



BÔNUS: Para efetuar o download das Templates, por favor acesse:

<http://www.ebookmundial.com/download/mercadorevelado/bonus.rar>

O arquivo bonus.rar está compactado. Para descompactá-lo, você precisará de um software gratuito.

Recomendamos o WinRAR, que pode ser baixado gratuitamente em:

<http://www.baixaki.com.br/download/WinRAR.htm>

Mercado Revelado

Primeiramente eu gostaria de parabenizar você pelo interesse seu em conhecer esta grande oportunidade. Peço que preste muita atenção em todo o conteúdo do livro, e principalmente, que aja. Não leia simplesmente, mas sim aplique tudo o que aprender, para que você consiga atingir todos os seus objetivos.

Este livro é composto por quatro módulos: o primeiro é a introdução, em que vamos falar sobre a oportunidade: os benefícios, como investigar o mercado, todos os detalhes de como funciona o Mercado Livre e outros sites semelhantes, além de todos os modelos de negócios que serão explicados detalhadamente.

No segundo módulo, você vai aprender sobre o que vender, vamos esclarecer quais os tipos de produtos que podem ser vendidos, que categorias, com várias ideias, com isso você poderá decidir que produtos lhe convém trabalhar.

O terceiro módulo é a estratégia de vendas, onde será explicada a fórmula para vender e os detalhes para vender bem e em grande quantidade. Nesse módulo você encontrará todos os segredos e técnicas reveladas. Já o último módulo é o “Dominando o Mercado”, no qual ensinarei como fazer deste negócio algo maior, depois que você já souber como funciona, para crescer até o ponto de dominar todo o seu funcionamento.

Algo muito importante que você deve saber é que este curso pode ser utilizado em sites similares ao Mercado Livre. O foco principal é o Mercado livre, por ser o líder na América Latina, mas as estratégias e as técnicas aqui compartilhadas, bem como todos os modelos de negócios, podem ser adaptadas a quaisquer sites de vendas na internet, sejam concorrentes ou similares. O modelo de negócio é praticamente o mesmo em todos os sites, este curso lhe servirá muito bem para que você se adapte a qualquer site de vendas. Por isso você poderá aplicar as técnicas em ambos – no Mercado Livre ou em outros sites do gênero.

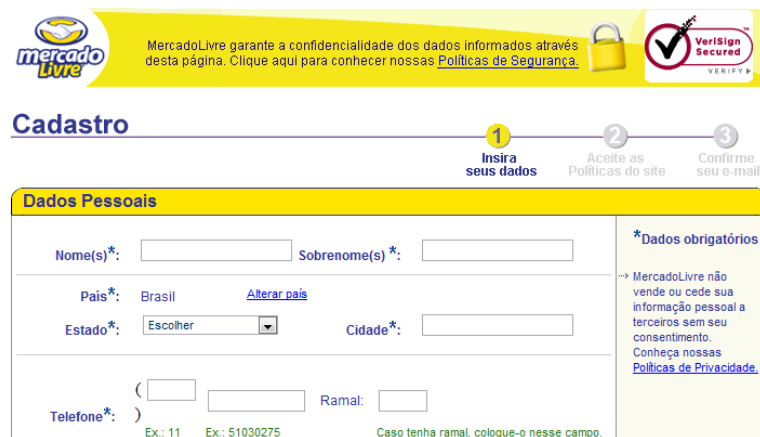
Algo importante para extrair o máximo possível deste curso, é que você leia todo o conteúdo por completo, leia cada um dos módulos, para que não fique com nenhuma dúvida. Absorva toda a informação e principalmente, tenha AÇÃO, não guarde só para si, ponha em prática tudo o que aprender e veja que funciona de verdade. Os métodos contidos neste livro fez com que milhares de pessoas em todo o mundo tenham conseguido coisas incríveis: adquiriram estabilidade financeira trabalhando em suas casas, alguns até mesmo largaram seus antigos trabalhos. Cada pessoa possui seus objetivos, e você pode alcançar seus próprios se assimilar essas informações e agir. Faça acontecer!

O Mercado Livre é um site muito grande que possui versões em 14 países, e provavelmente agora esteja abrindo uma nova versão em outro país, pois o crescimento é muito rápido. Atualmente o Mercado Livre está nos maiores países da América Latina, e também em Portugal. A plataforma do ML é a mesma em todos esses países, sendo uma das únicas diferenças a moeda. No Brasil a moeda é o Real, no México é o peso mexicano, na Argentina o peso argentino. A aparência do site em todos os países é praticamente a mesma.

O que você deve entender é que este curso se originou no Brasil, e, portanto os exemplos serão dados de acordo com a versão brasileira do site, mas isso não prejudica pois o funcionamento é exatamente igual em todos os países. A maioria dos produtos ou categorias que existem no Brasil é muito similar em outros países. É muito importante compreender que a plataforma é a mesma, o que mudam são os perfis dos usuários e as moedas. Assim, daremos os exemplos em reais.

Outro fator importante que deve ser compreendido é o aspecto legal do seu país, já que cada país tem leis diferentes. Apesar de eu não ser advogado, lhe aconselho a informar-se sobre o que pode e não pode ser vendido em seu país. Cada versão do site tem suas regras sobre o que vender e o que não vender, e é de extrema importância que você esteja ciente de como funcionam as regras em seu país. Vamos falar sobre as regras, mas é preciso que você leia as políticas dos anúncios e saiba quais são os artigos proibidos. Há coisas óbvias como pirataria e armas de fogo que não podem ser vendidas, mas você deve ler todo o regulamento para ter certeza do que se pode e do que não se pode comercializar.

Bom, na prática, o passo mais importante é se registrar Mercado Livre, e isso é totalmente grátis. Você não poderá fazer nada no site se não for um usuário registrado. Acesse <http://www.mercadorevelado.com/cadastro.php> para se cadastrar gratuitamente.



The image shows the Mercado Livre registration page. At the top, there's a yellow banner with the Mercado Livre logo, a security guarantee text, and a VeriSign Secure logo. Below the banner, the page is titled 'Cadastro' and has a progress bar with three steps: 1. Insira seus dados (highlighted), 2. Aceite as Políticas do site, and 3. Confirme seu e-mail. The main form is titled 'Dados Pessoais' and contains fields for: Nome(s)*, Sobrenome(s)*, País* (set to Brasil with an 'Alterar país' link), Estado* (a dropdown menu set to 'Escolher'), Cidade*, Telefone* (with area and number fields), and Ramal*. There are also links for 'Políticas de Segurança' and 'Políticas de Privacidade'. A note on the right states: '*Dados obrigatórios' and 'MercadoLivre não vende ou cede sua informação pessoal a terceiros sem seu consentimento. Conheça nossas Políticas de Privacidade.'

É muito importante que você forneça todos os seus dados pessoais corretamente. Os clientes devem ser capazes de comunicar-se com você, portanto é imprescindível que a informação esteja correta. O cadastro no Mercado Livre também é necessário para que se possa navegar no site e realizar todos os procedimentos, que serão explicados mais adiante.

Mais uma vez, lhe felicito por ter tomado a decisão de adquirir este curso. Você terá a oportunidade de aprender informações que poucas pessoas sabem, e terá nas mãos uma oportunidade única de fazer um grande negócio trabalhando na sua própria casa.

A Grande Oportunidade

Esta é uma grande oportunidade. E quais são os benefícios de aproveitá-la? É muito importante que você entenda realmente do que se trata e porque esta oportunidade é tão grande.

Vou explicar algumas das vantagens. Antes de tudo, quero dizer que nesta oportunidade de negócio, em comparação com qualquer outra, se requer muito pouco capital inicial ou praticamente nada. Não são como quase todos os outros negócios em que lhe dirão que deve investir milhares de dólares – aqui, você pode começar com praticamente nada, e os custos de operação também são muito baixos. Em um negócio tradicional, talvez você precise pagar o aluguel de uma sala, contratar funcionários, investir em publicidade, comprar móveis, fazer muitas outras coisas. Aqui, os custos operacionais são muito baixos.

Você pode começar em poucos minutos, montar tudo virtualmente e necessitará de pouquíssimo dinheiro para operar – essa é uma enorme vantagem. Outra vantagem é que o fluxo de dinheiro é imediato. Você pode começar hoje mesmo, anunciar seu produto e provavelmente hoje ou amanhã começará a vender e ver o fluxo de dinheiro imediato, sem ter que esperar meses para isso.

Nesse negócio de vendas pela internet, principalmente pelo Mercado Livre, você pode anunciar e em poucos minutos já ter muitas vendas, ganhando rapidamente muito dinheiro com isso. Então os resultados são extremamente rápidos, praticamente imediatos, e não é preciso esperar muito tempo para isso. Outra vantagem é poder ser administrado totalmente online, você pode acessar de qualquer lugar que tenha um computador e acesso à internet.

Há pessoas que se dedicam parcialmente, trabalham enquanto estão na praia, no parque, no restaurante, no trabalho fixo, até mesmo no celular, e administram tudo online. Neste negócio existe muita liberdade em relação ao tempo e espaço, porque você pode estar em qualquer lugar para trabalhar. Inclusive existem pessoas que estão em férias e se conectam alguns minutos ou algumas horas para administrar seus negócios, totalmente online.

Outro enorme benefício é que você pode dedicar o tempo que quiser. Isso é muito importante porque há pessoas que o fazem em apenas parte do tempo, outras em tempo integral, e você deve considerar ambas as opções. Muitos têm profissões, trabalhos e responsabilidades, por isso não pense que a questão do tempo será um obstáculo para seu negócio no Mercado Livre, você pode dedicar o tempo que quiser: meia hora, uma hora ou algumas horas por dia; e basicamente aproveitar seu tempo livre para gerir seu negócio na internet enquanto tiver outras fontes de renda.

