

CHEGOU A HORA DA MINHA
EMPRESA **VENDER NA INTERNET?**

www.desco.site

(14) 99615-4806

SUMÁRIO

	Introdução	03
1 - Por que as empresas vendem na internet?		04
2 - O que é preciso para vender na internet?		10
3 - Como eu posso vender na internet?		14
4 - Como criar um e-commerce?		17
5 - Como vender produtos em marketplace?		20
6 - Como uma agência pode me ajudar a montar uma loja virtual?		23
7 - Como ter clientes na minha loja virtual?		27
8 - Quais são os processos para manter uma loja virtual em funcionamento?		31

INTRODUÇÃO

Para os empresários que estão procurando uma nova fonte de lucro para o seu negócio, vender na internet pode ser uma ótima opção.

O que precisamos sempre ter em mente é que não são todas as empresas que estão no momento certo de comercializar seu produto no ambiente digital e, por isso, precisam antes de qualquer coisa explorar a internet para saber se há um território online disponível.

Esse e-book tem a finalidade de mostrar para você se chegou a hora da sua empresa vender na internet ou não.

Espero que você aproveite a leitura e consiga responder essa pergunta baseando-se na realidade do seu negócio!

1

POR QUE AS EMPRESAS VENDEM NA INTERNET?

Antes de saber se chegou a hora da sua empresa vender na internet é preciso compreender porque existem tantas marcas oferecendo produtos na web atualmente.

Esse novo processo de comercialização vai ao encontro do novo hábito das pessoas ao entorno do mundo todo, que é estar online em uma grande parte do tempo.

Não importa mais se estamos no trabalho, estamos em casa, estamos em trânsito, estamos sozinhos ou na companhia de alguém, sempre temos em mãos um dispositivo que acessa a internet.

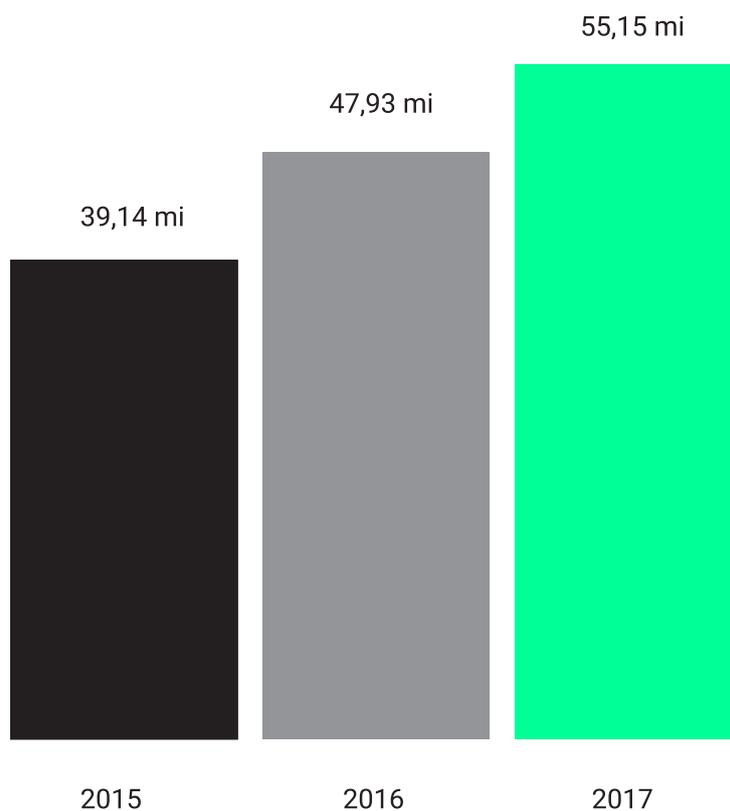
Aproveitando-se desse comportamento, as marcas encontraram uma forma de ganhar dinheiro oferecendo produtos e serviços para essa geração superconectada. Isso deu tão certo que as vendas na internet cresceram exponencialmente nos últimos anos e cada vez mais há novas empresas na web.

Listamos abaixo alguns números do comércio eletrônico para você entender porque tantas empresas estão se debruçando sobre o digital. Veja!

CONSUMIDORES ONLINE ATIVOS

Uma das maiores motivações dos empresários para venderem pela internet é o maior número de pessoas que passaram a fazer compras sem precisar sair de casa. Em apenas 3 anos os consumidores online ativos aumentaram 41%, de acordo com dados da Ebit. Em 2015 39,14 milhões de pessoas realizaram pelo menos uma compra online, em 2017 esse número passou para 55,15 milhões.

