GUIA FUNDAMENTAL

PARA FAZER SUA LOJA VIRTUAL BOMBAR

getnet

Apresentação

A vida de quem vai começar a vender na internet é cheia de dúvidas. E não poderia ser diferente. Afinal de contas, é um ambiente novo, em que boa parte de nós acabou sendo empurrada para lá.

Ainda mais em épocas difíceis, quando até o nosso concorrente da rua de cima deve estar vendendo alguma coisa na rede.

Então, aqui vamos tentar explicar as melhores práticas para quem é novo nesse ambiente, usando uma linguagem próxima da sua realidade e resolver dúvidas como: qual imagem usar, como fazer promoções, como divulgar os produtos e, claro, como ganhar dinheiro.

VAMOS, JUNTOS, FAZER SUA LOJA VIRTUAL BOMBAR!

Imagens: Shutterstock

getnet

Sumário

1. Isca, Promoções e Cupons **4**

2. Divulgação e imagens **11**

3. Informações do seu produto **18**

4. Dicas Extras **21**

getnet

1.

ISCA, PROMOÇÕES E CUPONS

Criar promoções e descobrir seu “produto isca” são, sem dúvida alguma, duas das formas mais antigas e igualmente eficazes de atrair clientes, novos ou recorrentes, para um negócio. Isso também vale para o mundo online! E uma boa promoção ou “produto isca” podem fazer toda diferença para quem está começando no mundo digital.

Existem vários jeitos de impulsionar as suas vendas por meio de uma promoção ou isca. Vale destacar aqui também o cupom de desconto, combos e brindes. É importante reforçar que toda promoção criada precisa ser, antes de mais nada, bem planejada para que ela influencie corretamente a decisão de compra dos seus clientes.

getnet

IDENTIFIQUE O SEU PRODUTO ISCA

Você sabe qual é o seu produto campeão de vendas, certo? Pense que alguns de seus clientes podem estar chegando até o seu site por causa dele. Então, garanta que você está acertando na precificação desse produto em específico.

Isso pode despertar a atenção do seu público para outros produtos.

Se você, por exemplo, vende pizzas caseiras pode ser uma boa ideia ter um sabor no seu cardápio que custe menos que as demais. Isso pode fazer com que seus clientes optem por ela e queiram incrementar o pedido levando outros sabores ou uma sobremesa – você no fim das contas teve um lucro menor em um dos produtos, mas conseguiu fazer com que o ticket médio do pedido fosse maior.

Ticket Médio: é o quanto, em média, um cliente gasta quando faz uma compra na sua Loja.

getnet

PREÇO PROMOCIONAL

Sempre que você optar por criar uma promoção deixe isso claro para os seus clientes e exiba na sua Loja Digital o preço anterior e o atual ou preço “de” e preço “por apenas”. O efeito psicológico é que de fato o cliente está aproveitando uma oferta, algo exclusivo ou momentâneo. Por exemplo: o preço da pizza de calabresa custava R$ 19,90 e agora custa R$ 14,90. Apresente no site tal condição!

~~De R$ 19,90~~

Por apenas R$ 14,90

- R$ 1,99 é um preço muito mais vendedor do que R$ 2,00 apesar da diferença ser de apenas R$ 0,01. Trabalhe com casas decimais e prefira preços que terminem com 0, 5 ou 9.

Por exemplo:

- R$ 39,90 é melhor que R$ 39,83 – porque o seu cliente vai precisar pensar menos na soma final.
- R$ 9,99 é melhor que R$ 10,00 – porque a sensação é de que o preço do produto ainda não mudou de casa.

getnet

CUPONS

O cupom também pode ajudar a aumentar a taxa de conversão da sua loja online e geralmente funciona como desconto percentual, fixo ou condicional.

Por exemplo: você pode ofertar 10% de desconto, R$ 30 de desconto ou ainda R$ 50 de desconto para compras acima de R$ 200.

Confira a seguir os tipos de cupons mais comuns:

- **Cupom de primeira compra** – o seu cliente precisa criar uma relação com a sua marca e esse cupom é aquele famoso empurrãozinho que faltava.
- **Cupom de desconto no mês de aniversário** – se você conseguiu criar uma lista de contatos dos seus clientes não descarte a importância de saber a sua data de nascimento.
- **Cupom para datas comemorativas** – quem resiste a um cupom no Dia das Mães, no Dia dos Namorados ou no Natal?
- **Cupom exclusivo para um canal de vendas** – se você quer medir a efetividade e potencial de um determinado canal use cupons distintos. Por exemplo: crie um cupom para distribuição via e-mail marketing e outro para suas campanhas em redes sociais.
- **Cupom de recompensa** – envie pesquisas para seus clientes e saiba mais sobre eles. O cupom pode funcionar como uma retribuição ao tempo que ele dedicará para te contar mais sobre si.

