



FCamara Cases



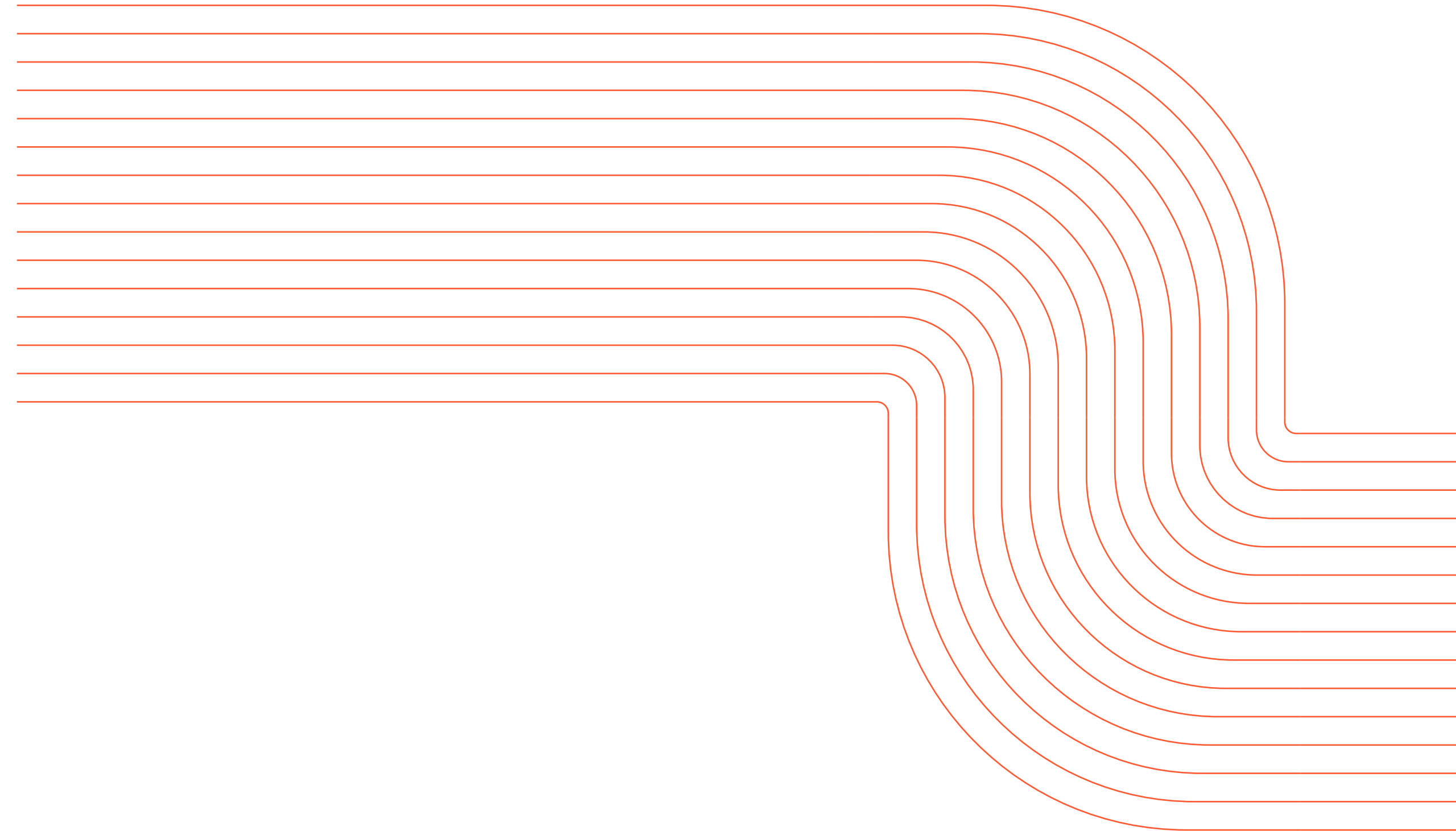
omnik
UMA EMPRESA FCamara

AMARO



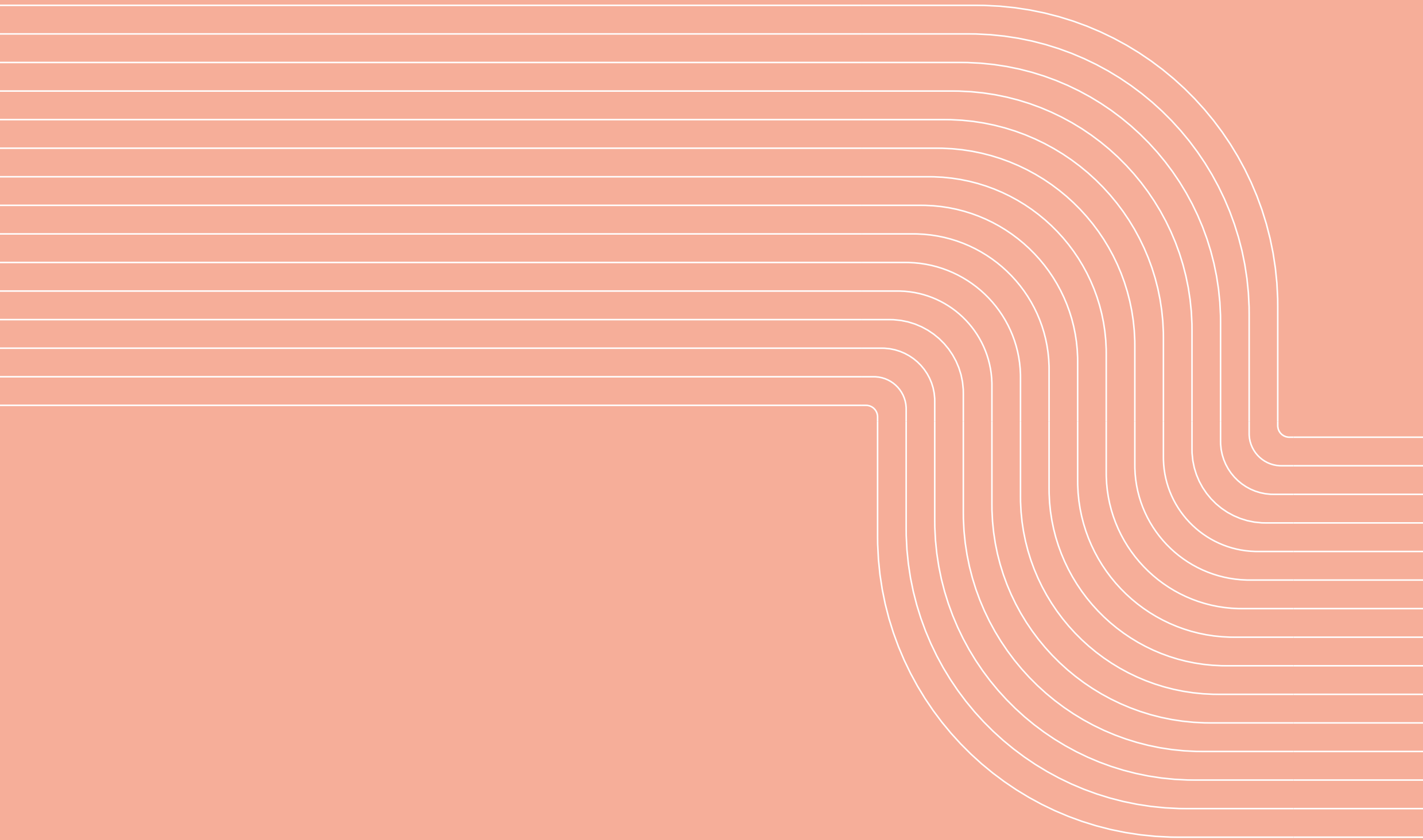
FCamara Cases é uma série de histórias de sucesso que exemplificam os desafios superados por diversas organizações de diferentes setores. Essas histórias evidenciam como a multinacional brasileira FCamara, por meio do seu ecossistema de tecnologia e inovação, transforma a adoção de jornadas digitais em valor para os negócios.

Neste material, detalhamos como a **AMARO**, uma das principais marcas do cenário brasileiro de moda e *lifestyle*, conseguiu expandir seu portfólio e revolucionar a experiência de compra no varejo ao desenvolver um *marketplace* proprietário.



Sumário

Visão geral	05
Sobre a AMARO	06
Desafio	07
Solução	08
Resultados	10
Sobre a FCamara	12



FCamara cases

Como a AMARO expandiu seu portfólio e transformou a experiência de compra no varejo com a criação de um *marketplace* proprietário.



O desafio

Embora a **AMARO** já possuísse um *e-commerce* estabelecido, a empresa mirava transformá-lo em um *marketplace* escalável, com o objetivo de enriquecer categorias estratégicas e aprimorar sua seleção de produtos.

Um obstáculo significativo era aperfeiçoar a eficiência do modelo de **dropshipping**, particularmente na garantia de prazos de entrega competitivos e na conveniência para o usuário final.

A solução

Para superar esses desafios, a **AMARO** estabeleceu uma parceria estratégica com a **OmniK**, empresa da multinacional **FCamara**, conhecida por sua capacidade de escalar negócios transformando-os em *marketplaces* escaláveis. Essa colaboração foi crucial para desenvolver o *marketplace* da **AMARO** e introduzir o **AMARO Ship**, uma solução inovadora de etiquetas de

postagem destinado a acelerar significativamente os prazos de entrega, respondendo diretamente aos desafios do **modelo de dropshipping**.

