



BlackSalmon\_CANVA

AUTOMAÇÃO DEFINE QUEM LUCRA MAIS

### 80% DAS VENDAS ONLINE NO BRASIL PASSAM POR MARKETPLACES

#### Tecnologias aplicadas ao marketing deverão ultrapassar US\$13 bilhões até o final de 2025

No cenário do e-commerce brasileiro, 80% das vendas online se concentram em marketplaces. A diferença entre escalar operações ou sucumbir a gargalos está em um fator crítico: a automação integrada. Com a concorrência e as margens cada vez mais estreitas, sellers que dominam ferramentas de gestão inteligente não apenas sobrevivem – mas capturam participação de mercado enquanto concorrentes travam em processos manuais.

É o que afirma o especialista Claudio Dias, CEO da Magis5, hub de automação que integra lojistas a grandes marketplaces como Amazon, Mercado Livre, SHEIN, Shopee, Magalu, Netshoes, Leroy Merlin, AliExpress, Americanas e MadeiraMadeira.

Se vender online parece simples, basta listar produtos e aguardar os pedidos, a realidade dos sellers é bem diferente. Estoque, precificação, emissão de notas fiscais, frete, atendimento ao cliente e gestão financeira: tudo precisa ser feito em tempo real e sem falhas.

Segundo Dias, quem ainda faz isso manualmente perde dinheiro, tempo e, pior, competitividade. “A automação não é um luxo, mas uma necessidade. Se você vende em múltiplos marketplaces sem automação, está jogando no modo hard. Criar anúncios e atualizar estoques manualmente em cada plataforma é impro-



Achira29s\_Images\_CANVA

ductivo. Com um sistema inteligente, um único clique resolve isso. Tempo é dinheiro”, afirma.

O mercado global de tecnologias aplicadas ao marketing está em alta: até 2025, os investimentos no setor devem ultrapassar US\$13 bilhões, com grande parte destinada à IA e automação, segundo a Statista. No Brasil, 78% das empresas já investem nessa tecnologia,

conforme levantamento do OTRS Spotlight: IT Service Management.

A explicação é simples: automação reduz custos, elimina erros humanos e acelera processos. Dias ressalta que os grandes players seguem uma tríade: tecnologia robusta, estratégia orientada a dados e capacitação contínua. “Um software avançado sem conhecimento operacional é tão ineficaz quanto uma equipe qualificada presa a processos manuais”, alerta.

A automação estratégica, aqui, é o diferencial para otimizar operações em marketplaces. Ao integrar processos como publicação multicanal de anúncios, sincronização inteligente de estoque, emissão automatizada de documentos e análise

“A automação não é um luxo, mas uma necessidade. Se você vende em múltiplos marketplaces sem automação, está jogando no modo hard. Criar anúncios e atualizar estoques manualmente em cada plataforma é improdutivo. Com um sistema inteligente, um único clique resolve isso. Tempo é dinheiro

de dados em tempo real, os sellers transformam eficiência operacional em vantagem competitiva.

A automação transforma tempo antes desperdiçado com tarefas repetitivas em capital estratégico. Quando sistemas inteligentes assumem processos operacionais, os sellers ganham capacidade para focar no que realmente importa: análise de mercado, experiência do cliente e expansão do negócio - pilares que impulsionam vendas de forma sustentável”, destaca Claudio Dias, CEO da Magis5.

O e-commerce vive uma mudança de paradigma, onde a automação deixou de ser diferencial para se tornar requisito básico. “Não se trata mais de escolha, mas de adaptação necessária para permanecer relevante no mercado”, finaliza Dias.

Saiba mais: <https://magis5.com.br/>



vege\_CANVA