caso não seja possível a montagem de seu próprio plano de negocio é possível a contratação de um profissional especializado em e-commerce para realização desta tarefa. Naturalmente isso tem um custo, mas você terá um projeto nas mãos mais rapidamente e que terá passado pelo crivo de alguém que conhece o mercado e as melhores oportunidades. De qualquer modo, é importante o seu envolvimento durante a elaboração e apresentação do plano de negocio de forma a absorver o Maximo possível de conhecimento para fase de implantação. Mesmo que nessa fase você esteja assessorado por algum consultor”.

Atender a consumidores exigentes ter os menores preços e prazos de entrega estão relacionado a uma boa gestão, mas um dos requisitos que preocupam as empresas é escolha de uma transportadora que ofereça rapidez e qualidade nas entregas, depender de uma transportadora são uma das questões que dificultam a entrada de

novas empresas nesse ramo os valores são bastante elevados, já que na hora da compra esse é um dos requisitos procurado pelos clientes .

No Brasil inicialmente, a ausência de fornecedores especializados na área de logística e a demanda por prazos cada vez menores, entre outros problemas, colocaram em xeque o varejo eletrônico. A conveniência quase foi aniquilada pelos problemas de entrega. A partir daí, empresas brasileiras passaram a monitorar os produtos entregues pelo correios os quais se ajustaram rapidamente a demanda imposta. Hoje a logística está equacionada e não representa mais um problema grave nas operações. (CATALANlet al.,2006 pag.18)

Segundo Campano (2009) o primeiro passo é escolher um software seguro outro ponto fundamental para seu negócio online é adquirir um domínio próprio. É importante que você tenha o domínio registrado antes mesmo de construir o seu web site, pois a construção será baseada neste endereço. Um domínio URL é o endereço do seu site, é crucial adquirir um domínio próprio para um negócio online, pois nenhum visitante dá credibilidade a um site de e-commerce que não tenha um domínio próprio. O design da web site deve necessariamente ser leve e agradável. O site deve carregar rapidamente e a utilização de imagens e vídeos deve ser considerada para agregar conteúdo e informações aos visitantes.

Nos sites, podemos pesquisar, consultar preços e comprar produtos e serviços. A tecnologia por trás das aplicações de comércio eletrônico, em grande parte, é a mesma empregada para a criação de páginas comuns, informativas. Entretanto a necessidade específica do comércio eletrônico incentivaram que programas sofisticados de controle de lojas fossem criados. (CATALANlet al.,2006)

No Brasil, cada vez mais consumidores e empresas se rendem à comodidade de fazer suas compras via internet. E apesar de ainda existirem preocupações relacionadas à segurança das transações online, muitos usuários afirmam utilizar as lojas virtuais como recurso para fazer pesquisas de preço. Os indicadores mais atualizados confirmam que o país está em momento de expansão no setor. Dados de navegação confirmam que quanto mais pessoas têm acesso à internet, maior também é o número de chamados e consumidores. Isso ocorre da mesma forma quando se relaciona a velocidade de acesso. Exatamente o que acontece no Brasil.(NEXTE COMMERCE, 2016)

Gráfico- 2 Faturamento do e-commerce por categorias em 2012



Fonte:<http://nextecommerce.com.br/b2w-inicia-vendas-na-categoria-de-modas-acessorioS//>

De acordo com o gráfico dois o faturamento do e-commerce na categoria eletrodoméstico cresceu 12,4% em 2012 a segunda mais procurada foi “Moda e Acessório” respondendo por 12,2% do faturamento total, em terceiro lugar ficou “Saúde, beleza e Medicamentos”, com 12% seguido de “Informática” (9,1%) e “Casa e Decoração” (7,9%). No ano passado, o e-commerce brasileiro faturou R\$ 22,5 bilhões, uma alta nominal de 20% em relação a 2011.