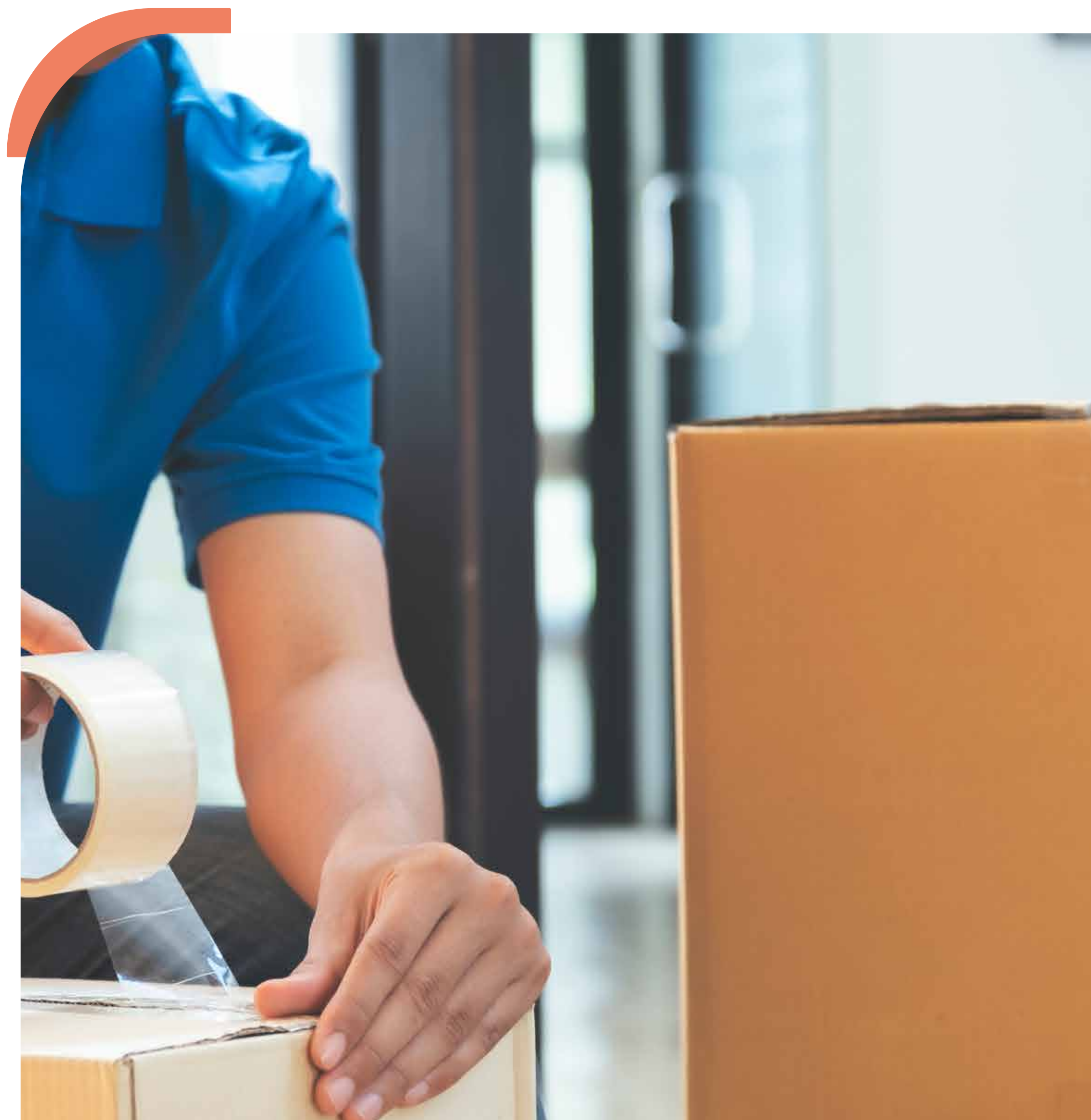
Os resultados

 **+160** novos sellers

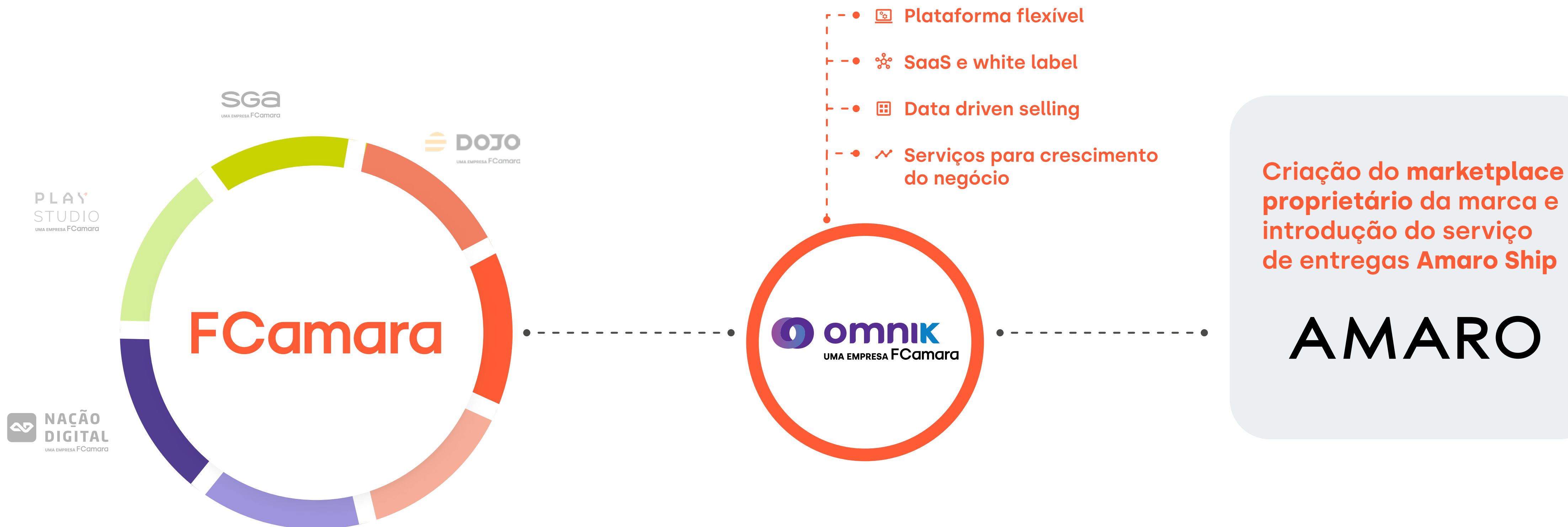
 **612%** de crescimento do GMV entre o 2º e o 3º trimestre de 2023.

