

AZ

dos Negócios



**TUDO QUE VOCÊ AINDA NÃO SABE
SOBRE A GIGANTE VAREJISTA.**

AMAZON

E TUDO AQUILO QUE VOCÊ AINDA NÃO SABE

Este E-book foi criado pelos alunos Allisson Santos, Denison Jesus, Henrique Almeida, Jadson Rodrigues, Manuela Barbosa, Pedro Rangel, Tony Fernandes e Wesley Ribeiro, graduandos do 1º período em Gestão da Tecnologia da Informação da Faculdade Adventista da Bahia para a disciplina de Estudos Organizacionais, tendo como Docente Leandro Menezes, a fim de desenvolver uma pesquisa ampla e aprofundada em uma determinada empresa do setor de tecnologia.





SUMÁRIO

Amazon e tudo aquilo que você ainda não sabe	2
Amazon e tudo aquilo que você ainda não sabe (nível 2).....	3
História e histórico	3
História e histórico (nível 2)	4
O marketing assertivo de Jeff Bezos	5
A estratégia	6
Identidade visual	7
Identidade visual (nível 2)	8
Produtos e serviços da Amazon	9
Produtos e serviços da Amazon (nível 2)	10
Produtos bizarros da Amazon	11
Produtos bizarros da Amazon (nível 2)	12
Produtos bizarros da Amazon (nível 3)	13
Algumas curiosidades sobre a Amazon	14
Sobre a “Alexa”	15
Sobre a “Alexa” (nível 2)	16
Lucros acima do esperado	17

AMAZON E TUDO AQUILO QUE VOCÊ AINDA NÃO SABE!

No dia cinco de julho de 1994, na cidade de Bellevue, Washington, EUA; foi fundada a Amazon, uma empresa, hoje, mundialmente conhecida. Jeff Bezos, antes um trabalhador de Wall Street, juntamente com sua esposa foram os responsáveis por colocar essa empresa em atividade.



Bezos nasceu em Albuquerque, no Novo México e cresceu em Houston, Texas. Graduou-se na Universidade de Princeton em 1986 com a graduação em engenharia elétrica e informática. Passou a trabalhar em Wall Street em uma variedade de campos relacionados de 1986 até o início de 1994. Bezos fundou a Amazon.com no final de 1994. A empresa começou com o comércio de livros e expandiu para uma grande variedade de produtos e serviços, e mais recentemente começou a investir em transmissões de vídeo e áudio. Atualmente, é a maior empresa online de vendas do mundo, bem como o maior fornecedor mundial de serviços de infraestrutura em nuvem através do seu braço Amazon Web Services. Bezos também tem uma série de outros investimentos empresariais que são gerenciados através de Bezos Expeditions.

Assim como algumas outras grandes empresas no cenário mundial atual, a Amazon foi mais uma empresa iniciada na garagem da casa do(s) seu(s) fundador(es). O produto escolhido de início foram os livros, como os pedidos eram feitos online, sempre eles tinham o produto desejado por seus clientes, tendo como diferencial a velocidade que os pedidos chegavam ao consumidor.



De acordo com a Kantar Brandz, a Amazon é a empresa mais valiosa do mundo, tendo o valor estimado em 684 bilhões de dólares. Para entender mais desse sucesso e as curiosidades presente no seu crescimento, aprofunde-se nas informações presentes nesse e-book.

HISTÓRIA E HISTÓRICO:

Por se tratar inicialmente de uma loja virtual de livros, o primeiro nome escolhido por Jeff Bezos para dar seguimento ao seu próprio negócio foi "**Cadabra**"; fazendo referência ao efeito mágico "abracadabra". Contudo, o advogado de Jeff sugeriu que o nome fosse alterado, porque a palavra tinha um efeito sonoro muito parecido com o da palavra "cadáver".



Seguindo a orientação de seu advogado, Jeff Bezos mudou o nome do seu segmento e escolheu "Amazon" fazendo referência ao Rio Amazonas, no Brasil, por ser um dos maiores rios do mundo.