ALGUNS FATORES DETERMINANTES PARA SUCESSO DE UMA WEB SITE

Antes de colocar seu negocio online, é importante que desenvolva dentro de sua empresa uma equipe responsável pela sua estratégia, para rentabilizar o seu investimento e necessário que tudo seja avaliado, desde o domínio a serem adquiridos até a forma como os seus produtos devem ser comercializados através deles são requisitos para o alcance do sucesso (CAMPANO,2009 pag.6)

CAMPANO (2009) cita cinco fatores de primordial necessidade:

- Design
- Acessibilidade
- Navegação
- Conteúdo
- Interatividade

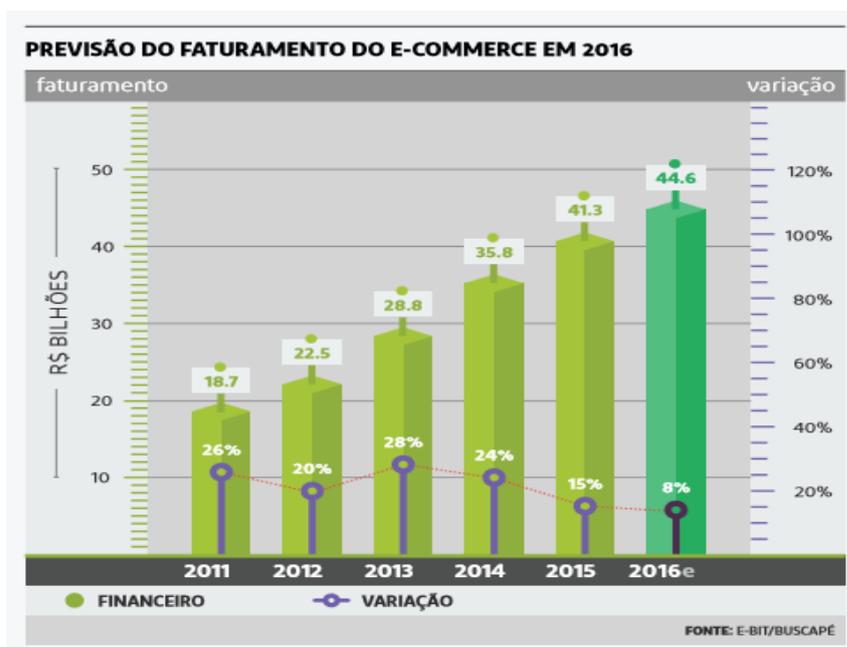
Segundo Campano o comércio eletrônico exige dedicação como qualquer outro empreendimento, às vezes até mais do que uma loja física como estão em constantes mudanças deve haver total comprometimento.

Para obter resultados, antes você precisa saber aonde vai se encaixar, quem será o seu público como você vai viabilizar (financeiramente falando) o seu projeto e com que frequência vai promover novos conteúdos e quem vai fazê-lo. Se não tiver tempo para fazer tudo sozinho, talvez precise de um ou mais colaboradores. Tudo isso deve ser pensado antes (CAMPANO,2009 p.14)

Segundo o site (e – bit 2016) a previsão é de que até o final do ano o e-commerce nacional fature mais não foi um crescimento significativo se comparado a anos anteriores, parte do crescimento do faturamento deveria ser impulsionado pelo aumento de preços e também pela maior participação das vendas de categorias como eletrodomésticos e smartphone.

Guast (2016) afirma que: “Dentro do cenário de crise econômica, com aumento de inflação desemprego e incertezas ao longo de 2015, o e-commerce se mostrou uma excelente alternativa na busca de bons negócios para o consumidor, apresentando faturamento muito acima do registrado no varejo tradicional”

Gráfico- 3 Previsão do faturamento do e-commerce para 2016



Fonte: www.ecommercebrasil.com.br

Segundo o gráfico três podemos destacar o faturamento do e-commerce nos últimos anos e a perspectiva para 2016, até o final do ano estima-se um faturamento de R\$ 44,6 bilhões, o que representa um crescimento nominal de 8% em relação ao período anterior, apesar de não ser o esperado esta em constante aumento.