 **Expansão do portfólio com mais de 5 mil itens premium**

 **Redução de prazos de entrega em até 4 dias úteis.**



Ecosistema para transformação digital



FCamara: multinacional brasileira, presente também na Europa e Reino Unido. Dentro de seu ecossistema, abriga marcas com atuações diversificadas, incluindo a **OmniK**.

OmniK: uma empresa investida FCamara, com soluções para transformar negócios em plataformas de marketplaces B2B, D2C e B2C.

Sobre a AMARO

Segmento: moda e *lifestyle*

Site: www.amaro.com

País/região: Brasil

Fundada em 2012 por Dominique Oliver e Lodovico Brioschi, a **AMARO** iniciou sua jornada como uma marca de vestuário, concentrando suas vendas exclusivamente nos canais digitais.

A marca então evoluiu, tornando-se uma *retailtech* ao integrar tecnologias avançadas, modelos de negócios inovadores e impacto social, redefinindo assim o mercado varejista e de consumo.

Em 2015, a **AMARO** inaugurou sua plataforma de *e-commerce* e, no mesmo ano, avançou para o varejo físico com seu primeiro *Guide Shop* no Shopping Higienópolis, em São Paulo.

Dois anos após o lançamento da plataforma de *e-commerce*, a empresa expandiu sua presença digital com o lançamento de aplicativos para iOS e Android.

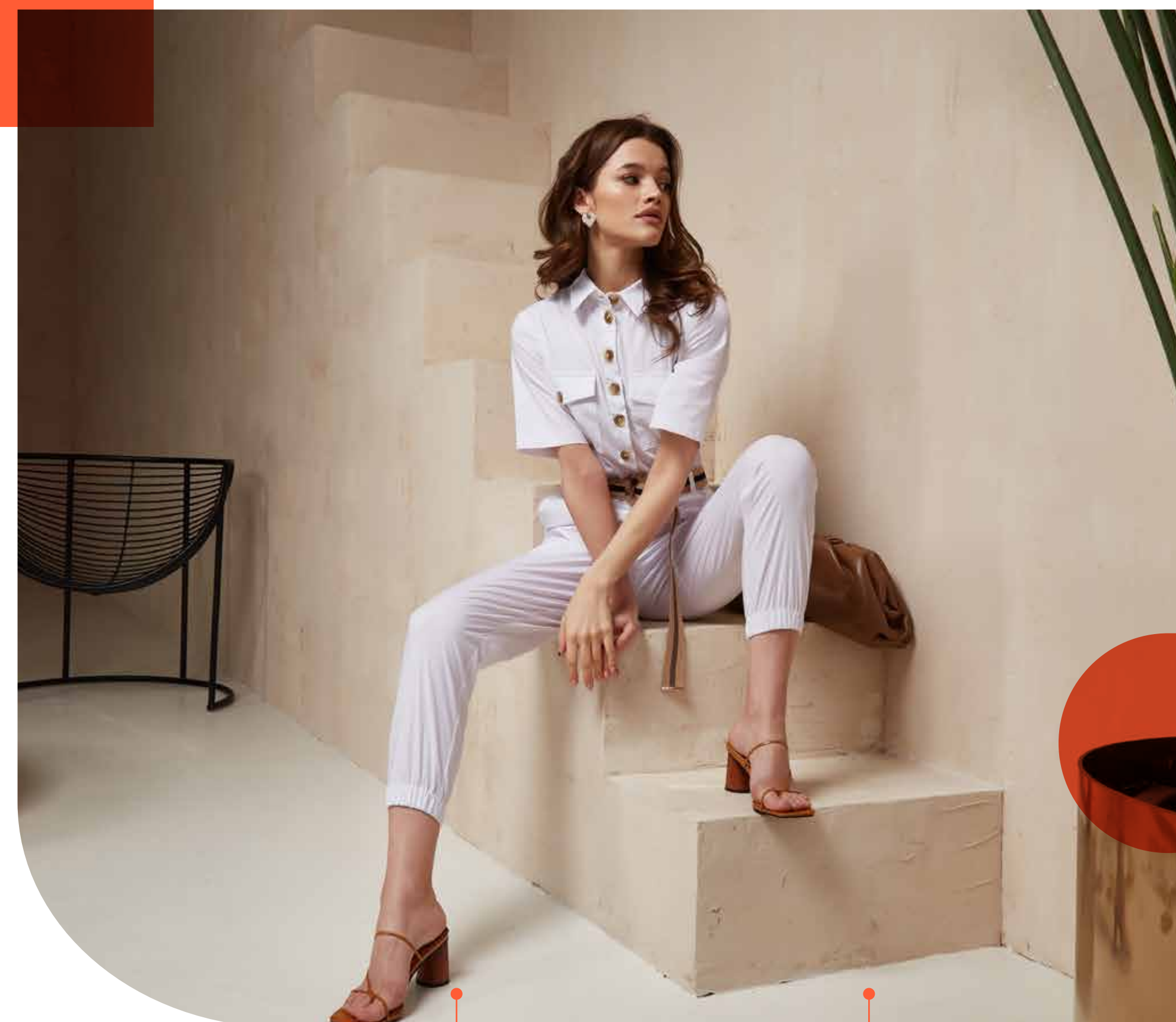
Atualmente, a empresa possui mais de 18 lojas em 10 cidades brasileiras, que

funcionam como vitrines tridimensionais da marca, atraindo novos consumidores que se tornam clientes recorrentes online.