A ideia principal de comercializar livros, se deu pela facilidade de adquiri-los, empacotá-los e enviá-los para qualquer destino.

Com pouco tempo no mercado, com um investimento inicial de apenas US\$10 mil, não demorou para que a Amazon incomodasse as grandes redes de

livrarias dos Estados Unidos. O diferencial adotado por Jeff era a disciplina, o eficiente método de comercialização e entregas. Isso foi essencial para fazer com que a Amazon disparasse logo no primeiro ano da loja online.

Em 1997 a marca entrou na Bolsa de valores. Em apenas 3 anos, ela passou a valer US\$300 milhões. Com o sucesso, Bezos buscou consolidar e expandir seus negócios passando a comercializar CD's, DVD's, jogos eletrônicos, roupas, acessórios e utensílios domésticos.

Já em 1999, Jeff Bezos deu um novo e ousado passo, criando toda uma estrutura de marketplace que permitia que pessoas e empresas terceiras vendessem produtos usados em sua plataforma.

Apesar de seu nome ser baseado no conceito de um rio Brasileiro, a empresa só chegou ao país oficialmente no ano de 2012, vendendo o Kindle e livros digitais, e em 2014 expandiu seus negócios para edições físicas.

Em dezembro de 2016 a Amazon anunciou uma expansão global do Amazon Vídeo para mais de 200 países, incluindo o Brasil.

Em 2020 a empresa foi avaliada em mais de um trilhão de reais e atualmente, ainda aquecida no mercado de produtos, serviços e e-commerce, Jeff Bezos conseguiu o marco de colocar sua empresa como a marca mais valiosa do mundo, segundo o ranking BrandZ.



O MARKETING ASSERTIVO DE JEFF BEZOS:

Segundo o site e-launch, o marketing da Amazon utiliza informações como o comportamento do cliente no site, histórico de compra, localização, idade e gênero para criar e-mails personalizados, aumentando as chances de conversão, uma vez que o cliente é qualificado. O foco é ser funcional! Seu grande diferencial é que a abordagem seja totalmente personalizada.

Com informações da AdAge

“Em dezembro de 2020, o Advertising Age publicou sua lista anual que aponta os maiores anunciantes em volume de investimento em mídia. O levantamento indicou que, antes de o mundo ser assolado pela pandemia da Covid-19, os investimentos em publicidade dos 100 maiores anunciantes registram um crescimento de 0,9% chegando a um recorde de US\$ 300 bilhões, em 2019.

A Amazon ganhou destaque assumindo a posição de maior anunciante do mundo. A gigante digital registrou um aumento de 34% no investimento em publicidade e promoção, em 2019, chegando a US\$ 11 bilhões. Ao mesmo tempo, as vendas líquidas da companhia subiram 20%.”

Fonte: www.meioemensagem.com.br

A ESTRATÉGIA “DE BILHÕES”:

Por meio de uma cultura organizacional invejável, há quatro pilares muito utilizados para nortear as estratégias da marca.

1. *Visão cética de proxies.*
2. *Tomada de decisões em alta velocidade.*
3. *Cliente em primeiro lugar.*
4. *Observar as tendências externas.*

“Para quanto mais produtos, mais experiência para o consumidor, mais tráfego, mais vendedores, mais crescimento, menos custo, mais preço baixo e por aí vai”.



Essa estratégia de negócio é considerada tão simples que foi escrita em um guardanapo (como na imagem acima) por Jeff Bezos, fundador da empresa.

IDENTIDADE VISUAL:



Desde o início, Jeff Bezos, fundador da Amazon, convidou Turner Duckworth para criar sua logo. Então eles inicialmente ofereceram uma versão mais figurativa da logo, apresentando um rio dentro da forma do A. Esta versão foi substituída em 1997, por uma versão mais refinada, com apenas a Amazon.com acompanhada do slogan "A maior livraria da Terra" dentro de uma fonte preta serif. A fonte da logo como a conhecemos hoje, foi adotada em 1998, assim como a curva amarela, que foi invertida na primeira versão.