Use a abuse de cupons!

QUERO UMA LOJA VIRTUAL

getnet

2.

DIVULGAÇÃO E IMAGENS

Agora que você já sabe como criar uma promoção imperdível e identificar qual o seu produto que vai pescar um possível comprador, vamos falar sobre como fazer a sua mensagem chegar para o maior número possível de clientes.

Os canais de divulgação preferidos dos empreendedores digitais são: e-mail marketing, WhatsApp, redes sociais, influenciadores e no Google. Para quem está começando agora, a dica é focar em canais mais tradicionais como e-mail marketing e redes sociais.

E-mails e grupos de WhatsApp são utilizados para criar relacionamento da sua marca com o seu cliente, para contar uma novidade e, principalmente, para divulgar promoções. Não perca a chance de captar o contato de quem está visitando o seu site e suas redes sociais. Ou seja, aproveite para construir sua própria base de contatos.

É possível capturar essas informações dos seus clientes no topo do seu site ou nas redes sociais. Mas da mesma forma que um cliente escolhe se cadastrar na sua lista de contatos para receber promoções e ofertas, ele também pode escolher parar de receber essas comunicações.

Então, recomendamos que você não pense duas vezes

e efetive imediatamente o seu descadastramento, quando ele pedir.

Mantenha o seu cliente por perto e adicione as suas redes sociais na sua **Loja Digital**. É possível adicionar seus perfis profissionais do Facebook, Twitter, Pinterest, Instagram Google+ e YouTube.

Capriche nas postagens e mantenha o interesse do seu cliente pelos seus produtos ou serviços mesmo quando ele não estiver navegando no seu site.

E se você quiser exibir e vender seus produtos por meio da página da sua marca no Facebook, não perca tempo!

QUERO UMA LOJA VIRTUAL

TESTE DOS 5 SEGUNDOS

Você já ouviu falar do teste dos 5 segundos? Ele é bem simples, mas super importante pra quem possui um negócio online como a Loja Digital Getnet.

Imagine que você criou uma promoção e quer divulgá-la na capa de sua rede social predileta. Tenha em mente que o resultado final precisa ser tão chamativo a ponto do seu cliente conseguir assimilar a mensagem principal em apenas 5 segundos. Isso porque geralmente o seu cliente está dividindo a sua atenção entre aplicativos de mensagens, caixa de e-mails e mais de um site e assim fica fácil dispersar, né?

Faça o teste! Crie o seu banner e mostre-o para alguém que não tenha acompanhado a criação, de preferência que não

tenha muita familiaridade com o seu negócio e peça que essa pessoa responda a algumas questões como, por exemplo:

- **O que te chamou mais atenção primeiro?** E depois?
- **Você entendeu a promoção?** Qual é o nome da promoção? E o benefício/vantagem?
- **As respostas podem ser interessantes!** Aqui vão algumas dicas valiosas para o processo de criação de banners para lojas online.
- **Use o contraste a seu favor** – o seu banner chamará mais atenção do seu cliente se ele contrastar com o esquema de cores do seu site.
- **Use cores vibrantes** – saiba que cores despertam emoções diferentes nos usuários. Não há uma cor mais indicada que valha para todas as situações de maneira generalizada, mas saiba que anúncios coloridos são 26% mais reconhecidos pelos consumidores em comparação a versões em preto e branco.
- **Cuidado com o peso das informações** – trabalhe com a quebra das informações entre principais e secundárias. Atraia a atenção do usuário com as informações principais e forneça maiores detalhes sobre a sua oferta com as informações secundárias.

- **Capriche na Botão para Ação** – deixe claro para o usuário o que você espera dele no seu botão de ação. Além disso, é importante que ele tenha destaque no seu banner e que contraste com o restante do banner. Prefira por mensagens no imperativo ou no infinitivo como, por exemplo: “Compre”, “Comprar agora”, “Aproveitar” e “Quero”.