Esses espaços permitem a exploração de um amplo portfólio, incluindo moda, decoração, beleza e nutrição, e facilitam uma experiência de compra integrada, com a opção de realizar compras online e optar por retirada ou devolução em loja, sem custos adicionais de frete.

Reconhecida por sua abordagem inovadora, a **AMARO** foi classificada pela *Fast Company* como a **7ª empresa mais inovadora de 2020 na América Latina**.

No início de 2023, a empresa estabeleceu uma parceria estratégica com a **Omnik**, empresa da **FCamara**, visando construir seu *marketplace* em busca de novas categorias e mais conveniência para os clientes.



18 *Guide Shops*
em 10 cidades do
Brasil

+ de 225
marcas parceiras

Novos caminhos no varejo digital: a transformação da Amaro para um modelo de marketplace

Percebendo que os *marketplaces* representam uma das tendências de negócio mais promissoras do momento, a **AMARO** resolveu adotar esse modelo para potencializar seu crescimento.

Decidida a elevar seu *e-commerce* já consolidado a um novo patamar, a empresa iniciou a construção de um *marketplace*, visando enriquecer categorias estratégicas e aprimorar a seleção de produtos disponíveis para os clientes.

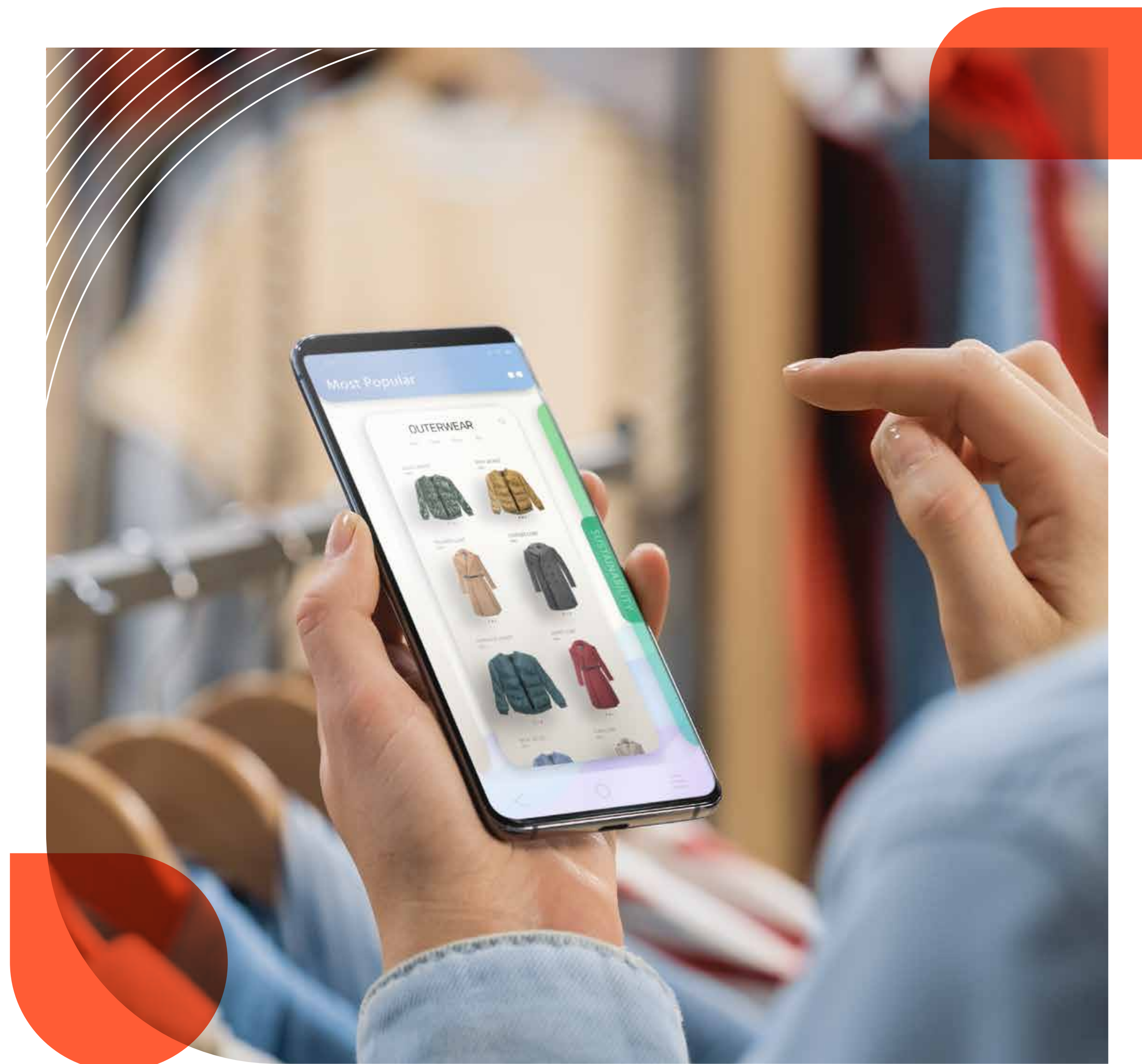
Com um robusto histórico em ecossistemas de parcerias e um portfólio abrangente de mais de 225 marcas, a **AMARO** identificou no *dropshipping* — um modelo de negócio onde a loja vende produtos que são enviados diretamente do fornecedor ao cliente, sem manter estoques — uma estratégia promissora para aprimorar a experiência do cliente, oferecendo

maior comodidade e flexibilidade.