Consumidores online ativos

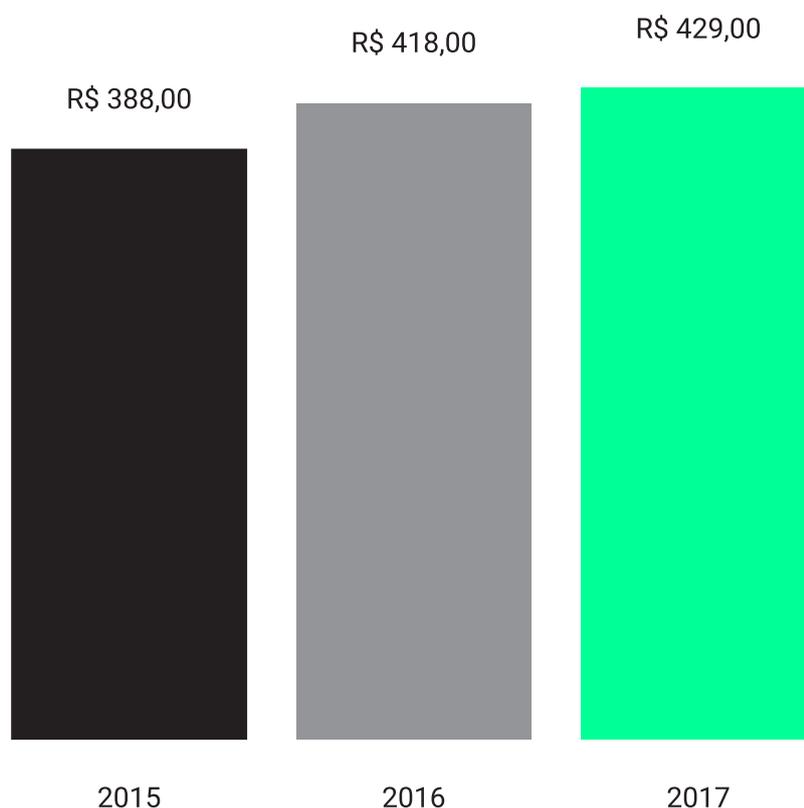


Fonte: Ebit

TICKET MÉDIO NA WEB

E não foi somente o número de pessoas que efetuam compras pela internet que aumentou, o que subiu também foi o ticket médio, métrica utilizada para apresentar o valor médio das compras do cliente. Em 3 anos o ticket médio teve uma elevação de R\$ 41,00.

Ticket médio na web



Fonte: Ebit

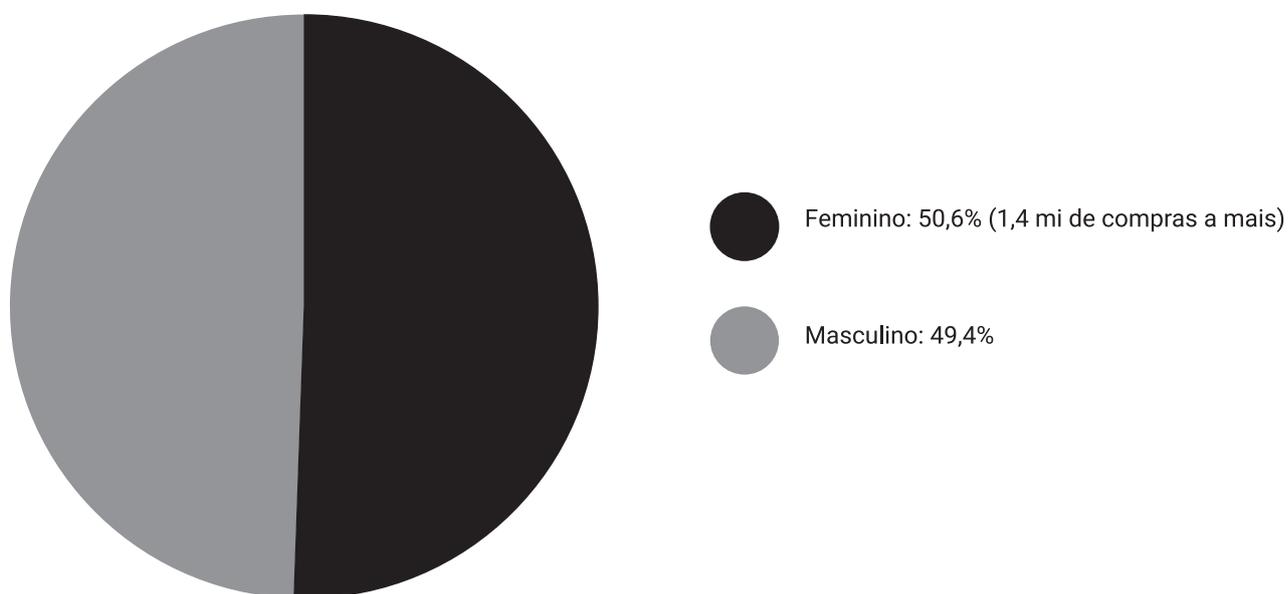
Mais compras, maiores gastos, maior oportunidade de negócio para os empresários

CARACTERÍSTICAS DAS VENDAS NA INTERNET

Certamente você entendeu porque as empresas estão utilizando cada vez mais a web para realizar vendas, não é mesmo? O mercado digital vem se mostrando favorável e receptivo para as diversas marcas atuantes e apresentando a sua potencialidade de gerar lucro para os empresários.

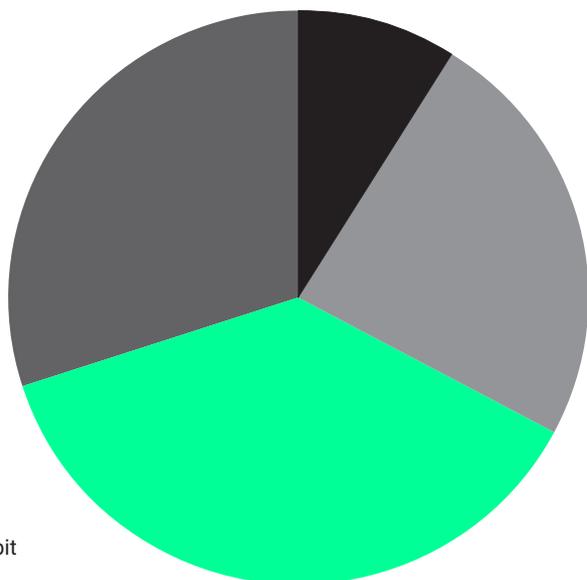
Para que você conheça um pouco mais desse cenário, compilamos abaixo algumas características dos clientes e das vendas na internet brasileira.