Muitas pessoas que fizeram este curso me enviaram seus depoimentos de êxito, muitos deles possuem algo em comum: a maioria, no início, não deixaram seus trabalhos. Simplesmente usavam algumas horas do dia para este negócio, quando havia algum tempo livre, e esperavam o momento que houvesse um retorno interessante. Eventualmente, o que temos visto em muitos casos são pessoas que acabaram deixando seu trabalho para dedicarem-se em tempo integral, substituindo a antiga fonte de renda. Recomendo que você faça o que achar mais conveniente, sabendo que independente de você abandonar seu trabalho ou dedicar só uma parte do tempo, haverá retorno. Caso prefira complementar sua renda, poderá fazer ambos, para assim ter uma renda extra. Isto também é um ótimo negócio porque com apenas poucos minutos de seu dia muitas pessoas conseguem obter uma excelente renda, que lhes permitem melhorar sua qualidade de vida. Resumindo, você pode investir o tempo que quiser.

Um fato muito importante neste tipo de negócio, é que você só paga comissão ao Mercado Livre quando vender. Claro, o Mercado Livre é uma grande empresa que quer ganhar dinheiro atraindo para o seu produto os milhões de clientes que possui. Existem diferentes modelos: pagamento por anúncio, por vendas, por anúncio em destaque, falaremos sobre isso mais adiante. O mais importante por enquanto é que você saiba que, basicamente, além do custo mínimo do anúncio, você só paga comissão se vender. Isso é um grande diferencial, porque em nenhum outro lugar você encontrará uma vantagem tão grande. Imagine que

you can advertise on a site and pay the site only for sales that concretize. It is very fair that you have access to millions of clients and, therefore, if the client buys from you, you will pay a commission to the site. Mercado Livre gains millions of dollars per year, because there are millions of transactions in this model, which is really very attractive.

The equipment necessary to start is basically a computer with internet, just that. You only need to have a basic knowledge, you don't need to know special things like marketing or programming, and you don't need to know how to make internet pages. Basically, you don't need to know anything special, just to have your computer with access to the internet. And you don't need to be at home, many people use the computer in the office, or in a cybercafé, or in a friend's or even a neighbor's house.

Let's talk now about more benefits that exist. Very important, as has already been mentioned, is that you don't need technical knowledge. You don't need to know anything special about programming, design, anything like that. Anyone can do it. You also need to understand that this is a market in enormous growth and potential – you are not selling to hundreds or millions of people, but to millions of people, and you are selling via the internet. This whole trend, which has been growing for many years, is centered in a business that continues to grow, has a huge potential, and still has many years to grow. It is a business that grows every time more, is not in any way condemned, and all you need to do is take advantage to get more and more clients every time.

It is time to take advantage to enter a business that you know that in the next 5 or 10 years will continue to grow and you, together, will have the opportunity to make your own business grow every time more. Understand that this is a new and better way to do business, it is not a passing fashion.

Millions of people register every day on Mercado Livre, and millions of people who never before had bought on the internet, start to buy. It is important to understand this because maybe you don't identify with the model, but you should know that millions of people do this every day, and millions of people will continue to do this in the next days, months and years, because it is a simple model and it really works.

Really it is very comfortable to buy via the internet, in the comfort of your home, to be able to choose the details, choose the price and make sure that it arrives at your home. The model works, and what we basically are taking advantage of is that this is a new trend that is sure, that every day millions of people adapt to it, and it is very important that you enter this wave too.

The internet and Mercado Livre have an infinite selection of products – not all “things” are sold, millions of products are sold, practically everything that you can imagine is sold on the internet.

There are more than 45 million registered users, and every day it continues to grow. It is extremely huge the quantity of people for whom you will be able to sell your products, and for this you should know that this is the opportunity for you to have 45 million potential clients looking for any product that you want to sell. And something that moves me a lot is that there are many more buyers than sellers. This number of 45 million users on Mercado Livre refers to the total of buyers and sellers. But you should know that the vast majority of these people are buyers. People who do not dedicate themselves to selling in the way that I will recommend you to do, but who dedicate themselves to buying, then imagine the quantity of opportunities. And we, the few sellers, know how to take advantage of this. It is what you will learn in this book.

Among the advantages that I mentioned, there is still another very special one: this business is very flexible and easy, anyone can do it. Before anything, you can sell anything. Don't think that you are limited only to sales – there are people who think that only computers and technological equipment are sold. These are some of the products that are more successful, but lately I see that people are selling everything from clothes

até automóveis, aviões, imóveis, brinquedos, de tudo. É importante que você entenda para abrir sua mente, já que qualquer coisa pode ser vendida. A questão “o que vender” será aprofundado mais adiante.

Recomendo-lhe muito que coloque seu foco em algo que seja de seu interesse, algo que você goste pelo qual seja apaixonado. Isso faz a diferença, pois, ainda que se possa vender qualquer coisa, o fato de vender algo que lhe chame a atenção, algo do qual você goste, fará com que haja muito mais motivação e seja divertido para você trabalhar. Há pessoas, por exemplo, que tem o hobby de fazer algum esporte, e então decidem vender artigos relacionados a este hobby, e não somente aproveitam porque conhecem e são interessados no tema, mas porque quando algo é de nosso interesse, conhecemos mais, então fica mais fácil dar recomendações e informações aos clientes em potencial sobre o produto. Quando seus clientes perguntarem algo do produto, por exemplo, se você tem experiência com o produto, saberá mais informações sobre o mesmo. Claro que você não deve limitar-se somente a isso, mas é verdade que é muito mais agradável quando você vende algo pelo qual tem interesse.

É tudo muito fácil de aprender. O Mercado Livre lhe dará todas as ferramentas, e com o que lhe ensinaremos neste livro você perceberá que não é difícil. Conforme for trabalhando, você irá aprendendo, e logo se dará conta que já sabe utilizar.

É também muito fácil de administrar, conheço pessoas que em um caderno anotam suas vendas, outras que usam uma folha de papel com cálculos para administrar o negócios, e outros que não usam nada mais que as ferramentas que o Mercado Livre fornece. Não é preciso um software especializado, um mestrado em administração, é tudo muito simples. Por último, mas não menos importante: esse negócio permite resultados imediatos. São poucos os negócios que oferecem isso.

Na maioria dos negócios você precisa investir para ver resultados a médio e longo prazo. Neste você põe um anúncio e em questão de poucos minutos ou horas começa a realizar suas vendas. É algo imediato, tudo é digital e muito fácil, uma excelente oportunidade. E que poderá gozar dos benefícios rapidamente, sem ter que esperar semanas pelos resultados. É importante também que você esteja motivado com seu negócio, para que tenha atenção em todos os detalhes.

Vamos falar sobre os sites de leilões, como funcionam e o que você precisa saber sobre eles. O Mercado Livre, como já foi comentado, é o principal líder na América Latina deste segmento. Existem outros similares e concorrentes, mas vamos nos concentrar no Mercado Livre porque é o maior e o mais procurado.

Primeiramente vamos falar sobre as políticas e regras do Mercado Livre. Cada país tem suas próprias leis, assim como cada versão do Mercado Livre e cada website tem suas regras. É importante que você entenda isso. Pois cada país tem suas regras sobre como funciona, o que se pode e o que não se pode fazer. Você deve estar informado sobre elas. Por exemplo, há alguns casos, quando você vai vender um deve colocar suas informações pessoais para contato. Isso é feito para que você não possa brincar com a comissão de venda, e por isso os dados de contato do vendedor são divulgados para o comprador somente após o comprador clicar no botão de “comprar”. Dessa maneira o Mercado Livre certifica-se que vai ficar com sua comissão. Esse é apenas um exemplo, por isso você deve entender que cada site tem suas próprias regras e saber quais são as políticas de vendas e o que você pode e não pode vender. Ainda assim, há alguns casos de artigos proibidos, cada site lhe dirá o que se pode e o que não se pode vender, é importante você saber disso.

Agora vamos falar sobre o processo de vendas. Será explicado como funciona este processo no Mercado Livre, preste muita atenção se você nunca comprou ou vendeu nada no site. Vamos explicar detalhadamente cada ponto, cada passo. Supomos que alguém tenha a intenção de vender algo, qualquer tipo de coisa. O que deve ser feito primeiro é registrar-se no site do Mercado Livre, porque como já comentei antes, você não poderá fazer nada sem estar registrado. Isso é totalmente grátis. Após registrar-se, o segundo passo é anunciar um produto ou serviço que queira vender. Ao fazer isso, a primeira coisa é escolher a categoria

apropriada para o produto/serviço, logo colocar todas as informações referentes ao mesmo, com fotos e tudo o que é necessário. Nesse momento o vendedor estipula de que forma aceitará o pagamento, quais serão os custos de envio, e quem deverá pagar esses custos. Isso significa que o vendedor é quem escolhe a forma de pagamento, seja depósito bancário, cartão de crédito ou dinheiro - caso seja possível.

Também são escolhidas quais são as formas de envio e quais são os custos. Antes, o vendedor deve investigar se vai enviar o produto, se vai utilizar entrega direta, de que modo poderá fazer o envio, quanto custa cada um desses modos e quem pagará o envio. O mais tradicional é o comprador pagar o envio, se não for uma entrega pessoal, e o vendedor deve divulgar em seu anúncio suas formas de pagamento e métodos de envio. Dessa forma, o comprador que visitar a página do anúncio poderá obter estas informações e decidir se concorda ou não. Dos métodos de envio, apesar da regra ser que o comprador pague, nada impede o vendedor de fazer o envio grátis ou até mesmo – o que é menos comum, mas pode acontecer – o próprio vendedor pagar o envio. Veremos mais adiante o que será mais conveniente para você.

Agora, continuaremos a falar sobre o processo de venda tradicional. A pessoa que está anunciando o artigo deve decidir se venderá em modo de leilão ou em modo de venda direta. E isto é muito importante para que não haja confusão. O site mais famoso desse tipo de vendas é o “Ebay”, líder mundial em leilões e vendas na internet. O Mercado Livre é uma réplica do Ebay na América Latina, uma versão adaptada e tropicalizada para nossos mercados. Esses sites começaram vendendo apenas na forma de leilão, até se dar conta que existem muitas pessoas que não gostam de comprar ou vender desse modo, pois preferem escolher um produto por preço fixo e decidem comprá-lo. Então, para esclarecer, o vendedor tem que escolher se deseja vender em modo de leilão, ou compra de imediata. A forma de leilão é muito atraente, as pessoas competem e fazem ofertas, e aquele que faz a maior oferta até o fim do anúncio é o vencedor que vai levar o produto pelo valor do último lance. A compra imediata é aquela feita por um preço fixo, que não está sujeito a negociações. Ambos os modos têm seus prós e contras, são diferentes e serão explicados mais adiante.