O desafio enfrentado pela empresa, contudo, era otimizar esse modelo para manter a competitividade, garantindo a conveniência e a eficiência nos prazos de entrega dos produtos aos clientes.

Para a transformação do seu *e-commerce* em um *marketplace* de alta performance, a **AMARO** buscou a expertise da **OmniK**, empresa do grupo **FCamara** e renomada por sua capacidade de transformar negócios em *marketplaces* escaláveis, com recursos para todo o ciclo de gestão, operação e transação.

Foi através da adoção da plataforma SaaS da **OmniK** que a **AMARO** conseguiu aprimorar a integração com os principais *e-commerces* e *hubs* de *marketplace*, simplificando sua gestão de produtos, moderação e publicação.



“

Para a estratégia de canais da **AMARO**, o *marketplace* teve um impacto muito positivo. A abertura e capacidade da **OmniK** para trabalhar em conjunto com nosso time de tecnologia foram decisivas. Juntos, aceleramos o lançamento, o que foi essencial para o nosso rápido aprendizado e sucesso no mercado.

”

Wellington Silva,
Diretor de Digital da AMARO

Além do digital: AMARO avança com marketplace e serviço de entrega rápida

Para enfrentar os desafios de otimização do modelo de negócios e atender à demanda por conveniência e rapidez nas entregas, a **AMARO**, por meio da parceria com a **OmniK**, lançou um projeto ambicioso para aprimorar seu *marketplace*.

A **OmniK** foi responsável pela criação e implementação da plataforma, que foi integrada ao ecossistema **Shopify**, uma referência no setor de *e-commerce*, e escolheu o **Pagar.me** como a solução para *gateway* de pagamentos, assegurando transações seguras e eficientes.

A integração de novos *sellers* ao *marketplace* foi facilitada por plataformas líderes como **Anymarket**, **Tray**, **Plugg.to** e **Bling**, que simplificaram significativamente o processo.

Com o suporte adicional da **Intelipost**, a **AMARO** otimizou a logística de envio, adotando uma abordagem estratégica para a gestão de frete que culminou na eficiência do serviço de *fulfillment*.

Graças às APIs da **OmniK**, a **AMARO** centralizou a gestão de *sellers* e a experiência de compra na plataforma, promovendo um crescimento e escalabilidade do negócio sem comprometer a qualidade dos produtos ou dos serviços oferecidos.

AMARO Ship

Um marco dessa transformação foi o lançamento do "**AMARO Ship**", uma iniciativa pioneira de etiquetas de postagem que agilizou significativamente os prazos de entrega - em alguns casos, de seis para até dois dias úteis.

Esta melhoria não só aumentou a satisfação do cliente, mas também expandiu a cobertura do *marketplace*, atraindo marcas renomadas e diversificando ainda mais o portfólio da **AMARO** com a inclusão de nomes como **Levi's**, **Basico.com**, **Luiza Botto**, **Lança Perfume** e **Wolff**.



“

A **AMARO**, conhecida por sua rapidez e facilidade nas entregas, viu na introdução de marcas próprias que possuíam logísticas distintas a necessidade de padronizar prazos de entrega. Isso se tornou possível com a **AMARO Ship**, ampliando nossa promessa de uma experiência de compra prática e rápida para todos os produtos.

”