Perfil dos consumidores em 2017

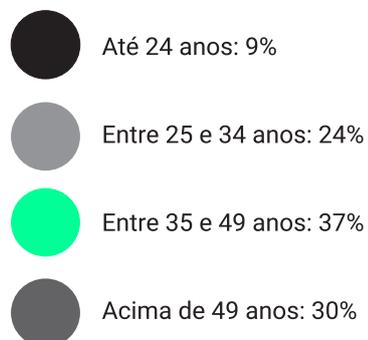


Fonte: Ebit

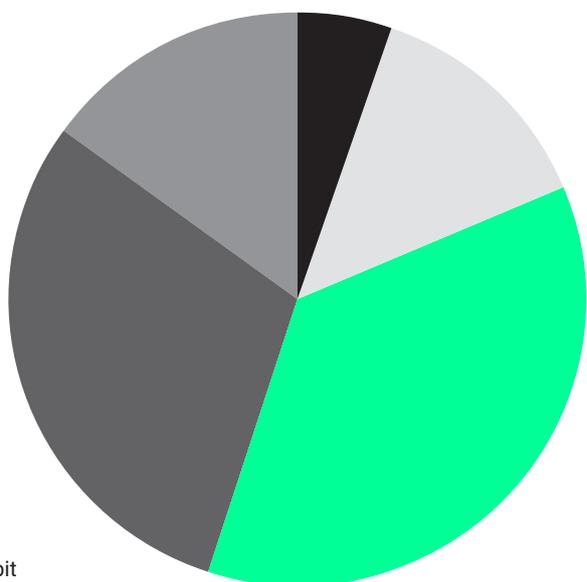
Faixa etária dos consumidores em 2017



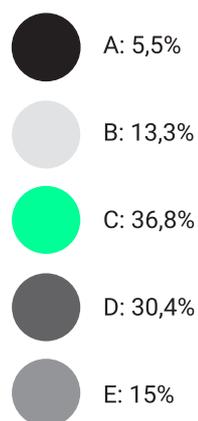
Fonte: Ebit



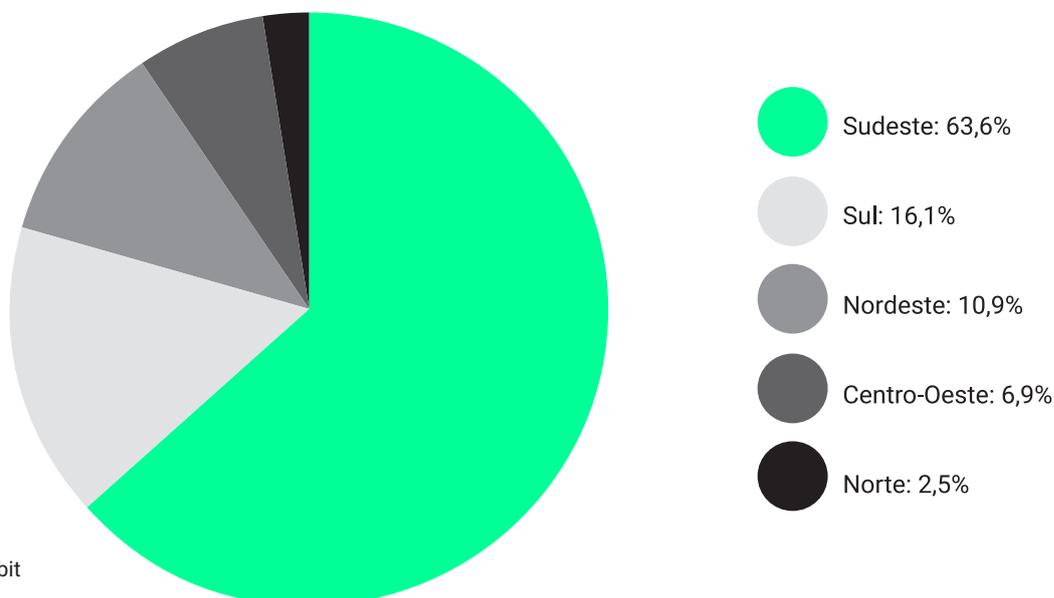
Classe social dos consumidores em 2017



Fonte: Ebit



Regiões geográficas dos consumidores em 2017



Fonte: Ebit

Esse é o cenário das vendas na internet no Brasil atualmente. Ele é animador porque está em uma contínua crescente e a expectativa para os próximos anos é de melhora.

Acreditamos que esse seja um dos motivos para as empresas estarem tão presentes na internet e investindo em estratégias cada vez mais eficientes para conquistar o coração do consumidor e potencializar o número de vendas.

2

O QUE É PRECISO PARA VENDER NA INTERNET?

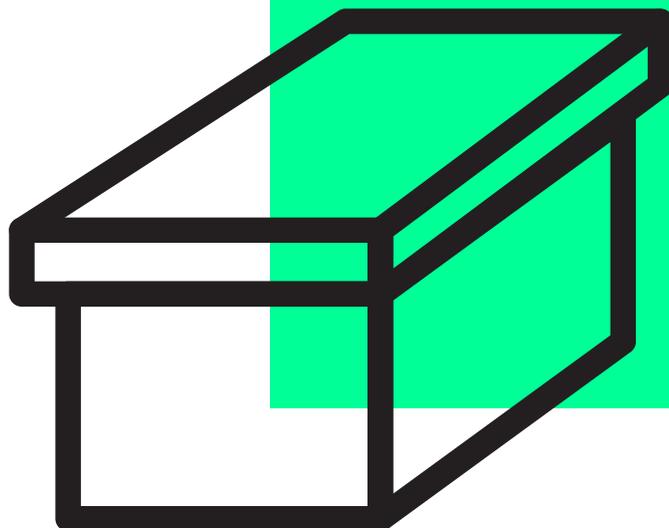
Quando alguém define que quer começar a vender na internet, precisa passar por alguns processos para que o trabalho seja executado da melhor forma para conseguir colher bons resultados.

Para montar um serviço de vendas na web será necessário conhecer o mercado e o cliente que você deseja atingir. Se você já possui uma empresa, já tem um produto desenvolvido e um estoque dessa mercadoria, todo o trabalho vai

ser mais fácil, porque você já está com o processo bem avançado para operar no ambiente digital e se você ainda não está aproveitando dessa estratégia, está perdendo dinheiro.

Veja abaixo quais são os primeiros passos para você vender na internet e alcançar clientes que você nunca imaginou!