A logo atual foi apresentada em 2000, introduzindo a curva amarela representando um sorriso, ou uma seta que vai de A a Z. A agência Turner Duckworth mencionou que era um projeto de branding bem rápido porque o

próprio Jeff Bezos participou de todas as reuniões e aprovou tudo sozinho. Com isso, ele conseguiu economizar muitos custos ao cortar a pesquisa de marketing e todas as aprovações de reuniões e revisões que elas poderiam implicar.

amazon.com



Jeff Bezos, preocupado com os custos, não queria pagar por outros elementos de branding ou design de embalagem. Portanto, Turner Duckworth propôs usar apenas o sorriso como elemento de design para as caixas de saída, transformando as caixas em "smileboxes". Esta decisão tornou possível usar as caixas como um veículo de marketing e dar uma boa impressão da empresa durante as milhões de remessas mensais, permitindo-lhes de "entregar sorrisos até as portas".

amazon



Posteriormente, o sorriso tornou-se um elemento de marca tão reconhecido quanto a própria logo. Este é um bom exemplo da importância das declinações da logo e permite mais uma vez mostrar que é estratégico pensar em possíveis variações.

PRODUTOS E SERVIÇOS DA AMAZON:



(Foto reprodução: TudoCelular.com)

Desde seu início, a Amazon sempre teve a inovação como sua maior virtude. Buscando o que tinha de bom no mercado e melhorando, além de buscar saber as tendências do mercado e da população para o futuro. Sempre tentando estar a frente dos concorrentes, a empresa conseguiu grandes feitos com seus serviços e produtos.

Um dos destaques da companhia desde o princípio foi a sua eficiência desde o atendimento até o pós-venda. Com o passar do tempo diversos produtos e serviços foram desenvolvidos para que a experiência do consumidor fosse cada vez menos cansativa e mais agradável e veloz. Atualmente, a empresa conta com o "Amazon hub", que nada mais é do que armários espalhados por locais públicos, onde as pessoas fazem pedidos online e vão ser levadas ao armário mais próximo para que sua encomenda seja retirada.

A gigante internacional possui diversas marcas próprias e fábricas dos mais variados tipos de produtos, como: lanches, iguarias, salgados, sistemas para desenvolvimento de apps, moeda virtual, roupas masculinas e femininas, roupas íntimas, calçados, colchas de cama e produtos para pets, dentre outros. Existem serviços que surpreendem pela criatividade, inovação, e/ou vantagem sobre a concorrência, alguns exemplos a serem citados, são:

Just Walk out:

Uma nova tecnologia que consiste basicamente em uma ida ao supermercado sem a necessidade de passar pelo caixa, dessa forma a experiência do comprador é mais simples e rápida.

Contrariando muitos dos livros de história, existem documentos que sugerem que o primeiro europeu a chegar ao Brasil foi o navegador espanhol Vicente Yáñez Pinzón, em 1500. Além disso, navegou pelo rio Amazonas. A Amazon possui uma marca chamada Pinzón, uma fábrica de produtos para cama, mesa e banho. O nome "Amazon" vem do rio, teria alguma ligação histórica o nome "Pinzón"?

Amazon Prime:

O Amazon Prime é uma assinatura mensal ou anual com vários benefícios, incluindo frete rápido GRÁTIS ou com desconto para compras elegíveis, streaming de filmes, séries de TV (Prime vídeo) e música (Amazon music), ofertas de compras exclusivas, jogos (Prime gaming), leitura (Prime Reading) e muito mais.

A assinatura do Amazon Prime teve o seu valor reajustado e a partir do dia 20/05/2022 e a contratação desse serviço deixou de custar R\$9,90 para custar R\$14,90.

Alexa:

É a assistente virtual desenvolvida pela Amazon, assim como as outras disponíveis no mercado, ela é ativada por um comando de voz e consegue processar as informações que são passadas a ela, a vantagem da Alexa é a capacidade de interagir com o ambiente, executando tarefas como aumentar ou diminuir a intensidade da iluminação, além de conseguir se conectar com diversos sistemas, como: Android e IOS.