Quanto ao design e a usabilidade, deve ser necessariamente leve e agradável. O site deve carregar rapidamente e a utilização de imagens e vídeos só deve ser considerada para agregar conteúdo e informações aos visitantes, sobrecarregar as páginas com imagens pesadas e confusas pode trazer um aspecto negativo, como poluição visual, o ideal é que seja simples e objetivo, mostrar claramente as opções aos visitantes e levar o mais rápido possível a seu objetivo. (CAMPANO 2009 pag.18).

PRIVACIDADE E SEGURANÇA

A preocupação dos clientes com privacidade e segurança são fatores que dificultam as transações há certa reação contra fornecedores que utilizam tais sistemas ou simplesmente a sua não utilização por parte dos clientes. Alguns autores acreditam que os clientes são relutantes em entregar a seus fornecedores os dados referentes às suas informações demográficas devido aos altos índices de fraudes e cartões clonados (ALBERTIN 2004 pag.211)

No mundo real nos deparamos com vários tipos de fraude, onde temos contato direto com clientes, como cheques sem fundos cartões clonados e muitos outros no mundo virtual não é diferente, pois não estamos em contato direto com o cliente não há certezas quanto à identidade do cliente às veracidades dos dados fornecidos, esse tipo de fraude é o mais comum, ou seja, a compra através de meios fraudulentos, principalmente os cartões de crédito. O vendedor deve considerar o risco como parte do negócio, para isso há dois caminhos possíveis, um mais prático e outro um pouco mais caro, é a terceirizar as operações para empresas especializadas atuantes no setor são intermediários de pagamento que fazem toda a análise de crédito intermediando as negociações, isso gera maior segurança tanto para quem compra como para quem vende, há empresas nesse seguimento que são bastante conhecidas passando segurança para o cliente. Outro caminho seria criar

uma estrutura própria, para isso deveria focar na identificação do comprador e suas fontes de pagamento (E-COMMERCE BRASIL2016)

LEIS PARA O E-COMMERCE

Após a aprovação da PEC 197/2012 que deu origem a emenda constitucional 87/2015, o CONFAZ após reunião extraordinária aprovou o convenio ICMS 93 no dia 17 de setembro de 2015 torna-se obrigatório a partir de 01/2016. A regra que passa a valer em janeiro de 2016 diz que todos deverão aplicar tributação em vendas para consumidor final não contribuinte do ICMS a alíquota interestadual será de 7% para regiões Norte, Nordeste, Centro Oeste e Espírito Santos, 12% para regiões Sul, e Sudeste.

O pagamento do ICMS devido pelas operações do e-commerce se tornara uma tarefa árdua, complexa, cara, desigual e, para microempresas e empresas de pequeno porte, uma limitação à livre concorrência.

Altera o § 2º do art. 155 da Constituição Federal e inclui o art. 99 no Ato das Disposições Constitucionais Transitórias, para tratar da sistemática de cobrança do imposto sobre operações relativas à circulação de mercadorias e sobre prestações de serviços de transporte interestadual e intermunicipal e de comunicação incidente sobre as operações e prestações que destinem bens e serviços ao consumidor final, contribuinte ou não do imposto, localizado em outro Estado. (planalto, constituição, emendas 2016)

A lei que rege o e-commerce e a lei 12735/12. No dia 3 de dezembro foram publicadas no Diário Oficial da União as leis nº 12.735/12 e 12737/12, que alteram o Código Penal para tratar de crimes cibernéticos. A primeira lei (Lei nº 12735) típicas condutas realizadas mediante uso de sistemas eletrônico, digitais ou similares, que sejam praticadas contra sistemas informatizados. O texto original era bastante abrangente e criou algumas polêmicas, durante longa tramitação, o texto foi reduzido a quatro artigos um deles determina a instalação de delegacias especializadas para esses tipos de crime.