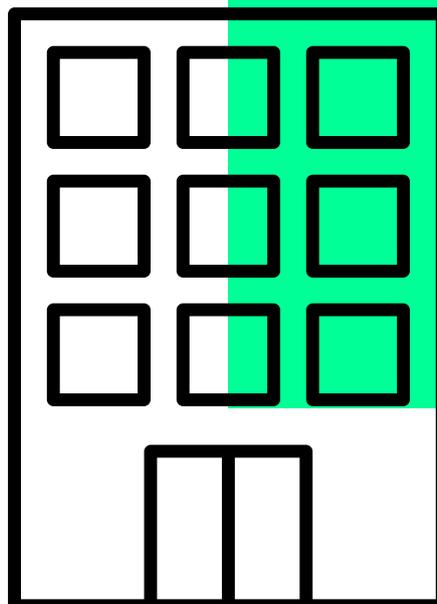
DEFINIR UM PRODUTO OU SERVIÇO



A primeira etapa para faturar nos meios digitais é a definição exata do produto ou do serviço que será comercializado na web. Você precisa ser criativo e prático nessa escolha, afinal o que você vai oferecer para os clientes online precisa ter uma aderência do mercado, se não o seu trabalho pode ser em vão.

Uma boa prática, se você já possuir uma loja ou uma fábrica, é realizar um ranking dos produtos mais vendidos nos meios offline e, oferecer, em um primeiro momento, também no online. Esse pode ser o seu primeiro norteador para vender na internet.

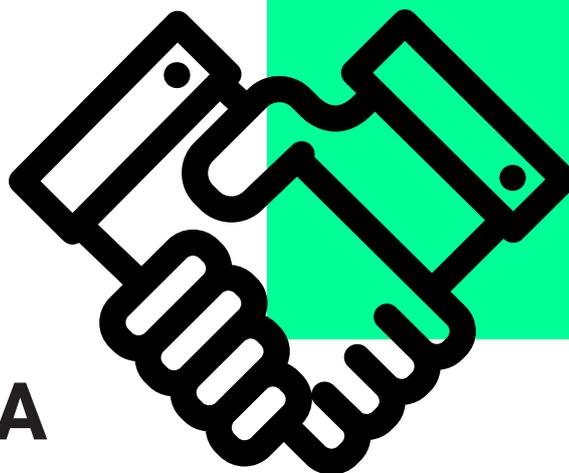
TER UMA EMPRESA



Ter uma empresa formalizada é uma necessidade para o empreendedor que deseja agir de forma profissional e usufruir de todos os benefícios de vender produtos ou serviços na internet. Independente do porte da sua empresa, a prestação de contas à Receita Federal possibilitará que você emita nota fiscal para os seus consumidores. Esse ato corrobora para o crescimento e sustentabilidade do seu negócio. Além disso, você também vai ter mais credibilidade e vai passar mais segurança aos clientes que querem fazer negócio com você.

Vale a pena consultar um especialista em contabilidade para auxiliar você nos trâmites necessários para abrir uma empresa de acordo com o seu perfil.

CONTAR COM UMA ASSESSORIA ESPECIALIZADA



Esse passo é essencial para que você venda na internet com profissionalismo. Ter uma assessoria especializada em vendas online pode te auxiliar em todos os processos e também em ter as melhores escolhas em um ambiente que você ainda não está muito familiarizado.

São vários detalhes técnicos e com algumas complexidades que equipes profissionais podem instruir você da melhor forma, para que você passe por todas as etapas da construção de uma loja na internet sem cometer erros ou deslizes.

Esses são apenas os primeiros movimentos que você deve realizar para vender na internet. Ainda existem outros pontos para dar atenção e que vamos mostrar para você ao decorrer desse e-book.

3

COMO EU POSSO VENDER NA INTERNET?

Sabido o que é preciso para vender na internet, vamos entender agora de que forma a sua empresa pode realizar esse comércio na web.

Primeiro precisamos deixar claro que loja virtual não é tudo igual e que existem duas formas da sua empresa vender formalmente no mundo digital.

Construindo um e-commerce ou fazendo parte de um marketplace.

Mas, afinal, o que é e como funciona cada um deles? Veja em seguida as características de e-commerce e de marketplace para que você consiga decidir qual das duas estratégias é a mais adequada para a sua empresa.

E-COMMERCE

E-commerce é o comércio eletrônico realizado por uma única empresa, seja ela revendedora ou fabricante, por intermédio de uma plataforma virtual própria. As vendas são realizadas diretamente pela empresa que deseja comercializar na internet, sendo ela a responsável por todo o processo da venda.

Desde o desenvolvimento da plataforma, até a entrega do produto no endereço do consumidor.

De acordo com pesquisa publicada pelo PayPal, em 2017 existiam mais de 600 mil sites de e-commerce somente no Brasil.

MARKETPLACE

Diferente do e-commerce, o marketplace é uma plataforma mediada por uma empresa onde você e vários outros lojistas podem cadastrar produtos e serviços para vender, utilizando o tráfego já existente de consumidores na página.

Com o marketplace o cliente tem a oportunidade de pesquisar diversos produtos dentro de um único site e adquirir itens de diferentes lojistas em uma única compra. Já o empresário tem o benefício de não precisar realizar investimentos para colocar uma loja online no ar e não precisar se preocupar com a manutenção da plataforma, pois isso é de responsabilidade do mediador.

Para você ter ideia, no Brasil em 2017 foram registrados 83 marketplaces ativos, segundo pesquisa do Marketplace Brasil.

Essas são as duas alternativas para você vender na internet de forma profissional, criando uma loja própria ou inserindo os seus produtos na plataforma de um terceiro. Para você visualizar cada uma dessas opções, veja os dois próximos capítulos desse e-book e conheça as especificidades de cada.