Continuemos a falar sobre o processo de venda: a data de finalização, basicamente é a data na qual terminará o anúncio, e posteriormente os compradores ou os potenciais compradores entrarão em contato com o vendedor. Após clicar em “comprar” o Mercado Livre dará a ambas as partes suas informações de contato, para que se comuniquem e combinem a forma de pagamento e de envio. O vendedor envia o produto ao comprador e ambos deixam uma qualificação à sua contraparte pela transação. Esse é o processo mais comum. Normalmente depois que ocorreu a transação acontece a entrega do produto, e posteriormente deve ser usado o sistema de qualificação do Mercado Livre, para criar uma reputação. Essa reputação é o histórico de cada comprador e de cada vendedor, e demonstra o quão bom ou o quão mau ele é. Isso ajuda os futuros vendedores e compradores a optarem pela compra.

Aqui você tem um exemplo de como se vê um produto, de que forma se anuncia o nome, o preço e demais características:

[Início](#)
[Cadastre-se](#)
[Vender](#)
[Meu MercadoLivre](#)
[Contato](#)

[Voltar para a lista](#)
[Informática](#) → [Notebooks e Laptops](#) → [Sony Vaio](#) → [Outros Processadores](#) → [14" a 14,9"](#)



Notebook Sony Vaio Ea24 Core I3 4gb Hd500 14" Com Frete Gra

[Curtir](#)

Preço: **R\$ 1.999⁹⁹** unid. (Produto Novo)

Pagamento: **12 de R\$ 193³²** 
[Ver todos os meios de pagamento](#)

Localização: Goiás (Catalao)

Vendidos: 14 [Veja os comentários dos compradores](#)

[Comprar](#)

Compatilhe com seus amigos: 

Sua compra está protegida. [Ver regras](#)

Conheça o vendedor

Reputação:  [Mais informações](#)

[Fazer uma pergunta ao vendedor](#) | Anúncio # 172440366 - [Denunciar](#)

MercadoLivre não é o vendedor deste produto nem participa da negociação final entre comprador e vendedor, mas limita-se a hospedar os produtos anunciados pelos usuários.

[Descrição](#)
[Ficha técnica](#)

Notebook Sony Vaio Ea24 Core I3 4gb RAM HD500 TELA14" Led Blu-Ray + FRETE GRATIS

Como você pode ver, trata-se de um anúncio de um Notebook, da marca Sony Vaio, cadastrado na categoria Informática, e subcategoria Notebooks e Laptops -> Outros Processadores -> 14" a 14,9". Você verá primeiro o nome do produto, abaixo o preço e logo após a localização do vendedor. A localização é muito importante porque alguns compradores querem saber onde o vendedor está localizado, para que possam retirar o produto pessoalmente, esse fator é decisivo para muitos compradores. Na página do produto você poderá ver também quantas unidades foram vendidas, e ao lado, clicando em "Veja os comentários dos compradores" poderá ver as opiniões dos últimos compradores, é uma excelente informação, e também muito decisiva na hora da compra. Logo abaixo está o botão comprar bem destacado.

O Mercado Livre utiliza um sistema de semáforo, que serve para informar se aquele vendedor é confiável (muitas qualificações positivas), ou não (muitas qualificações negativas). No primeiro caso, a cor verde é uma forma de saber se é um bom vendedor, que realiza transações de forma contínua. Para saber informações extras basta clicarmos ao lado do semáforo, e então obteremos mais informações sobre aquele vendedor: Que outros artigos vende, que reputação tem, porque tem essa reputação. Além disso, abaixo da imagem do produto, se pode obter outras fotos.

Abaixo dessas informações, encontraremos o campo onde podemos colocar toda a descrição do artigo, características, conteúdo, garantia e políticas de venda. O vendedor pode então especificar suas preferências de pagamento, envio e o custo do envio.

Mais abaixo está localizada a seção de perguntas ao vendedor, onde qualquer pessoa pode tirar as dúvidas quanto ao produto e ao processo de compra, bastando clicar no botão "fazer pergunta ao vendedor". É muito provável que o vendedor receba muitas perguntas, por isso ele deve ter a responsabilidade de responder o mais rápido possível, para conseguir o maior número possível de vendas e ter uma boa relação com os compradores.

Investigação de Mercado

Este é um dos capítulos mais importantes, fundamental para seu êxito. Pois sem uma investigação de mercado correta, o negócio não funciona. A boa notícia é que o Mercado Livre ajuda muito o a fazer uma boa investigação de mercado, para que você possa tomar boas decisões sobre o que lhe convém vender, a que preço, o que é que mais se vende, onde e como se vende. A beleza da plataforma é que há muita informação disponível, basta ir atrás, obtê-la, processá-la, e tomar decisões inteligentes baseadas nelas. Com uma boa investigação as probabilidades de êxito aumentam, porque não haverá uma adivinhação no planejamento da venda, e sim haverá a utilização de informações corretas obtidas no próprio site do Mercado Livre.

O Mercado livre é uma plataforma aberta que permite acesso a muita informação valiosa. Diferentemente dos negócios convencionais, em que você não pode entrar numa loja e perguntar ao dono quantos notebooks vende por dia, provavelmente você não teria essa informação. No Mercado Livre há muita informação aberta, nem todas referentes ao negócio, mas o suficiente. Em todos os artigos você pode ver quantas unidades foram vendidas, então fica fácil determinar quais são os melhores produtos e quais são os que mais vendem.

Por exemplo, gosto muito de chamar isso de “espiar” o Mercado, na verdade o termo “Investigação de Mercado” é só uma maneira bonita de chamar, mas estamos na verdade espiando o mercado e aprendendo muito. Isso é muito divertido, pois você pode entrar todos os dias e descobrir coisas novas e interessantes, que lhe poderão ser úteis. Podemos espiar os concorrentes e os vendedores, o que normalmente não é comum, pois a informação está fechada. Aqui você poderá espiar o que estão vendendo, como está indo as vendas, quais produtos têm êxito e quais não, e em base disso, tomar decisões. Por exemplo, imagine que maravilha poder ver que seu concorrente está vendendo um produto que funciona muito bem. Então, depois de descobrir isso, você pode vendê-lo também. Por outro lado, se você vê que um concorrente, que vende um produto que você pensava vender e, no entanto, está indo muito mal nas vendas, isso economizará a você o tempo e a energia que gastaria vendendo o mesmo artigo. Essa é a maravilha de poder espiar seus concorrentes.

Podemos obter a informação necessária para saber que produtos e serviços venderão mais e a que preço. Com isso, se você decidir vender um determinado artigo, poderá saber a que preço vendê-lo. Da mesma forma da espiada anterior, você pode ver a quanto o concorrente está vendendo o artigo de seu interesse e decidir qual preço será melhor ou pior para você vender.

A ferramenta nº 1 de investigação de mercado é o próprio Mercado Livre. Existem outras ferramentas que iremos falar depois, mas seu melhor amigo nessa tarefa de investigação será o site. O Mercado Livre nos fornece muita informação valiosa e também possibilita técnicas de investigação que lhe darão uma enorme vantagem. O site quer lhe ajudar a descobrir o que melhor convém ou não, sabendo a que preço vender os artigos, a que preço vender e como, exatamente. Pode ver ainda que formas de pagamento e de envio utilizam e as características do produto. Algo muito importante é que você poderá ver a que preço poderá vender um artigo mesmo antes de comprá-lo. Antes de anunciar, não se arrisque: simplesmente veja a quanto seus concorrentes estão vendendo por aí, para você determinar um bom preço de venda.

O fato de que você tem em suas mãos o poder de investigar se um produto está sendo bem vendido e a que preço é muito valioso. Quanto mais você investigar, mais lucro terá, e portanto é importante se acostumar a “espiar” o mercado. Você deve fazer essa tarefa todos os dias praticamente, ou todas as semanas, para que esteja sempre atualizado.

Às vezes parece algo como apenas uma informação aberta, saber quanto cada pessoa vendeu de cada coisa, mas se você souber processá-la, ela irá revelar muito mais. Não são muitos os vendedores que querem

compartilhar quanto venderam e quanto não, mas neste caso eles não podem ocultar porque esta informação está aberta.

Então o fato de você pode acessar o anúncio de cada vendedor, ver o que vendem, por quanto vendem, qual sua reputação, se são bons ou ruins, todas essas informações são os segredos que normalmente ninguém lhe revelaria, são confidenciais. Quase ninguém sabe utilizar estas informações, e se você souber processá-las, que é o que vou explicar no resto do livro, poderá ter muito sucesso no seu negócio.

Você também pode investigar o Mercado Livre em outros países. É muito provável que alguns artigos tenham êxito em diferentes países, então não se limite ao Mercado Livre do seu país. Investigue o Mercado Livre de outros países, por exemplo: se você for do Brasil, investigue o que mais é vendido na Argentina. Além disso, poderá saber certas tendências em outros países, copiar essa tendência e trazer para o seu país, economizando o tempo de descobrir se aquele produto vende bem.

Analisemos agora quais são os artigos de maior êxito e seus vendedores: Há muitos detalhes que você deve levar em conta, por exemplo, que fotos usam e por que; que título e que descrição usam e por que; que categorias (o fato de saber em que categoria os concorrentes de sucesso cadastraram seus produtos, também é muito útil) e, claro, que outros artigos estão vendendo. É muito provável que se você encontrar um vendedor de muito sucesso no Mercado Livre com um determinado produto, poderá buscar que outros artigos ele vende e analisar quais são os mais vendidos e menos vendidos, aproveitando essas informações.

Outro conselho que dou é: acompanhe os produtos que são vendidos, na seção “Os mais vendidos”! Quero dizer, esteja constantemente vendo esses anúncios, diariamente ou semanalmente. Você poderá notar se está vendendo mais ou menos, se as pessoas estão fazendo mais perguntas, se houve alguma modificação ou atualização no anúncio do produto ou se mudaram as fotos. Todos esses detalhes que você observar nos produtos mais vendidos lhe ajudarão a prever o que lhe convém ou não trabalhar.