Altera o Decreto-Lei no 2.848, de 7 de dezembro de 1940 - Código Penal, o Decreto-Lei no 1.001, de 21 de outubro de 1969 - Código Penal Militar, e a Lei no 7.716, de 5 de janeiro de 1989, para tipificar condutas realizadas mediante uso de sistema eletrônico, digital ou similares, que sejam praticadas contra sistemas informatizados e similares; e dá outras providências.(planalto,constituição,emendas 2016)

ANALISE DA EMPRESA

RESULTADO DA ENTREVISTA

Entrevista realizada com o administrador da empresa Eletro Bom Jesus Sr. Jose Moreira da Costa no dia 12/10/15.

De acordo com a entrevista realizada, constatamos que a empresa passou por uma fase de crescimento físico e estabilidade financeira tendo a necessidade de expandir seus negócios.

Por se tratar de um negocio de baixo custo se comparado a outros, o investimento em uma web site foi à alternativa mais viável no momento em que o país passa por uma instabilidade financeira, como os estoques estavam ficando parado devido à queda nas vendas divulgar a empresa seria a alternativa para atrair novos clientes, com isso alem do aumento das vendas consequentemente aumentaria o poder de negociação junto a fornecedores, a empresa tem dificuldades na concorrência de preço pelo fato de comprar em menor quantidade foi esse o objetivo almejado pelo administrador da empresa aumentar seu leque de vendas.

A maior dificuldade encontrada na hora da implantação da pagina foi à escolha de um provedor de hospedagem que atendesse as suas necessidades, como já existia uma loja física o sistema operacional precisa estar interligado para maior controle do estoque, a comunicação entre eles seria fundamental, o que não aconteceu no primeiro momento, tendo assim gastos extras o que ultrapassou o esperado. Um dos maiores desafios ainda e a concorrência bastante acirrada no ramo de moveis e eletro eletrônicos,dificultando a entrada nesse ramo,o grande índice de fraudes também e um preocupação, a empresa procura investir também em segurança eletrônica.

DIAGNOSTICO ORGANIZACIONAI

Foi através de um levantamento da situação da empresa e seu funcionamento eque detectamos algumas falhas.

- Necessidade de um novo empreendimento com baixo custo de implantação.
- Muita mercadoria em estoque e preços altos
- Queda nas vendas e concorrência acirrada
- Estratégia de marketing eficiente e eficaz
- Provedor de hospedagem que atenda tanto a loja física como online

RECOMENDAÇÕES

A não existência da implantação da web site na empresa eletro Bom Jesus, pode fazer com que ela pare no tempo, com o aumento do uso da internet todas às vezes mais clientes buscam a comodidade de compras online, surgindo assim à necessidade de estar inserido no meio. Para isso faremos algumas propostas:

- Buscar uma empresa conceituada no mercado que desenvolva uma pagina de fácil acesso e segura que atenda a todas as necessidades da empresa, sem esquecer que esse novo empreendimento requer um bom planejamento dedicação e comprometimento já que esta em constantes mudanças.
 - Preço de venda competitivo no ramo, entregas feitas com segurança e rapidez as mercadorias serão enviada pelo correios e novas negociações com transportadoras serão feitas para chegar ao menor preço.
 - O investimento em uma boa estratégia de marketing fará com que a empresa seja reconhecida, o marketing será o grande diferencial na divulgação do site que poderá ser feito através de redes sociais, rádio, tv anuncio entre outros. Para obter o retorno esperado.
 - A escolha de um provedor de hospedagem e de extrema importância uma pesquisa minuciosa deve ser feita conhecer o programa a fundo, suas principais funções campos de atuação, profissionais qualificados ambiente que ofereça segurança e confiabilidade para efetuar as compras, a segurança e de grande importância para garantir que o cliente volte a fazer novas compras. Escolher um provedor de hospedagem que atenda a suas expectativas poderá criar sérios problemas para seu negocio online.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

O trabalho apresentado teve como foco principal a implantação da web site na empresa eletro bom Jesus, foi de extrema importância o acesso a informações dentro da empresa através de varias pesquisa de campo pode elaborar com mais segurança a informações contida nesse relatório. Os autores citados foram de grande valia, servindo de base para o desenvolvimento do relatório.

O desenvolvimento do tema e a gestão da empresa tiveram como base a analise de dados. O primeiro passo foi identificar a real situação da empresa e entender o que levou a desenvolver o projeto citado acima e propor melhorias a fim de buscar seus objetivos de forma eficaz. Podemos constatar que a implantação da web site dentro da empresa surgiu no momento onde a empresa buscava novas fontes de renda para auxiliar as vendas da loja física, devido a um estoque cada vez maior, e as vendas em baixa, a escolha da web pagina foi escolhida por se tratar de investimento de baixo custo se comparado a outros ramos e pelo fato de estar em crescimento. A falta de um profissional qualificado para desenvolvimento da pagina foi um obstáculo enfrentado pela empresa, tendo assim gastos extras em busca de uma plataforma que atendesse as expectativas almejadas.

Após alguns estudos vimos que algumas medidas deveriam ser adotadas pela empresa, a sua criação e manutenção requer um planejamento e manutenção constante já que esta sempre em mudanças, um plano bem elaborado com metas e prazos. As facilidades também se limitam em como se inserir nesse ramo, surgindo assim a necessidade de uma estratégia de marketing para divulgar a empresa, preços atraentes e pagina de fácil acesso e segura, e saber atender a demanda de clientes cada vez mais exigentes.

Conhecer um pouco mais do ramo foi de grande aproveitamento, O fato de estar diretamente ligada há empresa há cinco anos e vê o quanto ela evoluiu traz grande satisfação vê um projeto se concretizando e ter a oportunidade de estar em um novo seguimento, mesmo com muitos obstáculos, colocar em pratica o objetivo do estudo, traz grande contentamento e saber que o projeto pode servir de base para novos estudantes.

REFERÊNCIAS

ALBERTIN, Luiz Alberto. Comercio Eletrônico. 5. Ed. – São Paulo, 2004

CAMPANO, Jefeson. Como criar seu negocio online. 3 ed. São Paulo JM Digital 2010

CATALANI, Liane; et al. E-commerce 2 ed. rev. Rio de Janeiro: Editora FGV, 2006

E-commerce Brasil disponível em: <http://WWW.e-commercebrasil.com.br/> acesso em 26 de maio de 2016

E-commerce Brasil disponível em <HTTP://www.ecommercebrasil.com.br/> Acesso em 27 de maio de 2016

FELIPINI, Dailton. Empreendedorismo na Internet. 3 ed. São Paulo Livraria de e-book

MATTE, Maurício de Souza. Internet: comércio eletrônico: aplicabilidade do código de defesa do consumidor nos contratos de e-commerce. São Paulo: LTr, 2001.

Nexte Commerce disponível em: <HTTP://www.nextecommerce.com.br/>. Acesso em 28 de abril de 2016

Profissional do e-commerce Disponível em:
<http://www.profissionaldeecommerce.com.br/> Acesso em. 21 de abril de 2016

Profissional de e-commerce disponível em
[http://www.profissionaldeecommerce.com.br.](http://www.profissionaldeecommerce.com.br/) Disponível em acesso 02 de maio de 2016

Site do Planalto disponível em:

http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Constituicao/Emendas/Emc/emc87.htm
acesso em 27/06/16

Sandra Turchi colunista digital pequenas empresas grandes negócios Disponível em: [www.revistapegn.globo.com/revista.](http://www.revistapegn.globo.com/revista/) /Acesso em 28 de maio de 2016.

TURBAN, Efraim; KING, David. Comércio Estratégia e Gestão. São Paulo: Prentice Hall, 2004

Tavarcon marketing digital: Disponível em: <http://www.tavarcom.com.br/p/e-commerce.html>: Acesso em 21 de abril de 2016 disponível em:

APÊNDICES

APENDICE 1 – ENTREVISTA COM O DIRETOR

1- Porque investir em web site?

2- Qual foi o maior desafio encontrado?

3- O valor estimado para gastos com o site ficou dentro do esperado?

4- Quais os pros e os contra desse novo seguimento?