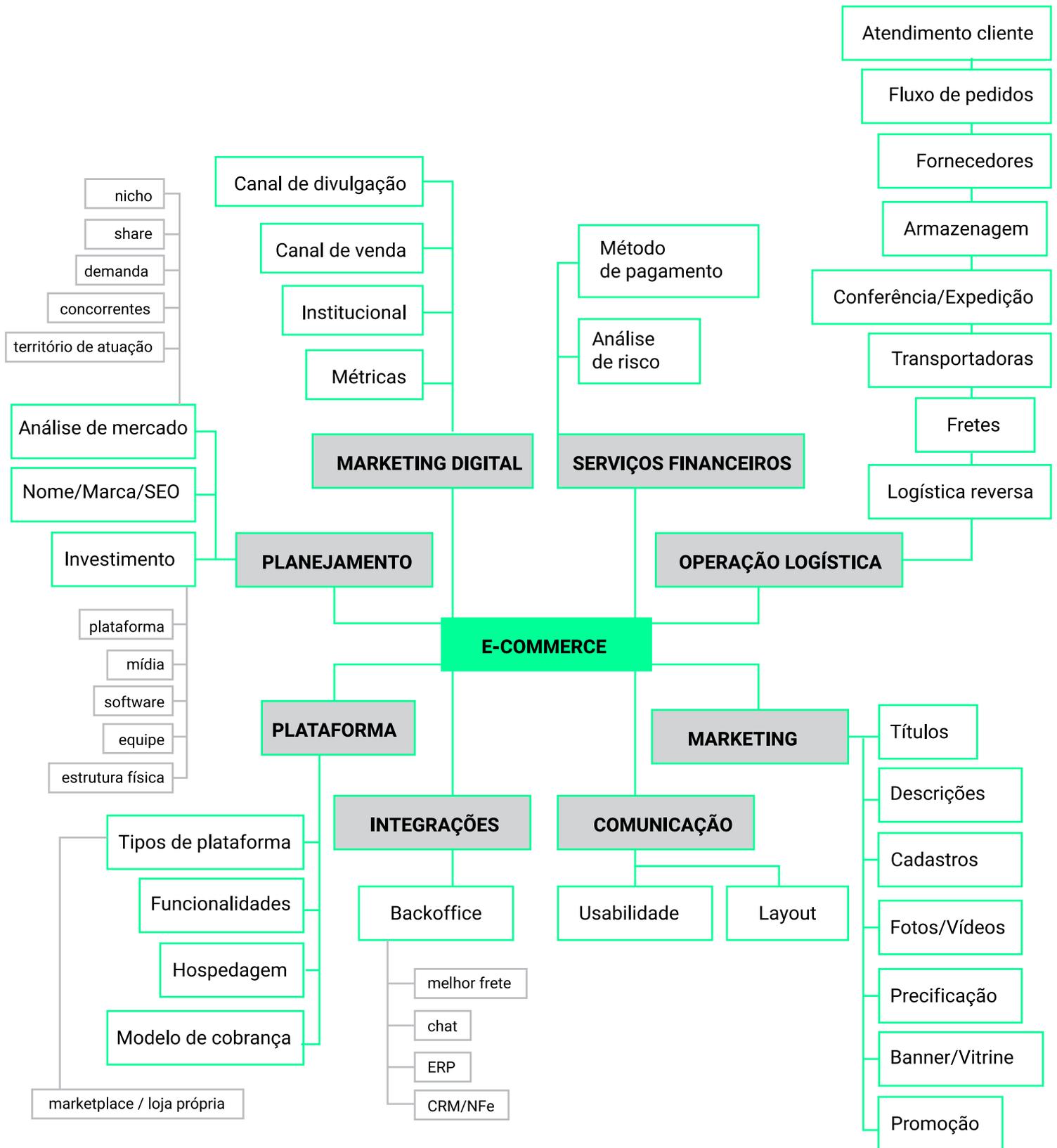
4

COMO CRIAR UM E-COMMERCE?

Desenvolver um e-commerce para a sua empresa não é uma tarefa tão simples, mas com certeza **vai valer a pena cada esforço empregado**.

Para que você consiga vender na internet com profissionalismo e com processos totalmente integrados, vai ser preciso que você passe por algumas etapas.

Veja no organograma a seguir todas elas!