Yana Lacerda,
Gerente comercial da AMARO

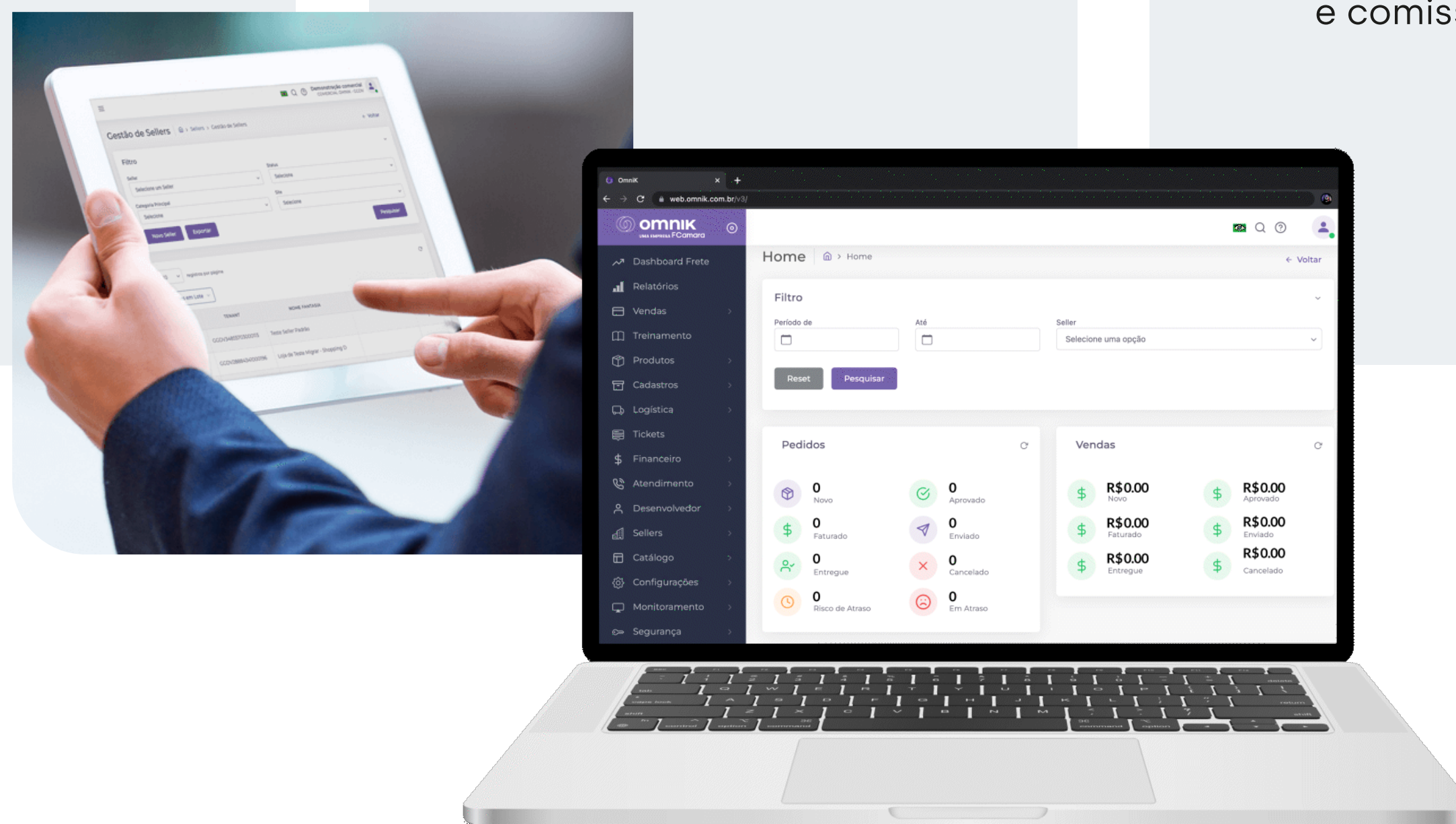
Conheça melhor a plataforma da OmniK

 **Plataforma flexível**
O *seller center* foi desenvolvido com as funcionalidades mais avançadas do mercado, abrangendo todo o ciclo de gestão, operação, transação e crescimento do *marketplace*.

 **SaaS e white label**
A solução SaaS (*software as a service*) escalável possui interface *whitelabel*, permitindo total personalização para se adaptar perfeitamente aos negócios.

 **Data driven selling**
As estratégias de venda podem ser maximizadas com *dashboards* e relatórios detalhados, gestão eficiente de *workflows* de pedidos com alertas aos *sellers*, otimização de *buy-box* através do *seller index* e gerenciamento avançado de campanhas e comissões.

 **Serviços para crescimento do negócio**
Por meio de consultoria para *marketplace* com orientação estratégica para impulsionar o sucesso do *site*, bem como *hunting* de *sellers* com estratégias especializadas para atrair os melhores *sellers*, é possível maximizar o potencial da plataforma. Esses serviços se complementam com uma análise da performance de vendas, fornecendo *insights* para otimizar tanto as vendas quanto a performance do *marketplace*.



E os principais resultados do projeto até agora foram...

A implementação do *marketplace* da **AMARO**, complementada pela inovação da funcionalidade **AMARO Ship**, **ampliou notavelmente seu catálogo com mais de cinco mil itens premium** e reforçou sua estratégia multicanal, contribuindo para a receita e satisfazendo os clientes à procura de *looks* completos.

Em poucos meses, o **AMARO Ship** alcançou uma **cobertura de 60% dos sellers** do *marketplace* e revolucionou os processos de entrega, **impulsionando a taxa de conversão dos carrinhos com ganhos de até 14 pontos percentuais no cálculo de frete e aumentando o GMV de algumas marcas em até 55%**. Esses resultados sublinham a eficácia da **AMARO** em inovar e melhorar continuamente a jornada do consumidor.

Em suma, o projeto enriqueceu a diversidade de produtos disponíveis, mas também se consolidou como um elemento crucial na experiência de compra do cliente, promovendo uma oferta integrada e variada em uma única plataforma.