O nome **Alexa** vem de Alexandria, local que na época abrigava "todo" conhecimento da humanidade. E também devido ao fato da consoante "x" ser fácil de ser detectada com alta precisão pelo aparelho.

PRODUTOS BIZARROS DA AMAZON:

Como prometido, na Amazon é possível encontrar produtos de "A a Z". Mas nem sempre esses produtos são de grandes utilidades. Veja abaixo alguns produtos 'bizarros' que podem ser encontrados no site da Amazon.

Coleira para galinha:

Engana-se quem pensa que apenas pets como cachorros e gatos podem andar por aí de coleira. Para os tutores que preferem animais de estimação mais diferenciados, por exemplo, uma galinha, saiba que é possível, sim, passear de coleira com ela.

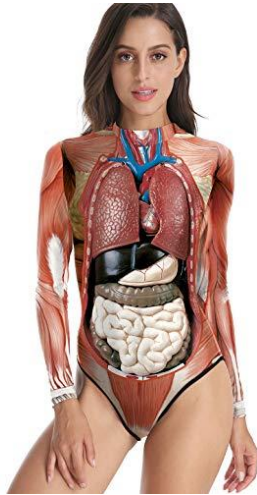
A empresa Yesito foi mais além que qualquer outra e criou um acessório que não costuma ser pensado para as galinhas: a coleira. Feito de nylon e com detalhes charmosos, esse produto chama atenção por ser bastante estranho, mas também muito útil para os donos desses animais.



Maiô dos órgãos do corpo:

Atenção, fãs de todas as séries médicas! Esse produto estranho é feito para vocês. Imitando os músculos e órgãos abdominais do corpo humano, a empresa Color Cosplay produziu um maiô que mostra todas as suas entranhas, literalmente.

Vestindo P até o GG, essa roupa é um body peça única feito com 88% de poliéster e 12% de elastano. Ideal para atividades aquáticas também é possível de ser utilizado como fantasia.



Máscara super-realista de outra pessoa:

Este produto deixa de ser estranho para ser bizarro. Para aqueles que adoram assustar os outros ou querem passar um dia sendo outra pessoa, a máscara super-realista cumpre o papel.

Com diversas opções para você escolher, há a possibilidade de se tornar um idoso, uma idosa, um rapaz de barba, entre outros.

A máscara é feita totalmente de látex, sendo muito flexível e segura de usar.



Unicórnio De Dedo:

Isso mesmo, você não leu errado. A empresa Archie McPhee criou e está comercializando um unicórnio de dedo. Com incríveis mais de 900 classificações de 4,6 estrelas, esse produto é um sucesso na plataforma e conquistou diversos clientes mundo afora.

O Unicórnio De Dedo vem com cinco peças, quatro patas e uma cabeça, que funcionam como um dedal. No mindinho, anelar, dedão e indicador vão ficar as partes dos membros, já a central é colocada no dedo do meio, formando a imagem do ser mítico.

Esse unicórnio pode ser usado para divertir os amigos ou até mesmo ser um personagem de um teatro com sombras. A ideia é soltar a imaginação e brincar com esse produto estranho.

Alerta: por conter partes pequenas, é recomendado o uso por crianças acima dos três anos de idade.



Mini cuecas para mãos:

Esqueça luvas, esqueça! A nova febre são essas minis cuecas para mãos.



ALGUMAS CURIOSIDADES SOBRE A AMAZON:

O sino tocava a cada compra

No início da Amazon, a cada venda realizada o time tocava um sino, como comemoração pela transição. Na sequência, todos eles paravam para ver quem era o cliente. Obviamente, chegou um momento que as vendas eram tão altas que o sino precisou ser aposentado. Ninguém mais aguentava o barulho frequente!

Quando um preço mais baixo aparece, você pode questionar a Amazon

Essa curiosidade é utilidade pública: se você comprou alguma coisa da Amazon Prime americana e o preço abaixar em até sete dias após a sua aquisição, você pode entrar em contato e pedir a diferença do valor. Além do Amazon Marketplace, isto é válido para os produtos que são vendidos por outros lojistas.