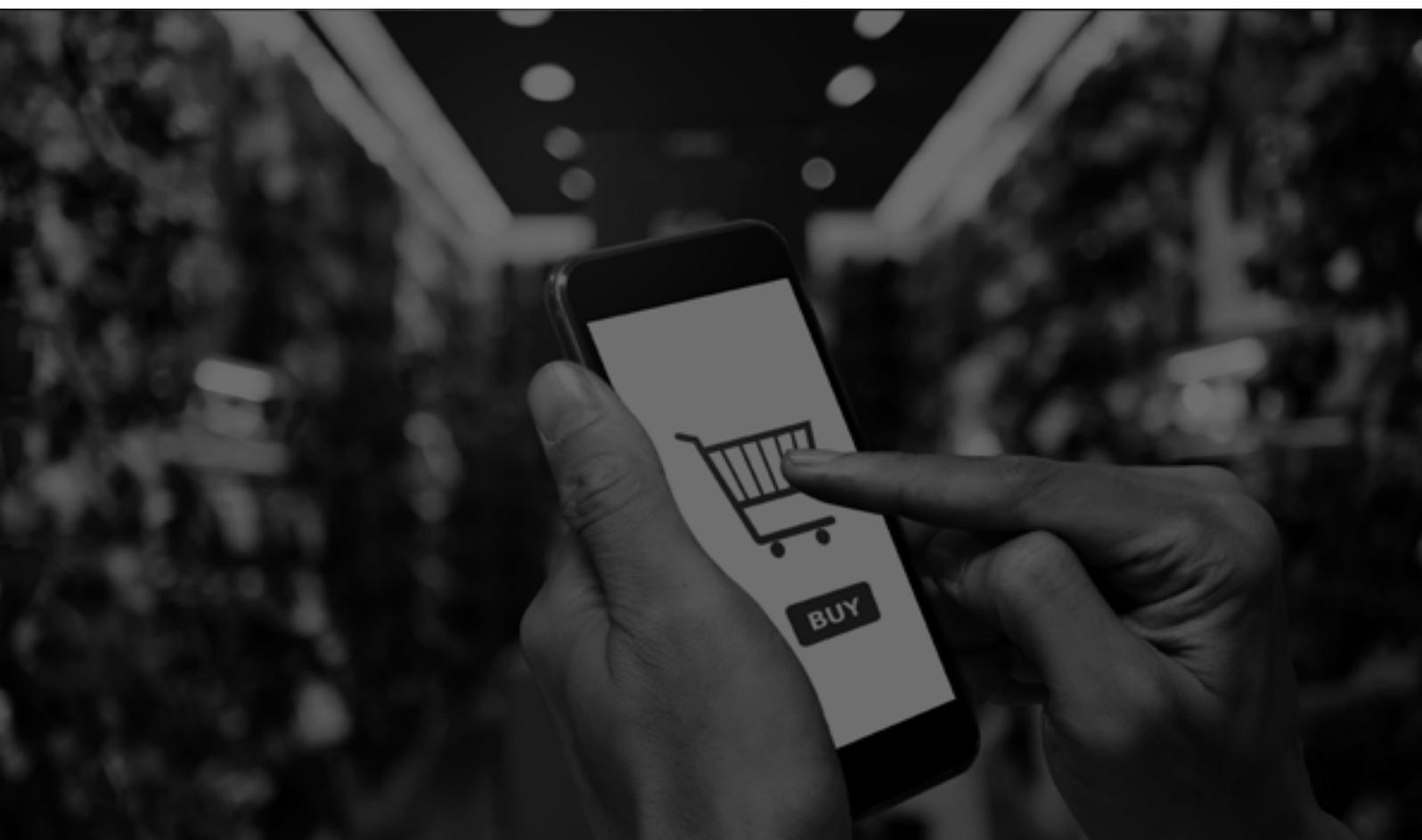


Como você pode perceber, e-commerce é uma atividade complexa que exige muita pesquisa, estudo e dedicação. Para que ele seja lucrativo para a sua empresa, precisa ser desenvolvido estrategicamente por uma equipe experiente de profissionais especialistas em diversas áreas que vão ajudar você a colocar todo o processo em funcionamento.

Após ser publicado, o seu e-commerce

vai gerar uma rotina de atividades para o responsável em realizar a manutenção dele, como cadastro de novos produtos, recebimento de pedidos e envio de mercadorias.

E também vai se tornar mais uma opção para o seu consumidor fazer negócio com a sua empresa.



5

COMO VENDER PRODUTOS EM MARKETPLACE?

Nesse capítulo você vai aprender a inserir a sua empresa em marketplace para conseguir vender os seus produtos em uma loja online.

Veja a seguir quais devem ser suas ações para conseguir comercializar na internet por meio de um marketplace.

ENCONTRAR UM MARKETPLACE ADEQUADO

O primeiro passo é efetuar uma pesquisa para encontrar um marketplace que mais se adéqua ao universo do seu negócio. Isso vai garantir que a sua marca aproveite a audiência qualificada existente nesse site e obtenha um maior tráfego de consumidores.

Analise todas as possibilidades disponíveis no mercado e considere o melhor custo benefício para a sua empresa. Se precisar, solicite a ajuda de uma consultoria especializada para encontrar a plataforma.

ADERIR AO MARKETPLACE

Após escolher o melhor marketplace, você vai precisar realizar os procedimentos burocráticos para aderir à vitrine virtual. Cada empresa faz exigências específicas para que a sua marca venda dentro da plataforma.

Além do cadastro no site, ainda exigem uma série de documentos. Entre eles estão:

- comprovante de Inscrição e Situação Cadastral perante a Receita Federal (CNPJ);
- comprovante de Inscrição Estadual;
- declaração do regime de tributação;
- consulta Pública ao Cadastro do Estado (SINTEGRA – ICMS);
- alvará de funcionamento do estabelecimento que irá disponibilizar produtos;
- certidão Negativa de Débitos Tributários – Tributos Federais e Dívida Ativa da União;
- certidão Negativa de Débitos Trabalhistas – CNDT;
- certidão Negativa de Débitos Previdenciários;
- contrato/Estatuto Social atualizado (constituição e última alteração);
- e certidão simplificada do SINREM.

SEGUIR OS PROCESSOS DA PLATAFORMA

Assim que a sua empresa aderir ao marketplace, ela vai começar a seguir os processos internos do site de vendas. Os processos variam de plataforma para plataforma, mas alguns deles são:

- cadastro ou envio dos dados dos seus produtos ao marketplace, nome, descrição, peso, medidas, código de barras e imagens;
- o site divulga os seus itens para os milhares de visitantes na loja e por meio de e-mail marketing;
- os clientes escolhem os produtos e efetuam a compra diretamente no marketplace;
- a plataforma encaminha para você os dados dos pedidos aprovados;
- sua empresa deve realizar a entrega da compra com nota fiscal, incluindo as trocas e devoluções;
- e o marketplace repassa para o seu negócio o valor referente às vendas efetuadas, recolhendo a comissão sobre as vendas que foi negociada no momento da adesão.

Esses são alguns dos processos necessários para que a sua empresa fature com a venda de produtos em marketplace. Vale lembrar que os processos são variáveis de acordo com as normas da plataforma que você escolher.

6

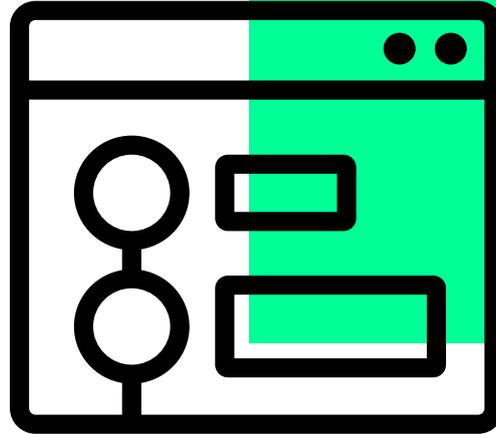
COMO UMA AGÊNCIA PODE ME AJUDAR A MONTAR UMA LOJA VIRTUAL?

Como você está acompanhando, o desenvolvimento de uma loja virtual é um trabalho para vários profissionais em conjunto. Um ótimo local para você encontrar todos esses especialistas reunidos é em uma agência especializada.