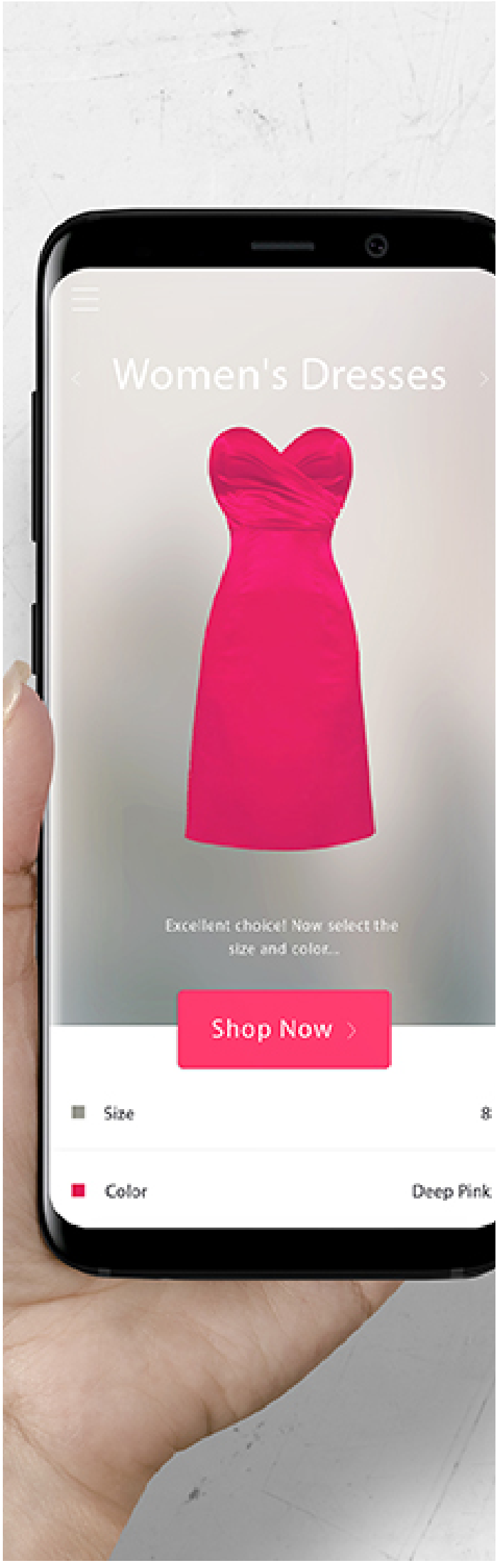
- **Use rostos humanos** – um rosto feliz pode fazer toda diferença. Se essa pessoa feliz estiver interagindo com o seu produto ou serviço, melhor ainda. Escolha um bom banco de imagens (existem vários gratuitos) e respeite regras e políticas de utilização de imagem.

QUERO UMA LOJA VIRTUAL

getnet

3.

INFORMAÇÕES DO SEU PRODUTO



Tão importante quanto o banner da página principal do seu site ou rede social são as informações do seu produto ou serviço. Se você puder, contrate um profissional para tirar fotos do seu produto e não esqueça de tirar fotos de todos os ângulos, da frente, do verso, das laterais e se possível de tudo o que vem dentro da caixa ou embalagem, se for o caso.

Dica avançada: evite salvar as fotos dos seus produtos no seu computador com nomes genéricos como “Imagem01”. Isso impede que buscadores como o Google façam uma perfeita leitura desse conteúdo, importante para um melhor ranqueamento do seu site. Use o hífen para separação dos termos que descrevem o seu produto. Exemplos: hambúrguer-vegano, tênis-de-corrida, camiseta-feminina-sem-manga, etc.

Capriche também no título e na descrição do seu produto. Prefira que o termo principal que descreve o seu produto esteja no início do seu título. Por exemplo, se você vende calçados as suas principais palavras-chaves provavelmente são “tênis”, “chinelo”, “sandália” ou “sapatilha”, certo? Em seguida, pense na marca do seu produto e um bom título para o seu produto pode ser Tênis Nike Air Max 42.

- Use palavras que sejam familiares para o seu público

- Crie títulos breves e objetivos, aqui vale aquela máxima do “menos é mais”