Agilidade máxima

Que a Amazon Prime tem um frete rápido você já sabe. Mas a empresa se superou ao máximo em uma entrega realizada em 2019. Um usuário precisava de um item durante a ceia de Natal. A empresa, então, realizou a entrega em Redondo Beach em apenas 13 minutos.

A Amazon tem um outlet

Se você estiver nos Estados Unidos e quiser economizar comprando na Amazon, pode aproveitar o outlet do site. Para isso é só digitar "Amazon Outlet Store" na barra de busca do site e se deparar com uma série de itens em promoção. Os preços baixos são dados para itens que pequenos defeitos, produtos devolvidos etc.

SOBRE A ALEXA – ASSISTENTE VIRTUAL DA AMAZON.

“Alexa é o nome da assistente virtual da Amazon, introduzida em 2014 com a Echo, sua primeira caixa de som inteligente. Diferente do que Apple, Google e Microsoft faziam até então, com Siri, Google Assistente e Cortana, a Alexa já nasceu com foco em atender o usuário nas tarefas do dia a dia, principalmente se forem compras na loja.

Assim como suas concorrentes a Alexa é uma assistente conversacional, capaz de entender contexto até certo ponto e executar tarefas simples, como configurar alarmes, informar a situação do trânsito ou a previsão do tempo, executar uma lista de músicas ou reproduzir podcasts.

Mas, por não estar atrelada a um sistema operacional, a Alexa é compatível com iPhone, Android, Windows e até consoles de videogame, além de ser capaz de se conectar a uma vasta gama de dispositivos de terceiros.”

(Por Ronaldo Gogoni, Site Tecnoblog, 2019.)

Descubra o que a Alexa pode fazer

 <p>“Alexa, toca músicas da Iza.”</p> <p>Peça músicas, artistas ou gêneros por voz pelo Amazon Music, Apple Music, Spotify, Deezer e outros.</p>	 <p>“Alexa, acende a luz.”</p> <p>Controle seus dispositivos de casa inteligente por voz: luzes, câmeras, plugues, controles universais e mais.</p>	 <p>“Alexa, quais são as notícias?”</p> <p>Mantenha-se informado sobre a previsão do tempo ou as notícias com G1, UOL, CBN e outros.</p>
 <p>“Alexa, liga para o Rafa.”</p> <p>Faça chamadas de voz e vídeo com amigos e familiares. Fale com outros dispositivos Echo de sua casa com o Drop In.</p>	 <p>“Alexa, qual é a altura do Cristo Redentor?”</p> <p>Pergunte o que quiser: fatos históricos, curiosidades ou até os resultados da última partida de futebol.</p>	 <p>“Alexa, me lembre de fazer exercício.”</p> <p>Sincronize seu calendário, crie lembretes, timers e alarmes e peça para a Alexa te lembrar do que quiser.</p>

“No Brasil a assistente virtual da Amazon chegou tímida em 2019 às caixas de som Echo, Echo Dot e Echo Show 5 com 350 skills (ou habilidades). Hoje, soma mais de duas mil, além de ser compatível com cerca de 650 eletrônicos, de acordo com a empresa.”



Importante: todos os comandos precisam ser executados após dizer “Alexa” para “acordar” o dispositivo.

Além de auxiliar nas tarefas diárias, como adicionar um alarme, informar o próximo compromisso ou acender/desligar uma lâmpada inteligente, por exemplo, a assistente virtual da Amazon também consegue trazer uma certa diversão nas horas vagas.

Alexa atende a comandos, faz imitações super engraçadas, conta piadas, cita referências e responde as mais variadas e aleatórias perguntas.