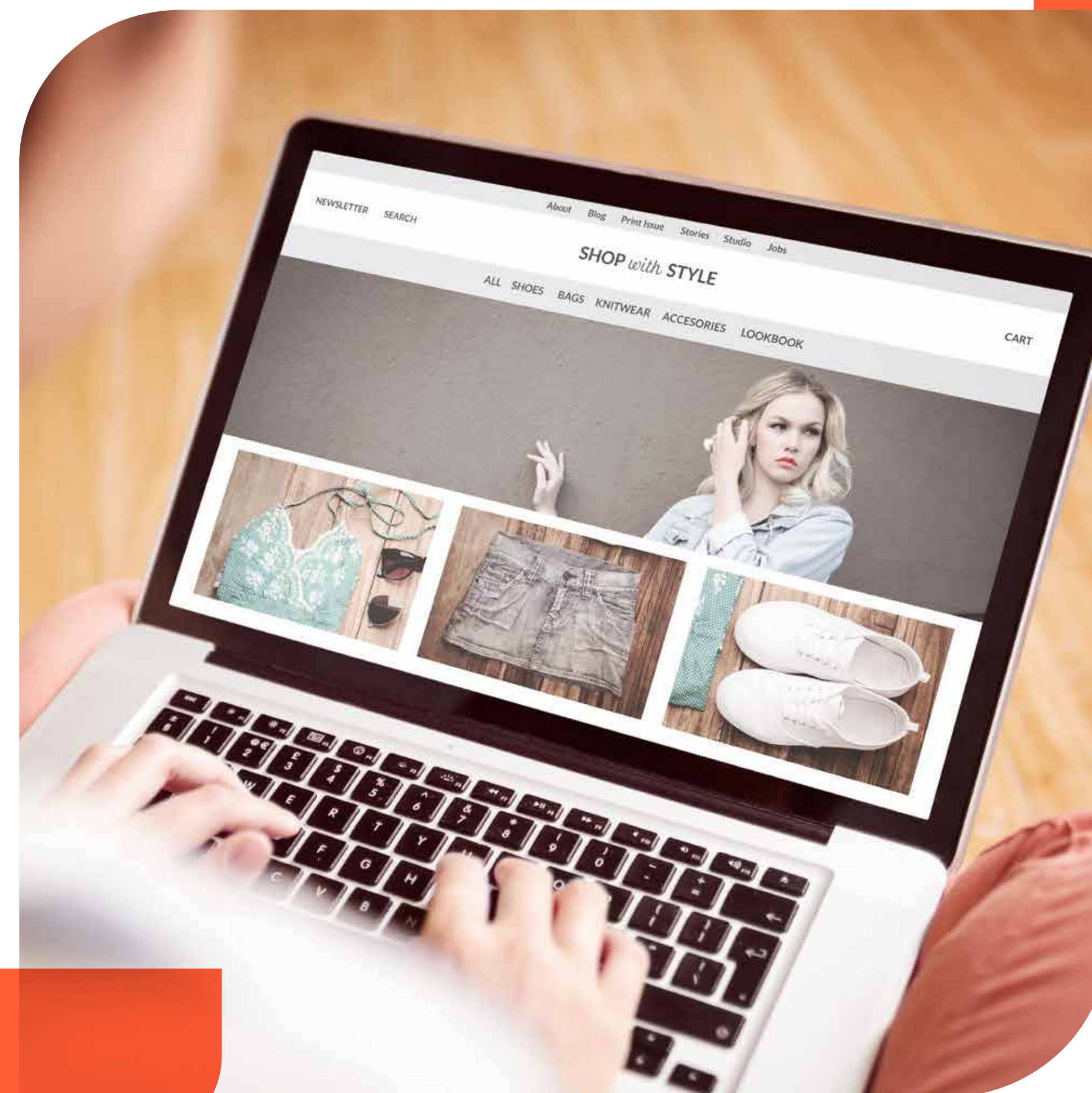
Por fim, o projeto marcou um passo importante na jornada da **AMARO** para revolucionar a maneira como a moda é consumida, estabelecendo um ecossistema de compras dinâmico e valioso para a comunidade de consumidores e marcas parceiras.

+160
novos
sellers

612%
de crescimento
do GMV entre o
2º e o 3º
trimestre de 2023

Expansão do
portfólio com
mais de **5 mil**
itens premium

Redução de
prazos de
entrega em até
4 dias úteis.



“

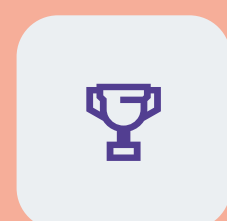
Este projeto reflete nossa dedicação em oferecer soluções inovadoras que não só atendem, mas superam as expectativas dos nossos clientes. Nossos diferenciais refletiram em resultados expressivos para agregar ainda mais ao portfólio da AMARO.

”

Matheus Pedralli,
CEO da OmniK



Por que o ecossistema FCamara?



NPS 2023:
60



Nota 8.5 na
satisfação
dos clientes



Nota 9.0 para
compreensão
dos desafios
de negócio

Sobre a FCamara

A **FCamara** é um ecossistema de tecnologia e inovação que transforma adoção de jornadas digitais em valor para os negócios. Seu ecossistema contempla a orquestração de jornadas ponta a ponta e um conjunto de competências que permitem desenvolver iniciativas sem partir do zero, por meio de uma abordagem personalizada, flexível e centrada na cocriação das melhores estratégias de geração de valor.

Com alta especialização em setores como varejo, saúde e mercado financeiro, suas soluções impulsionam a aceleração de receitas, elevam a eficiência operacional, ativam novas fontes de receita e criam projetos de impacto, contando com um núcleo de Inteligência Artificial (IA) que promove a adoção eficiente e integrada dessas tecnologias.

Sobre a OmniK

A **OmniK** é uma empresa investida **FCamara**, com soluções para *e-commerces* que desejam expandir suas operações sem a complexidade de gerenciar um estoque adicional. Sua plataforma facilita a integração com múltiplos *sellers*, transformando qualquer *e-commerce* em uma plataforma multi-vendedores com soluções para *Drop-shipping*, *Crossdocking* e *Marketplace* para B2C, B2B e D2C.



Eleita 3 vezes como a melhor empresa de performance digital do Brasil (2019, 2020 e 2023)

Eleita 5 vezes a melhor empresa de serviços de e-commerce no Brasil (2016, 2017, 2019, 2021 e 2023)

Líder no quadrante ISG na categoria Desenvolvimento de Projetos Ágeis.





FCamara



omnik
UMA EMPRESA FCamara

E você, quer apoio para traçar ações e estratégias para turbinar seus resultados digitais?

Marque uma conversa [especialista da FCamara!](#)