Essa equipe pode facilitar a resolução de todas as ações da sua empresa para começar a vender produtos na internet. Os trabalhos que uma agência pode oferecer para você são:

- **assessoria em vendas online;**
- **desenvolvimento de identidade visual;**
- **criação de layout para o seu e-commerce;**
- **integração e manutenção da plataforma de vendas;**
- **campanhas de publicidade voltada para conversões;**
- **e até a realização de todo projeto.**

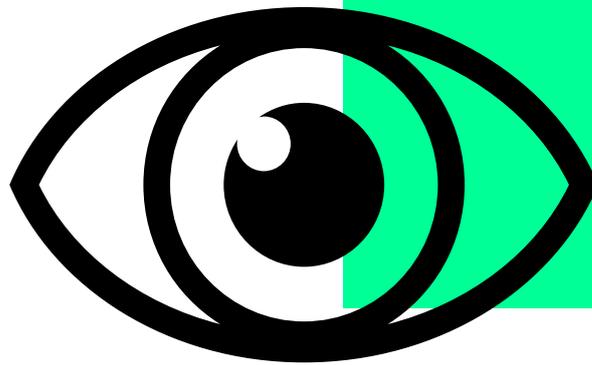
Além desses serviços, uma agência pode proporcionar para a sua marca questões estratégicas de grande importância para iniciar corretamente o seu novo negócio online.



CAMPANHAS DE MARKETING

Uma agência disponibiliza para a sua empresa a criação de campanhas de vendas profissionais. Dessa forma, você também vai ter a sua disposição àquelas ações criativas que as marcas em que você se inspira realizam.

Equipes de agências pensam em publicidade e propaganda durante toda a sua jornada de trabalho e, por isso, estão aptas a propor para a sua empresa um trabalho de comunicação completo e capaz de atingir e encantar seu público-alvo



VISÃO AMPLA SOBRE O MERCADO

Você conhece o seu nicho especificamente. Agências conhecem diversos setores e estratégias.

Sempre é bom poder contar com várias visões para ter mais possibilidades. Equipes que já trabalharam para outros setores têm uma visão ampla sobre o mercado e podem encurtar o caminho da sua empresa para o sucesso. Ouça o que esses profissionais têm a dizer e utilize essas ideias para melhorar o desempenho da sua marca nos sites de venda.



POTENCIALIZAÇÃO DOS RESULTADOS

Se tem algo que uma agência pode e vai fazer por você é potencializar os seus resultados. Quando o seu trabalho de venda digital for profissionalizado, pensado estrategicamente para aumentar as conversões, contar com profissionais experientes e possuir uma visão ampla de mercado os números finais da sua empresa vão dar um salto significativo e você vai perceber como valeu a pena investir em uma agência.

Vale dizer que é fundamental contratar uma empresa que esteja alinhada com a cultura da sua empresa e com o que você acredita. Assim, você evita conflitos prejudiciais no trabalho do dia a dia e consegue ampliar as oportunidades de negócios.

7

COMO TER CLIENTES NA MINHA LOJA VIRTUAL?

Quando sua loja online estiver validada e operando, começa um novo ciclo. O de levar cada vez mais clientes até a sua vitrine virtual para que a sua empresa consiga sempre vender produtos.

Mas, como fazer isso corretamente?

Por intermédio da utilização de estratégias de marketing digital.

Ações de divulgação online são fundamentais para que o seu público alvo seja impactado da melhor forma, garantindo que ele finalize o carrinho de compras da sua loja.

Abaixo você vai acompanhar algumas estratégias comuns de marketing digital que são realizadas por lojistas já consagrados na web!

DIVULGAÇÃO EM REDES SOCIAIS

As mídias sociais tem uma audiência muito grande e nunca podem ser desconsideradas na estratégia de divulgação de produtos. O objetivo é apresentar um item para o público que está conectado em uma rede social e direcioná-lo até o seu site para que ele consiga efetuar uma compra em poucos cliques.

Propaganda de produtos nas plataformas sociais sempre será uma invasão e por isso deve ser feita de forma sutil, para que a sua marca não seja considerada desagradável por quem está utilizando as redes para se entreter ou simplesmente passar o tempo.

UTILIZAÇÃO DE E-MAIL MARKETING

O e-mail marketing é uma ferramenta ótima e barata para levar tráfego para a sua loja virtual e criar interesse no consumidor que, às vezes, sequer estava precisando consumir o seu produto.

Ele deve ser atrativo e intuitivo, de forma que o destinatário saia do corpo do e-mail e vá para o seu site sem se incomodar com essa transição.

Sua empresa deve apresentar um conteúdo de e-mail que seja personalizado com o gosto daquele cliente, caso contrário o seu produto não será visualizado porque sequer a sua mensagem foi aberta.

CAMPANHAS NO GOOGLE

O Google é um poderoso aliado das lojas que querem ser conhecidas e vistas na web. A realização de campanhas no buscador possibilita a inserção da sua marca em diversos sites e portais.

Essas campanhas podem ser completamente segmentadas e direcionadas para o público alvo da sua empresa.

Também é possível fazer o remarketing para pessoas que já demonstraram interesse no seu produto, mas ainda não finalizaram uma compra.

Essas são apenas algumas das possibilidades do marketing digital que a sua marca pode praticar. Além dessas, ainda pode ser utilizado o inbound marketing com conteúdo em blog, e-book e materiais informativos, entre outras ações online.

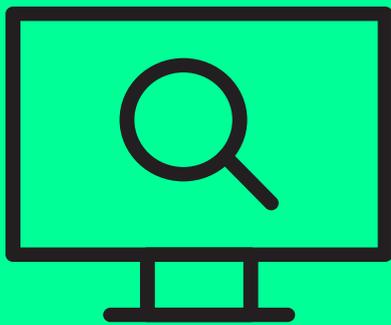
8

QUAIS SÃO OS PROCESSOS PARA MANTER UMA LOJA VIRTUAL EM FUNCIONAMENTO?

Para vender na internet a sua empresa tem que estar preparada para dar andamento nos processos diários de funcionamento de uma loja virtual.