LUCROS ACIMA DO ESPERADO:

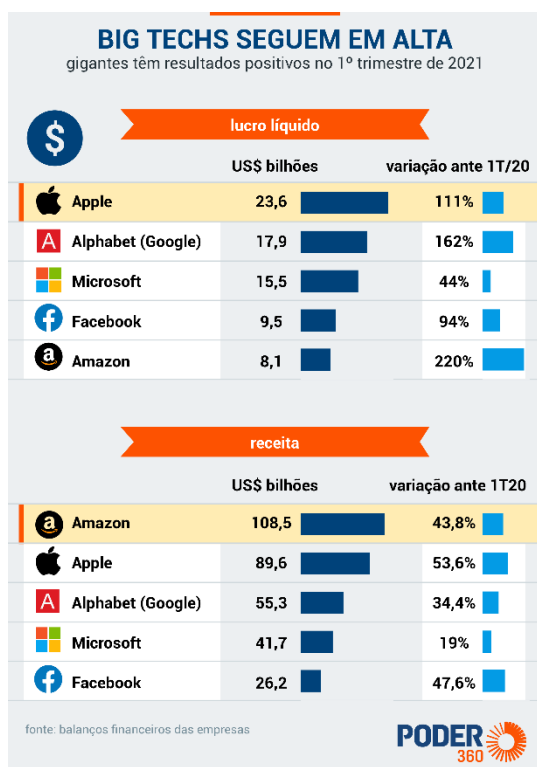
Conforme publicado em fevereiro de 2022 no site da CNN Brasil, a Amazon registrou lucro líquido de US\$ 14,3 bilhões no quarto trimestre de 2021, o equivalente a US\$ 27,75 em lucro por ação, superando muito o lucro por ação de US\$ 3,63 esperado por analistas consultados pela FactSet. A empresa quase dobrou os US\$ 7,2 bilhões que registrou de lucro líquido no mesmo período do ano anterior.

No ano, lucro líquido aumentou para US\$ 33,4 bilhões, ou US\$ 64,81 por ação diluída, comparado ao lucro líquido de US\$ 21,3 bilhões, em 2020.

“Excluindo o impacto desfavorável de US\$ 1,3 bilhão das mudanças ano a ano nas taxas de câmbio em todo o trimestre, as vendas líquidas aumentaram 10% em comparação com o quarto trimestre de 2020”, apontou a empresa.

A companhia revelou ainda que as vendas líquidas aumentaram 9% para US\$ 137,4 bilhões no quarto trimestre, em comparação com US\$ 125,6 bilhões no mesmo período de 2020.

A Amazon anunciou que em 2021 teve seu maior fim de semana de compras de feriado de Black Friday a Cyber Monday, com roupas, beleza, casa e brinquedos entre as categorias mais vendidas.



Durante a temporada de férias, os vendedores terceirizados alcançaram recorde de vendas mundiais na loja da Amazon, segundo a empresa. Além disso, o comunicado anunciou que elevação na assinatura anual de seus serviços nos Estados Unidos, que passará de US\$ 119 para US\$ 139.

Após ter se fortalecido com o balanço, a ação da companhia avançava 18,30% às 18h20 (de Brasília) no after hours das bolsas de Nova York.

Esta obra foi desenvolvida pelos discentes:

Allisson Santos
Denison Jesus
Henrique Almeida
Jadson Rodrigues
Manuela Barbosa
Pedro Rangel
Tony Fernandes
Wesley Nascimento

Docente: Leandro Menezes

REFERÊNCIAS:

<https://www.tecmundo.com.br/ciencia/120161-historia-amazon-pioneira-e-commerce-ebooks-video.htm>

<https://tecnologia.ig.com.br/2021-06-21/empresas-mais-valiosas.html>

<https://revistapegn.globo.com/Negocios/noticia/2021/06/amazon-lanca-just-walk-out-tecnologia-de-pagamentos-sem-caixas-em-supermercado-de-grande-porte-nos-eua.html>

<https://www.tudocelular.com/amazon-mercado/>

<https://lc4.marketing/>

<https://e-launch.com.br/>

<https://tecnoblog.net/responde>

<https://www.amazon.com.br/>

<https://www.cnnbrasil.com.br/business/>

<https://opinioescertificadas.com.br/produtos-estranhos/>