

JÁ CALCULOU O QUANTO VOCÊ PODE TER PERDIDO EM VENDAS POR NÃO TER UM E-COMMERCE?

SAIBA COMO COMEÇAR O SEU!

O QUE É UM E-COMMERCE?

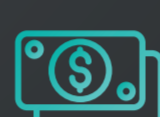
MAIS DO QUE A CRIAÇÃO DE UM SITE DE COMPRAS E VENDAS, TRATA-SE DA ESTRUTURA DE COMÉRCIO CRIADA NO ESPAÇO ELETRÔNICO A PARTIR DE FERRAMENTAS ON-LINE.



5 VANTAGENS DE TER UM E-COMMERCE



BAIXO INVESTIMENTO INICIAL



BAIXO CUSTO OPERACIONAL



MAIS OPORTUNIDADES DE VENDA



FUNCIONAMENTO EM TEMPO INTEGRAL



PREÇOS MAIS COMPETITIVOS

POR ONDE COMEÇAR?



CRIE SEU SITE: PARA ISSO, EXISTEM INÚMERAS PLATAFORMAS (INCLUSIVE GRATUITAS). NO ENTANTO, LEMBRE-SE QUE SER ATRAENTE E FUNCIONAL É INDISPENSÁVEL.



ESCOLHA O SERVIDOR: UMA BOA ESCOLHA GARANTE QUE SEU SITE SEJA SEGURO E RÁPIDO, ALÉM DE GARANTIR QUE AS PÁGINAS NÃO CAIAM COM ALTOS FLUXOS.



COBRANÇA: VOCÊ PODE OPTAR POR UM SISTEMA DIRETO DE PAGAMENTOS, ONDE O SEU CAIXA FICA DENTRO DO PRÓPRIO SITE, OU POR UM MEIO INDIRETO, COMO O PAGSEGURO OU O PAYPAL.



ESTOQUE E LOGÍSTICA: TENHA UM BOM CONTROLE E EVITE ERROS, COMO VENDAS DE ITENS QUE ACABARAM OU EXCESSOS EM ESTOQUE. UM LOCAL ADEQUADO PARA O ARMAZENAMENTO DE PRODUTOS TAMBÉM É IMPORTANTE, ASSIM COMO A ESTRATÉGIA DE TRANSPORTE.



ATENDIMENTO AO CLIENTE: SEJA ACESSÍVEL AO SEU CLIENTE E CRIE CANAIS DE COMUNICAÇÃO PARA TER FEEDBACKS, RECLAMAÇÕES E RECEBER SOLICITAÇÕES DE TROCAS E REEMBOLSO.

BOAS PRÁTICAS

CONTEÚDO RELEVANTE: NÃO SE RESUMA ÀS VENDAS. É NECESSÁRIO GERAR CONTEÚDO SOBRE O SEU SEGMENTO PARA ADQUIRIR CREDIBILIDADE.

E-MAIL MARKETING: MAPEIE AS AÇÕES DO SEU VISITANTE E COMUNIQUE-SE COM BASE NO QUE NO QUE VAI DESPERTAR O INTERESSE DELE.

REDES SOCIAIS: ESTEJA PRESENTE SOMENTE NAQUELAS EM QUE O SEU PÚBLICO-ALVO CIRCULA. NÃO É NECESSÁRIO FAZER USO DE TODAS.

MONITORAMENTO: TENHA METAS E AVALIE DADOS PARA VERIFICAR SE A SUA ESTRATÉGIA TRAZ O RESULTADO ESPERADO DE CONVERSÕES.



BÔNUS

TRÊS PLATAFORMAS DE E-COMMERCE QUE VOCÊ PRECISA CONHECER:

NUVEMSHOP - @NUVEMSHOP)

TRAY - @TRAYECOMMERCE)

LOJA INTEGRADA (VTEX) - @LOJAINTEGRADA