Esses processos vão variar muito em relação ao caminho que você optar para comercializar os seus produtos.

Listamos abaixo alguns processos que invariavelmente você vai precisar se atentar no dia a dia para que as vendas da sua empresa aconteçam na web.

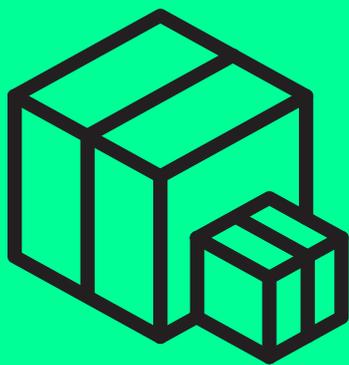


CADASTRO DE PRODUTOS

O cadastro de produtos é um dos influenciadores no processo de decisão de compra do seu cliente. Ele terá que ser feito sempre que você quiser vender um novo item na sua loja virtual.

Para efetuar um bom cadastro de produtos você deve:

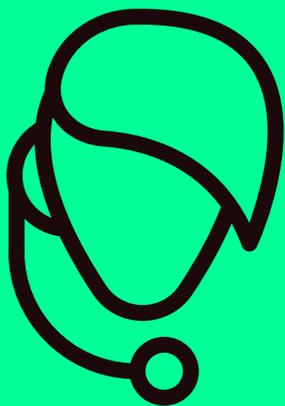
- se atentar a ordem de classificação, o cadastro deve oferecer para o cliente uma localização de produto com a quantidade mínima de cliques;
- categorizar o item de forma simples e clara, agrupando os produtos pelo que eles são;
- criar um título da oferta da página do produto para persuadir o consumidor online contendo modelo, marca e especificações técnicas;
- produzir uma descrição comercial que faça o cliente querer o produto naquele instante, o campo deve ser preenchido com conteúdo que descreva as funcionalidades e usabilidade do item;
- utilizar fotos de diversos ângulos do produto que sigam o padrão de qualidade real do objeto;
- preparar vídeos para melhorar a exposição dos produtos e aumentar a possibilidade de compra do seu público alvo.



CONTROLE DE ESTOQUE

Essa é uma característica que você nunca vai poder descuidar para não perder o controle do seu negócio. O estoque pode ser o tradicional, aquele em que a empresa possui um local físico para armazenar os produtos. Onde diariamente deve ser dado a entrada e saída em todos os itens do depósito, afim de sempre saber o que há estocado.

O outro tipo de controle de loja virtual é o método drop-shipping, no qual a sua marca não precisa, necessariamente, ter produtos estocados em um local. Ela trabalha sob demanda, só compra dos fornecedores o produto que já foi vendido para um de seus clientes. Nesse caso é muito importante ter uma relação comercial de confiança com o fornecedor para não ocorrerem atrasos de envio.



ATENDIMENTO AO CLIENTE

Outro processo diário de uma loja virtual é o atendimento ao cliente. Dependendo da complexidade do seu produto, a venda pode gerar dúvidas nos consumidores, fazendo, assim, com que ele entre em contato com a sua empresa para esclarecer questionamentos que vão fazê-lo decidir se irá efetuar a compra ou não.

Esse atendimento tem que ser constante para que ninguém se sinta desatendido e sua empresa não perca vendas.

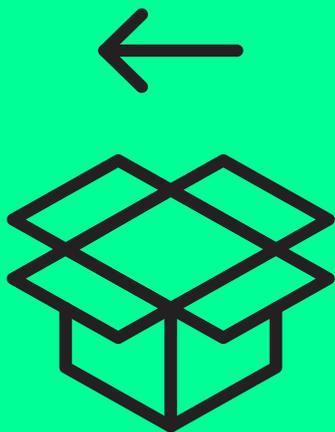


ENVIO DE MERCADORIAS

A venda não termina quando o pagamento é aprovado. Ela só é encerrada quando a mercadoria chega à casa do comprador em perfeita condição e atinja a expectativa do cliente.

Para que esse recebimento aconteça, a sua empresa precisa separar, embalar e direcionar o produto para o operador logístico responsável em encaminhá-lo até a casa de quem comprou.

Esse processo também é diário e lembre-se, quanto mais rápido você enviar uma mercadoria, mais você vai agradar o seu consumidor. Portanto, agilize esse processo o máximo que puder.



REALIZAÇÃO DE TROCAS E DEVOLUÇÕES

Em alguns casos o produto que você comercializa pode não agradar o comprador no momento do recebimento. Seja por conta de avarias resultantes do transporte, envio equivocado do produto, escolha errada do comprador ou outros motivos.

Em casos como esses, a sua empresa será responsável pela realização das trocas e também das devoluções. Fique atento a essas demandas que vão ser importantes para a classificação positiva da sua loja virtual.

AFINAL, CHEGOU A HORA DA MINHA EMPRESA VENDER NA INTERNET?

Após você ter lido todo esse conteúdo que desenvolvemos especialmente para você, esperamos que agora essa pergunta tenha uma resposta clara na sua cabeça.

Você, como responsável pela sua empresa, é a pessoa com mais autoridade para determinar se está na hora, ou não, de incorporar todas essas ações no seu dia a dia e aumentar o faturamento do seu negócio com as vendas na internet.

O que sabemos é que existe uma grande demanda online que anseia, cada vez mais, consumir sem sair de casa.

Estamos à disposição para esclarecer qualquer outra dúvida que você tenha sobre a venda de produtos ou serviços na internet e também para te ajudar a colocar todo esse processo em execução.

Esperamos que a leitura tenha sido agradável e tenha agregado conhecimento para os negócios da sua empresa.



DESCO

www.desco.site



📍 R. Luso Brasileira, 4-44
Bauru/SP – Brasil
☎ +55 (14) 98141-0336



📍 R. Febo Moniz, 27
Lisboa – Portuga
☎ +351 910 364 352

www.descolabs.com

Conteúdo grátis e descomplicado sobre
o novo mundo da comunicação: