

Por Jennifer Elaina (\*)



## ***Descubra como modelos escaláveis e parcerias inteligentes podem impulsionar seus resultados. Conheça as oportunidades em serviços digitais***

### **O cenário dos negócios online em 2025: onde estão as oportunidades?**

Ter um negócio online tornou-se algo comum depois da pandemia do Covid-19 no Brasil e no mundo. Apesar de já existirem e-commerces antes, após esse ocorrido, houve um boom no número de comércios digitais.

Com tanta livre concorrência ficou difícil de inovar e se destacar bem como ter [ideias de negócios online](#) personalizadas. O que antes exigia apenas algumas estratégias simples e um conhecimento mínimo de marketing, agora cobra por inovações a todo momento.

Diante da necessidade de aumentar a receita dos seus negócios digitais, diversas empresas passaram a oferecer outros serviços além daqueles para os quais elas eram direcionadas inicialmente. Dados da ABComm de 2024 mostram que 73% dos negócios digitais brasileiros diversificaram a receita com serviços adicionais. Isso evidencia o sucesso dessa estratégia.

### **Tendências em alta**

Aproveitar a presença do seu cliente no seu site para direcionar ele a um outro negócio é uma ótima ideia. Existem muitas formas de conseguir aumentar a receita usando fontes terceiras e firmando parcerias.

Uma das que possui maior destaque atualmente é o modelo de assinatura. Ofereça exclusividade, um serviço extra, uma oportunidade para o seu consumidor. Incentive ele a dar um plus. Outra grande tendência é o upsell de serviços digitais, isso dá a ideia de que o cliente só está melhorando o que ele já ia adquirir.

### **Como monetizar além do produto principal**

A maioria dos donos de e-commerce já notaram que sustentá-lo somente com o produto-foco pode ser um enorme desafio. Em geral, isso não dá certo e acaba sendo uma roleta-russa pra saber quem terá sucesso e quem não.

Se você cansou de brincar com a sorte, que tal pensar um pouco no futuro? Existem diversas formas de lucrar no seu negócio por fora do produto principal.

#### **1. Parcerias estratégicas com serviços digitais**

Se você oferecer um serviço como [seguro de automóvel online](#), pode ter uma receita maior. Fato é que implementar serviços estratégicos no seu negócio acaba sendo benéfico e rendendo um lucro a mais. O Geotrust mostrou que empresas que oferecem serviços adicionais têm 28% mais retenção.

## 2. Automação para vendas recorrentes

Usar ferramentas como RD Station ou HubSpot para nutrir clientes pós-venda. Se você der ao seu cliente um atendimento adequado e a ideia de que ele é importante para o seu negócio, ele tende a voltar. A [Revista PEGN](#) analisou uma loja de TI que aumentou a receita em 40% com e-mails automatizados.

### Modelos escaláveis para donos de negócios experientes

Se você possui seu negócio há algum tempo, provavelmente já entende melhor do mercado e está consolidado. A experiência de uma empresa diz muito sobre como ela deve avançar para incluir serviços adicionais. Veja abaixo algumas dicas para aqueles que já estão mais avançados quando se trata de e-commerce.

### White Label de serviços digitais

Use soluções prontas e não desenvolva uma plataforma do zero. Um exemplo seriam plataformas de cursos, que permitem o uso e contratação de terceiros. Dessa forma você economiza trabalho, dinheiro e tempo, investindo no que for mais importante para sua empresa.

### Plataformas All-in-One

Usar sistemas como Tray ou Shopify para vender produtos e serviços integrados pode dar muito certo. Para isso, é claro, você precisa de boas estratégias e uma equipe dedicada que possa dar seguimento à ideia, fazendo com que ela saia do papel e comece a dar lucro.

### Dados que todo empreendedor digital deve monitorar

Para aumentar as receitas do seu negócio, você precisa sempre estar atento a ele. Procurar se atualizar e manter seu e-commerce sempre acessível para o seu público-alvo é fundamental. Veja dois dos principais dados que todo empreendedor digital deve observar com cuidado.

- **CAC (Custo por Aquisição):** O custo por aquisição não deve ser muito alto. Isso porque você precisa manter uma margem segura para não gastar mais do que lucra. Ele deve ser, idealmente, 3x menor que o LTV.
- **Taxa de Conversão em Serviços Adicionais:** Ela atinge uma média de 15% em e-commerces. Esteja sempre atento para saber se está acima ou abaixo disso. Desse modo, poderá fazer os ajustes necessários quando for necessário.

### Mude suas perspectivas e aumente os lucros do seu negócio

Em meio a tantas novidades, não é mais possível construir um negócio sem se atualizar e buscar novas formas de empreender. Os empresários se vêem cada vez mais imersos em um mar de negócios digitais tentando emergir.

Com tudo isso, se destacar acaba virando uma obrigação. Felizmente existem muitas formas de construir um e-commerce moderno e interativo, além de lucrativo. Descubra as melhores formas de se lidar com um e-commerce e explore como sua empresa pode se beneficiar de modelos híbridos.

(\*) **Jennifer Elaine** é especialista em seguros, trabalha com redação, revisão e otimização SEO desde 2012. É formada em Gestão de Seguros, Marketing e tem pós em Administração na FGV, possui curso técnico em Direito do Seguro. Possui mais de 3.000 textos e 5 e-books publicados na área de seguros.

(10.05.2025)