A informação é muito valiosa para tomar decisões, você deve compilar a maior quantidade possível e usá-la a seu favor. A informação é o que faz é aumentar sua probabilidade de êxito, além de lhe ajudar a prever e tomar decisões, mas não quer dizer que só porque alguém vende um produto a certo preço, você vai fazer isso também.

O que quero dizer com isso é que uma extensa investigação de mercado lhe dará a vantagem de ter uma probabilidade de êxito muito maior. Quanto mais informações você tiver sobre o mercado, menos provável que seu negócio fracasse. A informação está disponível para que você a descubra. A maioria das pessoas não sabe o que fazer com essas informações, não estuda ou não analisa corretamente. O que lhe peço é que você sim, obtenha as informações disponíveis e analise, processe, pense sobre, para que com isso, descobrir as oportunidades que o Mercado Livre tem a oferecer.

Muito importante também é que você investigue em outros sites como o Amazon (<http://www.amazon.com>), Ebay (<http://www.ebay.com>), e sites locais de comércio eletrônico. Por que digo isso? Porque o Amazon e o Ebay são os maiores sites de comércio eletrônico do mundo. É muito provável que, se você ver um produto estrela em um deles, um produto que tenha muito êxito no mercado internacional, com certeza esses produtos terão o mesmo êxito no seu país que tem nos Estados Unidos ou em outros locais. Por exemplo, você pode descobrir que se vende um determinado modelo de guitarra mais do que no Mercado Livre. Mas o que você quer saber é sobre outros modelos de guitarras que também se poderia vender. Talvez no Mercado Livre não há um competidor que está tendo tanto sucesso. Então você pode ir até o Amazon, ou Ebay, ou um site especializado em instrumentos musicais, e ver quais os produtos que mais vendem. Quase todos os sites possuem uma categoria de “mais vendidos” ou “best sellers”, pois isso ajuda os compradores a decidir o que comprar. Assim, você pode replicar essas ideias em seu mercado local. Acostume-se a pesquisar em outros sites o que é mais vendido, o que é mais popular, e quais modelos são mais vendidos.

Você também pode investigar em sites de classificados. Alguns dos maiores se chamam Craigslist e OLX (<http://www.olx.com.br>), em cada país há os seus. Pesquisa a fundo para saber o que mais se anuncia e o que mais se vende e use essas ideias. Se algo vende muito bem nos classificados, é bem provável que venda também muito bem no Mercado Livre.

Assim, se você fizer essa tarefa de espiar, investigar esses sites de forma contínua, por alguns minutos diariamente, poderá sempre encontrar oportunidades do que vender. Sempre faço esse exercício e nunca me faltam ideias sobre o que vender. Investigo o que se vende e o que não, neste e naquele site, onde há um produto estrela, que tipo de artigos apresentam. Vamos ver exemplos de como investigar no Mercado Livre, como saber o que mais se vende, como obter mais informações sobre o vendedor, como saber o que mais se busca, e outros fatores que serão a base de seu êxito.

Agora veremos alguns exemplos de investigação.

The screenshot shows the Mercado Livre homepage. At the top, there's a search bar with a yellow background and a blue 'Buscar' button. To the left of the search bar is the Mercado Livre logo and the tagline 'Onde você compra e vende de tudo' with a badge indicating '8K pessoas'. To the right of the search bar are links for 'Cadastre-se', 'Meu Cadastro', 'MercadoPago', and 'Contato'. Below the search bar, on the left, is a 'Classificados' section with a list of categories: Carros, Motos e Outros; Imóveis; Serviços; Câmeras e Acessórios; Celulares e Telefonia; Eletrodomésticos; Eletrônicos, Audio e Vídeo; Games; Informática; Artigos para Bebês; Calçados, Roupas e Bolsas; Esportes e Fitness; Jóias e Relógios; Saúde e Beleza; Acessórios para Veículos; Agro, Indústria e Comércio; Animais; Móveis e Decoração; Antiguidades; Brinquedos e Hobbies; Coleções e Comics; Filmes e Seriados; Instrumentos Musicais; Livros; Música; and Mais Categorias. In the center is a 'Anúncios em destaque' section featuring six items: a wireless router (R\$ 65.90), a 100-meter cordless phone (R\$ 17.00), a BMW R1150r Rockster motorcycle (R\$ 35.000.00), a red pickup truck (R\$ 164.90), a silver car (R\$ 17.500.00), and a red car (R\$ 4.000.00). On the right is a 'Venda no MercadoLivre' section with a blue 'Anunciar agora' button. Below that is a 'Imperdíveis de hoje' section featuring a 26-inch LCD TV (R\$ 899.00) with a 25% off badge. Further down is a 'Melhores ofertas' section with an iPad (E-reader, DJ Hero, iPod Nano, Accessories) and perfumes (212 MEN, Super saldaol, Masculinos, Femininos, Perfumes nacionais). At the bottom right, there's a section for 'Os mais vendidos' with links for 'Ofertas a partir de R\$ 1', 'Arremates mais ofertados', and 'Os mais buscados'. The footer contains links for 'Sobre o MercadoLivre', 'Investor Relations', 'Portal de Segurança', 'Programa de Afiliados', 'Mapa do Site', and 'Ver outros países', followed by a disclaimer and copyright information.

Na imagem cima você poderá ver a página principal do Mercado Livre, observe os artigos destacados, as categorias principais, e principalmente a seção chamada “O mais vendidos”. Após clicar, nessa seção você encontrará uma lista com os produtos mais vendidos, e a que preço. Nessa seção não contém os leilões. Os produtos estão classificados conforme o número de vendas, com opções de filtros por categoria ou localização, além de ser possível refinar a busca com diferentes critérios, como: artigos novos ou usados, frete gratuito, se aceita mercado pago, etc.

Há cerca de 400 artigos que são os mais vendidos.

Peguemos como exemplo o produto “Campainha Sem Fio”. Ao acessar à página de anúncio desse produto, podemos ver quantas unidades foram vendidas, e se multiplicarmos o número de unidades pelo valor de custo, perceberemos quanto dinheiro é ganho com a venda desse único produto. Logo abaixo poderemos ver todas as informações sobre o produto, e veremos quais os benefícios que o vendedor oferece: frete grátis, características específicas e diferenciais. Geralmente as fotos e o texto descritivo descrevem bem o produto.

Mas o que nos interessa é saber mais sobre o vendedor, portanto se clicarmos onde diz “Mais informações”, ao lado de “Conheça o vendedor”, teremos informações interessantes.

mercado Live

[Início](#) [Cadastre-se](#) [Vender](#) [Meu MercadoLivre](#) [Contato](#)

[Ver lista de produtos](#) [Eletrodomésticos](#) → [Outros](#)

Campainha Sem Fio 100 Metros 16 Melodias Com Controle Remoto

[Curtir](#)

Preço: **R\$ 17⁰⁰** unid. (Produto Novo)

Pagamento: **12 de R\$ 1⁶⁴** [Ver todos os meios de pagamento](#)

Localização: Rio De Janeiro (Rio De Janeiro)

Vendidos: 113 [Veja os comentários dos compradores](#)

Comprar Compatilhe com seus amigos:

Sua compra está protegida. [Ver regras](#)

Conheça o vendedor

Reputação: [Mais informações](#)

MercadoLider Platinum

Podemos ver sua reputação, o número total de negociações, quantas vendas foram concretizadas e quantas foram canceladas, além de quantas qualificações positivas o mesmo possui. Assim, podemos compará-lo a outros vendedores e entender porque ele tem um porcentagem maior ou menor de vendas concretizadas, bem como o por que de tal porcentagem de qualificações positivas.

mercado Live

[Início](#) [Cadastre-se](#) [Vender](#) [Meu MercadoLivre](#) [Contato](#)

[Ver lista de produtos](#) [Eletrodomésticos](#) → [Outros](#)

Campainha Sem Fio 100 Metros 16 Melodias Com Controle Remoto

[Curtir](#)

Preço: **R\$ 17⁰⁰** unid. (Produto Novo)

Pagamento: **12 de R\$ 1⁶⁴** [Ver todos os meios de pagamento](#)

Localização: Rio De Janeiro (Rio De Janeiro)

Vendidos: 113 [Veja os comentários dos compradores](#)

Comprar Compatilhe com seus amigos:

Sua compra está protegida. [Ver regras](#)

Reputação do vendedor

MercadoLider Platinum

| | |
|-------------------------|------|
| Total de negociações | 4338 |
| Concretizadas | 91% |
| Canceladas | 9% |
| Qualificações positivas | 99% |

[Voltar para o anúncio](#) [Ver perfil do vendedor](#)

[Anúncio # 173103752 - Denunciar](#)

produtos anunciados pelos usuários.

No link “Ver perfil do vendedor” (ver imagem acima) você poderá saber desde quando ele é membro do Mercado Livre, qual sua localização, seu nome de usuário, e todos os dados nos últimos 12 meses. Também encontraremos os comentários de seus compradores, mas mais interessante é saber que outros artigos esse vendedor vende, e por quanto vende. Se somarmos todos os produtos que o determinado vendedor trabalha, e

a quanto vende cada um, veremos que é um número gigantesco e com isso podemos ter uma ideia do dinheiro movimentado. Por exemplo, poderemos ver que é melhor vender um determinado modelo de celular (o que se vende mais) do que outro modelo similar e com preço relativamente semelhante, pois vimos que tem êxito. Investigue toda a página, quais as perguntas dos clientes, reúna o máximo de informações possíveis para determinar o que funciona realmente e o que não funciona, e por que razão.

De volta à página principal, podemos ver quais os leilões mais ofertados, e poderemos nos dar conta de que tipos de leilão foram mais procurados, para descobrirmos se nos convém ou não vender esse artigo, se dará o resultado desejado. Por último, temos o link para os Mais Buscados, que nos permite determinar quais os artigos mais buscados através das palavras-chave que mais chamam a atenção do comprador e são as mais populares. Obviamente, você não precisa concentrar-se em vender unicamente os mais vendidos, você pode encontrar outras categorias e buscar algumas tendências, por exemplo, em lar, e ver quais as tendências e os artigos mais vendidos da categoria. Observe o número de visitas e de ofertas. Não se concentre apenas nos 10 mais vendidos, o Mercado Livre é muito grande e completo. Por quanto mais tempo você pesquisar cada artigo e suas informações - o que mais vende esse vendedor, quais as formas de pagamento, quais as dúvidas de seus compradores, que fotos usa, melhor você saberá o que vender. São essas informações que quero compartilhar com você, para que se dê conta que existe uma grande fonte de informações abertas na qual você poderá basear-se para tomar decisões muito importantes.

A grande pergunta: O que vender?

Vamos falar agora de todos os tipos de produtos que você pode vender, e explorar todas as diferentes oportunidades existentes, além disso, perceberá que não necessariamente precisa comprar ou ter fisicamente o produto para vendê-lo no Mercado Livre. Há oportunidades secretas que permitirão a você possuir um grande negócio, sem a necessidade de ter o produto em mãos.

Neste módulo serão dadas as respostas sobre “o que devo vender”, para que não restem dúvidas. Veremos muitas ideias diferentes sobre o que você pode vender no Mercado Livre ou em qualquer outro site na internet, e vamos explicar exatamente como fazer.

Primeiro falaremos dos tipos de produtos que existem, há diferentes categorias, e vamos classificar esses produtos em quatro categorias principais. Os primeiros tipos de produto que quero lhe apresentar são os produtos físicos - são aqueles artigos tangíveis, que você pode vender na internet, se tiver ele em estoque ou não. Isso é algo muito importante, não quero que você pense que precisa comprar mil computadores e depositá-los em sua sala para que possa anunciá-los no Mercado Livre. Existem modelos de negócios em que você não precisar comprar nenhuma unidade. Vamos aprofundar mais adiante o tópico sobre os produtos físicos. Outro tipo de produtos são os produtos digitais, ou seja, a informação. Esse tipo de produto é muito popular e por isso, vamos dedicar uma seção específica, explicando em detalhes do que se trata. Esses produtos podem ser vendidos no Mercado Livre ou na internet, e a principal característica é que eles não existem fisicamente, são produtos intangíveis.

Geralmente essa informação (produtos digitais) existe em diferentes tipos - vamos explicar mais adiante a que nos referimos, mas o mais incrível aqui é que a entrega desse tipo de produto é digital, ou seja, por email, internet ou através de um download. Todos esses detalhes serão abordados mais adiante, por enquanto quero apenas que você saiba que existe toda uma categoria de produtos digitais.

Outra categoria ou tipo de produto que existe são os serviços. São muito atraentes por que milhares de pessoas buscam serviços na internet, todo tipo de serviço, de todas as formas imagináveis, e isso é importante

que você saiba, já que você pode prestar um serviço pela internet ou Mercado Livre. De novo, isso é muito importante. Não necessariamente você tem que ser o prestador do serviço - às vezes sim, às vezes não. Talvez você saiba fazer algum serviço ou saiba de alguém que sabe fazer, você pode ser apenas um intermediário. A internet é algo relativamente novo, sobretudo na América Latina. Então muitos profissionais, que oferecem diversos serviços, não conhecem essa vantagem. Depois de ler este livro, você se tornará um expert em como vender na internet e no Mercado Livre. Aproveite essa oportunidade para se tornar um intermediário entre o provedor de serviços, apenas conseguindo os clientes. É uma oportunidade e um tipo de artigo que você pode vender também no Mercado Livre, porque é muito atraente e milhares de pessoas buscam e contraram todos os dias, sendo muito rentável.

O último tipo de produto é o de classificados, automóveis e imóveis. O Mercado Livre tem uma seção especial muito parecida com os anúncios de classificados dos jornais. Seguem existindo nos jornais, mas você pode perceber que são seções que estão diminuindo cada vez mais, e migrando para a internet, tanto os anúncios quanto os que buscam os anúncios. Geralmente o que mais se anuncia são automóveis e todo tipo de veículo, barco, trailer, avião, trator, etc. E imóveis também - podem ser apartamentos, edifícios completos, apartamentos na planta, casas para aluguel ou vender, peças comerciais. Esse tipo de produto é extremamente rentável e novamente você precisa entender que não precisa ser dono de um avião ou de um trator ou edifício para poder anunciá-lo. Claro, se você possuir uma peça comercial e quiser anunciá-la, é uma excelente oportunidade para divulgar no Mercado Livre ou em sites similares. Mas o que você deve entender é o fato de que com esse livro você se tornará um expert em vendas no Mercado Livre e na internet. Imagine o poder de ser um intermediário, que enormes oportunidades você terá. Há pessoas que não fazem a menor ideia dessa oportunidade e que talvez tem muitíssimos imóveis ou veículos e não sabem como vendê-los. Você, como um expert em vendas na internet, poderá ajudar essas pessoas.

Produtos Físicos

Vamos falar detalhadamente sobre os produtos físicos. Como expliquei anteriormente, são aqueles produtos tangíveis, que podem ser tocados. Imagine todos os tipos de produtos físicos que existem. Abra sua mente e imagine a infinidade de produtos que você pode vender. Realmente a internet está revolucionando a forma pela qual as pessoas fazem compras, e isso crescerá cada vez mais. Hoje em dia é mais comum comprarem certos tipos de artigos, por exemplo, eletrônicos, computadores e acessórios de computadores. Talvez pelo perfil das pessoas, mas é muito importante que você saiba que se vende de tudo, desde relógios, brinquedos, despertadores, calçados, roupas, acessórios, antiguidades, esculturas, quadros, móveis, todos tipos de categorias. Aqui entra o que falamos antes, de que você faça uma investigação de mercado para que tenha mais ideias. É muito importante, antes de tudo, entender que na categoria de produtos físicos, qualquer produto pode ser vendido (claro, exceto os artigos proibidos pela política do site, como armas de fogo). Mas qualquer produto pode ser vendido. Você deve se informar antes, mas fora as poucas exceções, é possível vender praticamente de tudo.

O que sugiro, como modelo de negócio, é que você se foque a um nicho de mercado, ou seja, a uma categoria de específica de produtos. Isso é importante porque o site do Mercado Livre recebe diariamente milhões de pessoas, com intenções de compra, e provavelmente, se você se tornar um expert em uma categoria de produtos, poderá ser um vendedor melhor, possuindo melhores informações e variedades de produtos. Por exemplo, uma loja especializada em artigos de jardinagem, o mais provável é que, se ela tem uma variedade de artigos de jardinagem, os mesmos clientes poderão comprar mais de um produto. É muito

comum que quando alguém compra algo, quer agregar a sua compra artigos relacionados, por exemplo, quem compra um artigo de jardinagem geralmente deseja também outro artigo de jardinagem, e isso vale para qualquer categoria.

Sendo assim, se você se especializar em um nicho, poderá crescer dentro desse nicho e aumentar sua clientela. Entenda que o Mercado Livre ganha uma alta comissão por cada transação que você faz. Um conselho muito valioso é que, após o cliente ter feito uma transação com você pelo Mercado Livre, assim que você receber os dados desse cliente, guarde esses dados em um banco de dados. Para no futuro, se esse contato decidir fazer transações fora do Mercado Livre, diretamente com você, por email ou internet, de qualquer forma, o Mercado Livre já não estará mais participando dessa transação. Com isso, você se desenvolve tornando-se um líder e criando um banco de dados de clientes interessados nesse tipo de produto. Talvez esse cliente siga comprando através do Mercado Livre, e então você seguirá pagando a comissão. Ou talvez passe a comprar diretamente de você, o que é uma prática muito comum após a primeira transação. Isso é muito vantajoso.

Assim, é muito importante que você se concentre em um determinado segmento, em produtos que tenham algo em comum, ao invés de vender produtos distintos.

Sobre a vendas de produtos físicos, além do que já foi citado, saiba que o estoque nem sempre é necessário. Quero dizer que muitos pensam que é muito difícil vender um tipo de produto no Mercado Livre porque não possuem dinheiro para ter um grande estoque ou espaço físico. Mas você deve entender que o Mercado Livre é uma plataforma que coloca ao seu alcance mais de 45 milhões de potenciais clientes. Você pode anunciar e conseguir clientes, mesmo não tendo o produto em estoque. Para isso, pode usar muitas táticas, das quais falaremos mais adiante. Por exemplo, muitas vezes você pode fazer uma parceria estratégica com alguma loja. Essas lojas terão o estoque físico e você será o agente, ou intermediário de vendas na internet. Então, não há necessidade de você ter em casa um estoque, desde que tenha acesso a esses produtos de forma imediata, para que seja possível anuncia-los e, assim que houver uma compra, o vendedor lhe pagará o valor (seu lucro + o valor de custo do produto) e imediatamente você pagará à loja. Quando a venda for finalizada, você o adquire fisicamente o produto, paga o valor menor à loja, envia o produto para o cliente (geralmente utilizando os correios) e fica com o lucro.

Aconselho você que não se arrisque a vender algo que não tenha em estoque e não tenha como conseguir imediatamente depois que a venda for finalizada. Desta forma, sua reputação no Mercado Livre poderá ser afetada. Seria muito ruim vender algo e ter que dizer ao cliente: "Não tenho esse produto em estoque". Se você vai usar esse tipo de estratégia, assegure-se de que o estoque seja acessível para não arriscar sua reputação. Um exemplo disso aconteceu comigo mesmo, muitos anos atrás comecei a vender no Mercado Livre e não possuía nenhum estoque. Tinha contato com um distribuidor de peças de informática localizada no centro de Porto Alegre. Consegui um preço muito bom para algumas placas de vídeo e processador Pentium 4, então fiz uma parceria com esse vendedor, que me vendia esses produtos a um preço muito bom. Tirei algumas fotografias e decidi revender esses produtos. Comecei a anunciar no Mercado Livre e, em pouco tempo, já tive muitas vendas. Com o dinheiro que os clientes me pagavam, no mesmo dia eu pagava o distribuidor por depósito bancário, logo após enviava um e-mail para o distribuidor com os dados de envio do cliente - eu ficava com a diferença, e no dia seguinte o distribuidor enviava o produto para o meu cliente. Claro que este detalhe técnico da logística, não informar ao cliente, era meu modelo de trabalho. Só tinha que me certificar de que o fornecedor possuía o estoque para que eu não corresse o risco de ficar com má reputação perante os clientes por não ter o produto.

Se você é um expert em vendas na internet, aproveitará esse modelo de negócio, o simples fato de que seja você quem anuncia um produto bem popular, que possui um custo baixo, mesmo que você não o tenha fisicamente, poderá conseguir uma excelente margem de lucro nessa transação.

Além disso, nem todos os produtos estão na internet. É uma grande oportunidade para você anunciar no Mercado Livre produtos que ainda não são conhecidos, que ainda não estão a venda na internet ou que já estão, mas você os consegue a um bom preço. Pesquisa na sua cidade, com amigos ou conhecidos, e poderá encontrar produtos a um preço muito atraente que na internet ninguém encontra. Por que isso é uma grande oportunidade? No meu caso, por exemplo, os compradores eram pessoas que viviam em outras cidades do Brasil e não conseguiam peças de computadores pelo preço que eu conseguia. Claro, eu tinha um distribuidor que oferecia um preço muito atraente que me possibilitava revender e ficar com uma boa margem de lucro. Esse é apenas um exemplo, espero que você tenha suas próprias ideias e comece a fazer sua própria investigação. Você também deve pensar como poderá se relacionar com as lojas, com distribuidores, armazéns, ou pessoas que tenham produtos que possam lhe dar em consignação ou que possam vender a um custo muito atraente. Além disso, pode também simplesmente fazer uma aliança estratégica ou um convênio no qual você possa ficar com a diferença do valor vendido na internet pelo fato de ser o intermediário e o que traz os clientes.

Sendo assim, pense na infinidade de produtos que podem existir em todos os tipos de categorias e faça uma investigação com todos os contatos e lojas que você conhece para tratar de encontrar as melhores oportunidades de vendas. Mais adiante veremos outros exemplos, com diferentes possibilidades de negócios. Muita atenção, não se limite a vender só o que puder comprar, só o que tiver na sua casa. Você deve abrir sua mente para o fato de que pode vender praticamente qualquer coisa, podendo ser a oportunidade de fazer um negócio que lhe dará muito dinheiro.

Vamos falar agora dos produtos digitais. Como expliquei anteriormente, existem infinitas possibilidades de vender esses produtos, que são intangíveis - a informação. Vou explicar e dar exemplos para que você entenda melhor quais são os tipos e como funcionam os produtos digitais. Todos os dias são vendidos centenas e milhares de produtos, de todos os preços. Os produtos digitais são muito populares, e por isso é uma excelente tática para criar uma reputação positiva fácil e rápida no Mercado Livre. Isso porque - se você fizer uma investigação no Mercado Livre vai perceber que muitas pessoas vendem manuais e guias de informação a preços muito baixos, por exemplo, R\$2,00 ou R\$3,00 por um manual ou guia que as vezes explica como consertar um aparelho ou resolver algum problema. Isso ajuda a crescer sua reputação rapidamente, porque os produtos digitais tem baixo custo, o que faz com que você possa vendê-los muito rapidamente. Isso permite que você tenha qualificações positivas em um tempo muito curto.

Então, é muito comum que pessoas que vendam produtos físicos também vendam produtos digitais, porque além de ter um custo muito baixo, lhes permite um lucro interessante. Você pode pensar que um valor de R\$2,00 ou R\$3,00 não é atraente, mas pense que o único esforço que você terá é mandar um e-mail com o artigo da informação que você vendeu. E depois, esses R\$2,00 ou R\$3,00 vão se somando e já não ficam mais tão insignificantes. O esforço que se requer é o mínimo, você terá apenas que mandar um arquivo em PDF ou mandar um e-mail com o endereço para o cliente, muitas vezes o processo é ridicularmente fácil e por isso é maravilhoso. Claro que vou explicar mais adiante em detalhes, mas peço que você reflita se gostaria de se dedicar mais especificamente aos produtos digitais ou aos produtos físicos ou até mesmo aos dois. Muitas pessoas escolhem a terceira opção.

Os produtos digitais também são chamados de infoprodutos, e eles às vezes são manuais, guias e livros eletrônicos ou e-books, como este. Se você começar a explorar o Mercado Livre e outros sites da internet, você perceberá que os livros eletrônicos (ebooks), manuais, guias e todo tipo de informação, são muito

atrativos. Lembre-se de que estamos na era da informação, e um dos produtos mais vendidos atualmente é a própria informação. Essa informação pode variar, pode ser um documento em word, pdf, ou mesmo um vídeo, mas na verdade o importante é a informação que contém. Nesse caso, se você começar a explorar o Mercado Livre, descobrirá que há pessoas que vendem todos os tipos de informações. Pessoas que vendem cursos de jardinagem, de computação, informações sobre como solucionar um problema, dietas, qualquer coisa.

Peço que você explore o Mercado Livre por alguns minutos e veja esses manuais e guias para perceber como são atraentes.

Bom, agora falarei de algo muito interessante: Como conseguir esse tipo de informação: Há diferentes maneiras, se você é um expert no assunto, você mesmo pode escrever esse material. Mas não precisa ser necessariamente um expert em algo. Como lhe falei só o fato de você conseguir muitos clientes para esse manual, livro, infoproduto, lhe trará uma enorme oportunidade. Então, mesmo que você não seja especialista em nenhum tema, pode facilmente contratar um especialista para escrever.

Como comentei, também há muitos produtos digitais que vem em forma de áudio ou vídeo.. Não necessariamente precisa ser um livro ou um texto, pode ser um áudio ou vídeo que explique algo, então se você puder criar um vídeo explicando como solucionar um problema, existe um grande mercado que está com essa demanda, você pode vender. Não necessariamente precisa mandar para o cliente um cd ou dvd, uma peça física, mas pode enviar em formato digital, por meio eletrônico, após o pagamento. Você poderá enviar por email ou mandar um link no qual o cliente poderá fazer o download. O fato de ser um produto digital é muito interessante porque você não precisa ter um estoque físico, não precisa empacotar o produto, e nem contratar uma transportadora. Somente tem que conseguir que o cliente, e após pagamento, enviar o produto por meio digital. Isso requer apenas alguns segundos de seu dia e pode lhe render muito quando houver um aumento na demanda. Novamente, peço que vá até o Mercado Livre e explore os produtos digitais que você achar mais atraentes. Não trate de inventar algo, nem de descobrir, mas trate de aprender algo que já esteja funcionando. Veja no Mercado Livre as categorias de produtos digitais, e observe quais são os mais vendidos.

Você pode vender infoprodutos de outras pessoas ou criar seus próprios. Se você entende muito bem de um determinado assunto, pode facilmente gravar um áudio ou vídeo, escrever um livro, e apresentá-lo com diagramas e imagens. Assim se a miniproducto que você vende é de qualidade, poderá vendê-lo por R\$2,00, R\$5,00 ou R\$20,00, dependendo do tipo de informação e do tipo de mercado. Mas se você não é especialista, pode facilmente licenciar o produto de uma outra pessoa, que é algo muito comum. Simplesmente você deve entrar em contato com o autor, dizer que gostou muito de seu infoproduto, mencionar que você é um expert em vendas na internet, e que gostaria de fazer uma versão digital para vender online. Muitas vezes, há autor que têm um manual ou um livro e vende em locais físicos, você pode propor uma aliança estratégica para que comece a vender aquele material pela internet, provavelmente o autor concordará em fazer isso. Muitas vezes o mesmo não é capaz de ver pela internet, então uma parceria para fazer todo trabalho é mais conveniente, e posicionar-se como expert, vai ajudar você conseguir essa aliança.

Dizemos licenciar porque há pessoas que fazem um contrato em que o vendedor dá uma porcentagem para o autor. Pode ser assim ou você pode pagar um preço fixo e ficar com toda a diferença. Eu recomendo trabalhar com porcentagem, porque assim não há risco de você ter prejuízos. Você paga ao autor sobre suas vendas, e fica com o lucro.

Por último, mas também muito atraente, é contratar um autor que seja da área de um tema que você acredita que seja lucrativo. Convide-o, pague um determinado valor, e peça-lhe que escreva um livro, ou grave um áudio ou vídeo, e então peça a licença completa sobre essa informação. É muito comum, e eu já fiz isso, pagar um autor para criar um infoproduto, lhe pagar que ficar com os direitos completos sobre a obra. Em inglês esse serviço se chama ghost-writer, são escritores que vendem todos os direitos autorais da obra que

escrevem. Nesse caso, você fica com todo o dinheiro que ganhar com as vendas. Para contratar os serviços de um ghost-writer, existe na internet comunidades e sites de profissionais relacionados, pesquisa no Google (<http://www.google.com.br>) a palavra ghost-writer e você encontrará. É comum que pessoas que entendem muito bem sobre um assunto, gostem de escrever sobre. Apesar de o custo ser pequeno, basta pesquisar que você verá que há pessoas que ganham milhares de dólares por mês usando a internet em seu tempo livre, nas férias, e até mesmo durante o trabalho atual. Isso não requer nenhum trabalho fora do computador, realmente lhe recomendo que estude esta oportunidade e decida se vale a pena criar seu próprio produto digital ou revender algum já existente.

Agora vamos falar da seção de classificados, automóveis e imóveis. Muitas pessoas buscam esse tipo de produto porque se deram conta de que produtos como um carro ou uma casa não podem ter o mesmo modelo de pagamento de comissão sobre venda, sendo que ninguém vai fechar o negócio online, as pessoas vão querer ver e o artigo e ter mais informações antes de completar a transação, e isso quer dizer que o Mercado Livre não vai se tornar um intermediário que basicamente fecha o canal de comunicação entre ambas as partes, e recebe uma comissão como faz com os outros artigos. Basicamente o que muda é o modelo de negócio, o Mercado Livre não cobra comissão por venda, mas cobra um custo fixo por anúncio, como fazem os jornais nos classificados. Não importa o que você quer vender, será pago apenas o preço do anúncio. Nesse caso, como perceberam que não funcionaria o modelo tradicional de cobrar por comissão, estipularam um preço fixo para os anúncios de carros, botes, motos e tratores. A maravilha disso é que realmente parece muito com os jornais, mas tem um grande benefício: o Mercado Livre é um site muito grande, que tem muito tráfego de visitas diárias. Já falamos sobre como isso é uma vantagem, porque significa que você tem muito mais audiência e tráfego que qualquer seção de classificados de jornal. E essa chance se torna ainda melhor porque esse tráfego vem segmentado através dos buscadores.

Quando digo que qualquer coisa pode ser vendi, até mesmo um avião.. É um mercado muito específico. O maravilhoso disso é que o Mercado Livre está muito bem relacionado com os buscadores. Cada produto ou anúncio que você coloca no Mercado Livre tem uma probabilidade muito alta de receber tráfegos vindos dos sites de buscas. O que quero dizer é que se você fizer um anúncio de um veículo ou imóvel e souber usar as palavras adequadas no anúncio, o modelo e a descrição, há uma probabilidade muito grande de o seu anúncio aparecer nos buscadores mais populares como o Google, o Yahoo e o Bing. Isso significa que pessoas que não utilizam o Mercado Livre ou nem mesmo o conhecem, mas utilizam o Google para buscar algum produto específico, irão encontrar seu produto se o anúncio estiver muito bem feito. Então haverá essa visita através do buscador. É por isso que você pode vender qualquer coisa, até um avião. Conheço pessoas que vendem coisas muito valiosas, muito difíceis de ser vendidas, que levariam anos para achar um comprador no mercado tradicional, mas que encontram muito mais rápido através de um buscador.

E aqui entramos em outra estratégia: oferecer também em outros sites de classificados fora do Mercado Livre, mas que também são muito grandes. Esses sites se chamam Craigslist e OLX. Mas existem muitos mais. Recomendo que você busque em seu país e em sua cidade quais os sites mais populares de classificados. Muitas vezes é grátis colocar anúncios nesses sites, às vezes não, e pode possuir um custo fixo como o Mercado Livre, mas é muito recomendado que, se você vai se dedicar a este tipo de negócio, busque mais de um tipo de sites de classificados. Esses sites, como o Mercado Livre, permitem que as pessoas consigam encontrar você pelos buscadores. Então se você constantemente colocar anúncios nesses sites, encontrará muitas pessoas que buscam esses produtos. Talvez não hoje, mas se você anunciar constantemente, de 3 em 3 dias, semanalmente, quando alguém decidir buscar no google o tipo de produto que você está anunciando, há uma probabilidade muito grande de que encontre o seu produto na lista dos classificados.

Imagine só: Sei que talvez você não tenha um avião para vender, a maioria das pessoas não tem, mas imagine quanto vale ter uma perspectiva de vendas para uma pessoa que tem um avião. Pense nisso. Quanto vale toda essa possibilidade para alguém que possui algo muito difícil de vender, mas não sabe fazer vendas pela internet. E se você se aproxima desse tipo de pessoa como um expert em vendas pela internet, terá uma gigantesca oportunidade.

Chamo essa oportunidade de ser agente ou revendedor de um determinado tipo de produtos. Imagine se você conhece alguém que possui um estoque em casa ou em um armazém e que não consegue vender a meses ou anos porque não sabe como conseguir os clientes. Ou talvez saiba, mas não tem ideia do poder da internet. Você se aproxima e se oferece para conseguir clientes. Apresenta-se como um expert em vendas na internet, que poderia conseguir possibilidades de vendas para qualquer produto, por mais raros e específicos que sejam. Você sabe que na internet se vende tudo. Se não conseguir realizar a transação na internet, é praticamente impossível conseguir em outro lugar.

Por exemplo, uma pessoa que tenha caminhões para vender, ou um iate clube que precise vender suas lanchas, e você chega e se oferece para ser uma espécie de agente de vendas na internet, e acerta uma comissão, imagine quanto você ganharia de comissão por vender um iate, um trator, um edifício. Agora imagine se você souber explorar as oportunidades que esses sites como o Mercado Livre e outros de classificados possuem, é uma oportunidade de fazer um império de vendas na internet! Desde um trator até um edifício, qualquer coisa pode ser vendida.

Pense bem nesta oportunidade, se você souber aproveitar é muito simples. Porque a cada dia mais e mais milhares de pessoas usam a internet para buscar esse tipo de coisas, e se você souber fazer corretamente, como estou lhe ensinando, poderá tornar-se um expert no tema e construir um império. É muito provável que essas pessoas que possuem motocicletas abandonadas ou iates em um iate clube não saibam como colocá-los na internet, mas você sabe, e isso tem um grande valor. O enorme poder deste curso está em saber como manejar e utilizar os recursos da internet. Então, reserve um tempo, e explore a seção de classificados no Mercado Livre para descobrir onde estão as oportunidades. Abra seus olhos, você não precisa ter uma ambulância para revendê-la, basta apenas colocar em prática o que aprendeu e oferecer seus serviços.

Vamos falar agora sobre um tipo de produto: os serviços profissionais, todos os tipos. É muito similar ao anterior quando falamos sobre classificados de carros, imóveis e outros. Mas especificamente se refere a algo que todas as pessoas buscam na internet, em todos os buscadores (Google, Yahoo, Bing). Qualquer tipo especializado, seja específico, universal ou geral, há milhares de pessoas fazendo buscas na internet. Quem sabe colocar o anúncio correto sabe como conseguir esse cliente que busca um serviço. Da mesma forma que o exemplo anterior, não importa se você é quem oferece o serviço ou se conhece alguém, você ser apenas um intermediário.

Por exemplo, se você conhece um dentista, arquiteto, consultor ou advogado, qualquer profissional que não saiba como divulgar seus serviços na internet. Com um sorriso, você entra em contato com o profissional e diz que pode conseguir muitos clientes para ele através da internet, é muito provável que aceite. Esse é o poder que está crescendo em suas mãos, agora que você está se tornando um expert em vendas na internet. Serviços profissionais de todos os tipos podem ser oferecidos, sejam por você ou por pessoas que você conhece, basta saber como posicionar-se e aproveitar a vantagem.

O modelo que mais recomendo é o de tornar-se um agente. Como comentei antes, ser um agente de serviços traz enormes oportunidades e você se torna um através de parcerias estratégicas com profissionais que ofereçam esses serviços.

É uma grande oportunidade e, como nos classificados, você pode fazer um pagamento fixo, importando só o número de visitas que seu anúncio receberá, sem limites. Da mesma forma, o Mercado Livre torna públicos seus dados, como telefone, e-mail, endereço, e todos os dados de contato, além de fornecer um canal totalmente aberto de comunicação entre seus possíveis clientes e você. Conheço empresas que dão serviços profissionais de todos os tipos, desde empresas de mudanças, produtora de áudio vídeo, todos os tipos de serviços que você imaginar. Novamente peço a você que vá até o Mercado Livre e busque todos os serviços possíveis. Na verdade, é possível observar em detalhes algumas contratações que foram feitas através do Mercado Livre, que se registram. Nem todas as contratações se registram, porque muitas acontecem por fora do site - eu até diria que a maioria. Um boa dica que diga a você, é que não se limite ao Mercado Livre, busque outros sites de classificados maiores, que exista em sua localidade. Os maiores que conheço são OLX e Craigslist. Provavelmente em seu país há outros, pesquise sobre como fazer anúncios grátis, e descubra que oportunidade incrível existe em fazer um anúncio grátis e receber clientes potenciais todos os dias. Acredite, existem clientes para qualquer tipo de serviço, para qualquer profissional. E será uma grande oportunidade para eles estar na internet através de sua ajuda, já que certamente existem milhares de pessoas buscando serviços e muitos desses profissionais não sabe como se incluir na internet. É muito mais fácil do que parece se você aproveitar os sites de classificados e fizer os anúncios de forma correta.

Chuva de Ideias

Chegamos à seção de chuva de idéias. Já explicamos o que você pode vender, agora fornecerei algumas ideias concretas de onde comprar os produtos, onde conseguir, e onde começar hoje mesmo a vender esses produtos. Darei idéias gerais, mas provavelmente você terá suas próprias. Cada pessoa tem ideias e conhece diferentes pessoas. Tenho certeza que com a chuva de ideias que vou mostrar logo abaixo, fará com que você tenha ótimas ideias e crie ótimos produtos.

Vamos começar com o mais simples e recomendável, que você comece vendendo suas coisas. Claro que vendendo o que você tem sobrando em casa, não lhe renderá muito dinheiro, pois para isso você precisa ter produtos em grande quantidade, para vender em série, não uma única vez. Repito: para você ter um negócio que lhe dê lucros de forma constante, dependerá de vender produtos em série. Por isso você deve encontrar algo que possa vender em série. Mas neste caso, recomendo vender suas próprias coisas apenas para conhecer o funcionamento do Mercado Livre e para que te familiarizes com o processo. Além disso, para que ganhes um bom dinheiro se desfazendo das coisas que você não ocupa mais. Todos nós temos coisas que não usamos em casa. O Mercado Livre é um ótimo lugar para se desfazer desses produtos. O potencial que o site tem é imenso, você sempre encontrará alguém para comprar o que você quer vender. Então, recomendo para que você faça um dinheiro extra e ao mesmo tempo experimentar o processo de vendas do Mercado Livre. Depois que você dominar o funcionamento do site, poderá procurar outras coisas para vender.

Veja algumas ideias sobre o que vender: Busque lojas locais. Todos nós conhecemos alguma que tenha grandes promoções, seja um supermercado ou loja do comércio. Geralmente com preços muito atraentes, que não se encontra durante o ano todo, e muitas dessas lojas possuem produtos tão barato que vale a pena comprar várias peças a um custo muito baixo. Comprá-las, anunciá-las e vender mais caro, .E todos nós conhecemos algo que vende a um preço muito melhor que os outros, mas nem todos conhecemos todas as ofertas. Então o fato de você conhecer uma oferta e oferecer para outras pessoas é uma grande oportunidade. .Então pense que tipo de ofertas locais você pode conseguir.

Outra idéia comum é ir aos sites de classificados online ou offline e buscar novamente as promoções. Você sempre poderá encontrar algum produto barato, alguma boa oportunidade, alguma pessoa que vende algo com um preço muito bom que você pode revender no Mercado Livre.