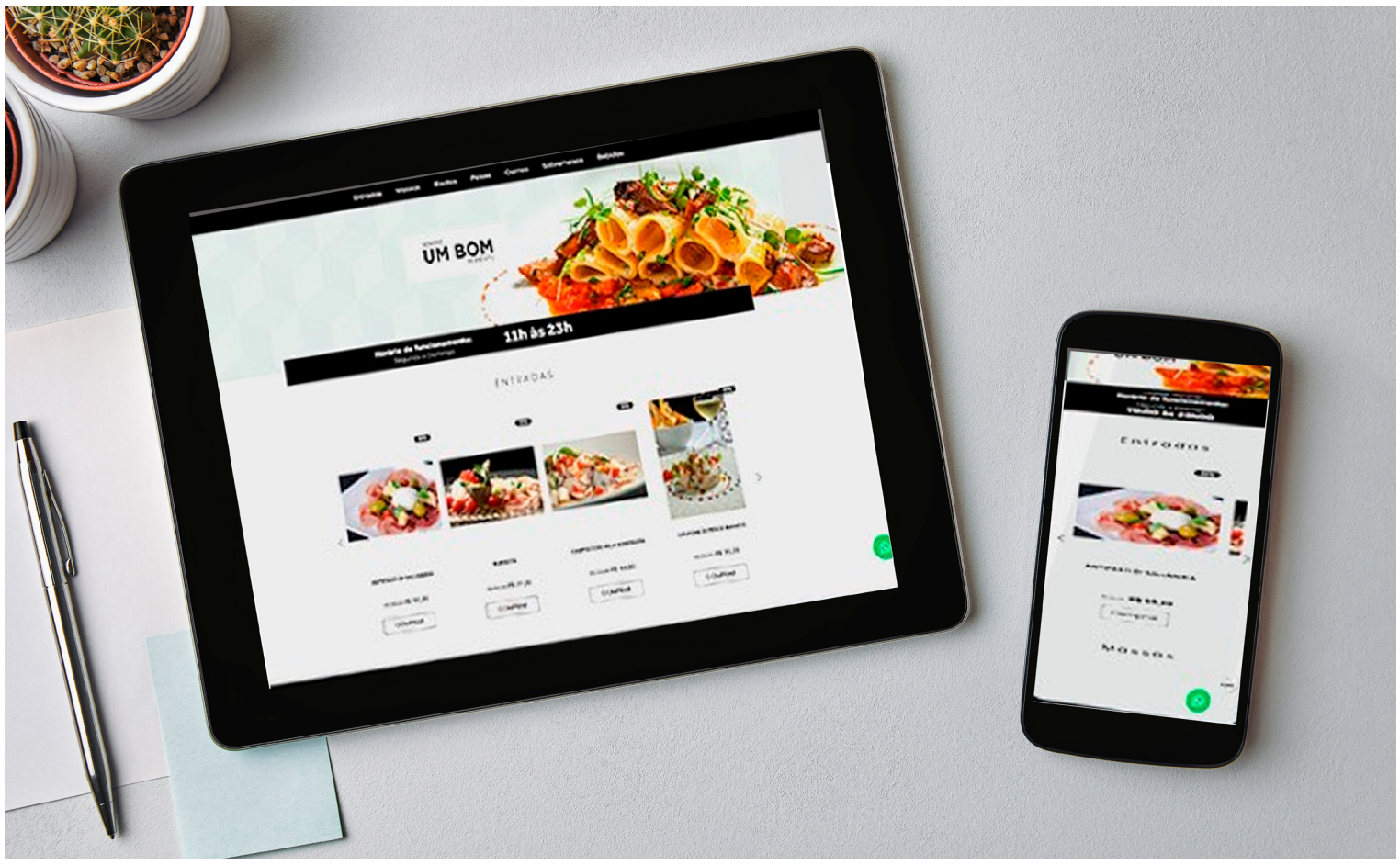
- Seja descritivo e explique exatamente do que o seu produto se trata

QUERO UMA LOJA VIRTUAL

5.

DICAS EXTRAS

É isso! Chegamos ao último capítulo do nosso Guia e, antes de mais nada, esperamos que você tenha gostado do conteúdo que preparamos para você arrasar nas vendas da sua loja virtual.



Coloque em prática tudo o que aprendeu e não deixe de trocar ideias com outros empreendedores como você. As dicas abaixo são complementares ao que vimos até aqui e também vão te ajudar a aumentar suas vendas online. Por isso, não deixe de se aprofundar neles. Se for o caso, contrate uma agência ou um especialista em vendas online e peça ajuda!

1 - Crie anúncios pagos – chame atenção de potenciais clientes interessados no seu produto ou serviço enquanto eles estiverem online no Facebook ou pesquisando sobre tópicos relacionados ao seu negócio no Google. Essas duas empresas fornecem ferramentas poderosas e simples de serem utilizadas, para que você atraia mais clientes para o seu site.

» Nos dois casos você pode segmentar os seus anúncios conforme o seu interesse. Essa pode ser uma boa estratégia. Não esqueça de caprichar na mensagem!

2 - O seu cliente pode atestar a qualidade do seu produto ou ou serviço. Para isso, existem ferramentas disponíveis que abrem espaço para que ele comente a experiência com o seu produto, diretamente no seu site. Essa experiência ajuda outros clientes interessados a se sentirem mais confortáveis em adquirirem o o que você está vendendo. É a ideia do “se um cliente comprou e gostou, é provável que eu também vá gostar”.

3 - Utilize sua base de clientes para gerar novas vendas – guarde essa informação: é mais barato manter um cliente ativo e comprando no seu site do que atrair novos que ainda não fizeram uma primeira compra. Não perca seus clientes de vista e mantenha seus canais de comunicação ativos. Divulgue aos seus clientes sempre que você criar uma promoção nova ou tiver alguma novidade bacana pra contar.

4 - Garanta o melhor pós-vendas – a melhor forma de fidelizar o seu cliente é garantindo uma experiência de compra impecável. Fique atento também com o pós-compra, uma pesquisa de satisfação pode te ajudar a entender o sentimento do cliente com a sua compra. Trabalhe os clientes que demonstraram sentimento abaixo do esperado. Não desperdice essa oportunidade!

QUERO UMA LOJA VIRTUAL

getnet