Também existem as vendas de garagem: os bazares, mercados, os briqueiros, as feiras, os brechós, seja como se chamam. Então vá a esses lugares e procure produtos, que sejam baratos e que muitas pessoas não conheçam esse tipo de preço ou não tenha acesso. Identifique as oportunidades locais.

As casas de penhor também são ótimas idéias. Caso você não saiba, há muitas casas de penhor que compram produtos de pessoas, a um preço relativamente baixo. Vale a pena dar uma olhada e buscar oportunidades existentes. Lembre-se de sempre ir até o Mercado Livre antes de comprar um produto e fazer uma investigação de quanto pode vender. Não compre algo sem antes saber por quanto poderá vender. Investigue antes e verifique se você terá uma boa margem de lucro.

Também há oportunidades nos leilões da polícia, do governo, do estado etc. Eles confiscam automóveis, mercadorias que posteriormente são disponibilizadas em leilões um lote daquilo que foi confiscado. Isso é completamente legal e muito comum. Então se você descobrir como fazer isso é muito provável que consiga lotes muito econômicos para comprar e posteriormente vender no Mercado Livre com uma boa margem de lucro. Conheço uma pessoa que comprava produtos desses tipos de lotes, confiscados em aduanas e de devedores em geral, e lucrava em média 30 mil reais por mês. É uma boa ideia que você pode explorar.

Outra boa ideia são as feiras. Em todos os países existem feiras dedicadas a algum tipo de produto, e lá estão vários, aos quais você poderia se aproximar, propor um negócio e conseguir um preço muito atraente. Você pode se oferecer para ser representante de um produto, ou comunicar-se com o fabricante e ser até mesmo um distribuidor. Faça uma oferta atraente para poder vender os produtos sua loja ou diretamente na internet. Você pode se surpreender, mas muitos fabricantes tem um canal de vendas direto e gostam muito de atender os clientes por telefone. Então tente, faça contato telefônico, diga que quer vender pela internet, que quer ser um distribuidor ou revendedor. Você se surpreenderá com a quantidade de oportunidades que existem e que requerem apenas o esforço de ir atrás de um bom preço. Simplesmente consiga um bom preço, coloque o anúncio no Mercado Livre e fique com uma ótima margem de lucro. Se não conseguir um bom preço e estima que margem de lucro não será boa, então não faça o negócio. Siga trabalhando com outro produto, até que encontre uma boa oportunidade que permita ter um bom lucro.

Finalmente, outra boa ideia é a de criar seus próprios produtos: artesanatos, enfeites, coisas para o lar. Muitas pessoas criam e vendem no Mercado Livre. Complemente essas ideias e descubra quais produtos podem lhe dar uma boa margem de lucro.

Mercados Saturados

Muitas pessoas que começam a vender no Mercado Livre e em outros sites de vendas cometem esse erro, é muito comum. Isso acontece quando começam a vender em mercados que já estão saturados ou que são extremamente competitivos, se deixam emocionar pelas ferramentas de investigação que ensinei e descobrem que alguns produtos vendem muitíssimo bem. Nesses mercados é extremamente difícil competir, tenha muito cuidado com produtos que possuem muita concorrência. Analise e descubra o nível de concorrência que o produto que você vai trabalhar possui. Não quero dizer que a concorrência seja ruim, às vezes é boa, pois gera mais demanda e interesse. Há alguns produtos que estão tão saturados que os

vendedores já utilizam margens de lucro muito reduzidas, será bom negócio para você ao menos que consiga quantidades muito grandes desse produto e invista muito capital.

Se você se interessar por esse tipo de negócio, vá adiante. É muito atraente investir bastante dinheiro em um produto que gera muitas vendas. Apesar da margem de lucro ser menor, o volume maior de vendas é algo bem atraente para algumas pessoas. Mas neste caso, se você está começando e é um novato em vendas na internet, recomendo que não comece através desses nichos, pois será muito difícil competir.

Algumas boas ideias de como aproveitar os mercados saturados, são as novidades, para aproveitar as vantagens e não cair na armadilha de competir com pessoas que já têm muita experiência. É uma grande oportunidade, nesse caso, produtos que são novidades, como por exemplo, o Iphone e o Ipod, são produtos muito atraentes e que vende muito bem, você pode se diferenciar e vender os acessórios desses aparelhos também.

Um exemplo muito comum são os celulares, pois são os produtos mais vendidos no Mercado Livre. Se você não pode competir com outro vendedor de celulares, oferecendo o mesmo preço, talvez possa competir vendendo os acessórios. É uma ideia, mas você deve sempre fazer uma investigação oportuna que lhe garantir que vale a pena competir. A concorrência é boa, mas certifique-se de que não há demasiada concorrência e procure saber também sempre os preços dos concorrentes.

Se eles vendem a um preço menor, você não pode se dar ao luxo de vender, não venda, não tem porque você entrar em um mercado saturado. Às vezes você pode não ter o preço mais baixo e mesmo assim conseguir vender, mas tenha cuidado se o mercado estiver muito saturado, porque se há, por exemplo, 30 competidores, e você não conseguir ter o preço mais atraente e houver muitos outros, provavelmente você caia na armadilha e lhe custe muito caro vender seu artigo. Mas se você encontrar um artigo com 3, 4 ou 5 concorrentes, um número razoável, e você conseguir o artigo a um preço mais ou menos como o deles, então sim, recomendo que entre no negócio. Não caia no truque de tentar vender o que mais se vende e competir com 40 pessoas que tem mais experiência que você no negócio. Se você está recém começando, comece com produtos com baixa concorrência.

Venda produtos de outras pessoas

Já comentei sobre grande oportunidade de ser agente e revender ou distribuir produtos de outras pessoas. Agora vamos falar com mais detalhes sobre isso. Essa é uma boa oportunidade que pouquíssimas pessoas ainda estão aproveitando. E quero que você seja uma dessas pessoas e aproveite também para ganhar muito dinheiro no Mercado Livre. Vamos falar de vender produtos de outras pessoas. Antes de tudo, você deve entender que a maioria das pessoas não possui essa informação de como vender na internet, ou tem medo, ou não sabe, e cabe a você, como um novo expert em vendas na internet, aproveitar isso e fazer por eles, ficando com uma boa margem de lucro e ganhando bom dinheiro. Como lhe disse, pode lhe dar muito lucro ser um revendedor ou distribuidor, pois o importante é quem faz a venda. O mais difícil e complicado é conseguir a venda. E a maioria dos negócios fracassa porque não conseguem isso.

A maioria dos negócios fracassa porque não consegue vender, e por isso é tão importante o que está aprendendo neste livro. Se você chegar para uma pessoa e falar: “eu lhe consigo a venda”, aposto que 99,9% das pessoas vão sorrir e pedir, por favor, para que você consiga vender. E agora você pode conseguir, porque se tornou um expert em vendas com este livro. Então aproveite que você tem esse enorme poder para fazer dinheiro, e ajudar outras pessoas a conseguir vender. Você pode associar-se a outras lojas locais ou

especializadas para vender seus artigos na internet, e tornar-se seu distribuidor. As lojas estão acostumadas a ter distribuidores de todos os tipos, mas não estão acostumadas a ter distribuidores na internet, e todos sabem que a internet é uma novidade, e está cada vez mais forte. As pessoas não sabem como aproveitar isso, e se você chegar e disser que sim, sabe, aposto que a grande maioria lhe dirá que sim com um grande sorriso no rosto.

Isto se aplica a praticamente qualquer produto ou serviço, sem necessidade de qualquer investimento, como comentei mencionei anteriormente, você não precisa ser dono de barcos ou prédios para poder vendê-los, basta você se aproximar das pessoas e se oferecer para conseguir clientes. O que recomendo é que se você for vender produtos de terceiros, sejam coisas de valor muito alto, ou artigo que lhe deem uma alta margem de lucro, e que sejam difíceis de conseguir um cliente. Pense bem, há muitos exemplos disso. Existem milhares de estoques parados, as pessoas não sabem como vender e passam meses e até anos sem saber como se livrar dos estoques. E, para essas pessoas, é urgente vender estes estoques. Por exemplo, uma oficina com 18 motocicletas abandonadas, em um depósito, que vale milhares de dólares. E você, com esse conhecimento que tem, pode aproveitar todas essas oportunidades. Pense nisso.

Faça suas próprias importações

Hoje em dia, é muito fácil fazer suas próprias importações. Graças à internet, qualquer pessoa sem muito capital e sem muito dinheiro, pode fazer importações. Explicarei como: Essa é uma grande oportunidade, porque você pode comprar produtos de outros países e ganhar muito dinheiro vendendo-os. Existem diferentes tipos de importações, e vou explicar como funciona as micro importações. Você deve entender que cada país tem suas próprias leis de comércio exterior, e antes de tudo você deve consultar as regras de importação e comércio exterior de seu país. Neste caso, falarei como funciona no Brasil. Mas é extremamente similar em outros países e você pode fazer as importações de modo extremamente fácil, mais fácil do que pode imaginar. Sei que, se você não sabe como são as importações, se nunca fez, pode assustar-se um pouco. Essa palavra soa como se fosse uma grande empresa que precisa investir muito, fazer coisas muito difíceis, ter contatos e etc. Hoje em dia com a internet e a globalização tudo é mais simples e econômico. Vou explicar.

Você deve saber que há empresas que gerenciam serviços de importação, e fazem toda a importação para você. Há diferentes empresas, com diferentes nomes. Podem ser do seu país ou de fora, mas basicamente fazem o mesmo: você diz o que quer e as mesmas fazem a importação, cobrando-lhe uma porcentagem e realizando todo o processo de importação. Recomendo que você busque no Google essas empresas, ou busque localmente mesmo, empresas que possam ajudar-lhe a fazer importações. Não necessariamente precisam ser importações de milhares de peças, pode ser uma importação de peça única, eu já fiz isso.

Algo muito importante hoje em dia é que você pode entrar em contato diretamente o fabricante da empresa, solicitar uma única peça, e eles enviam diretamente para sua casa esse produto. Então já não é como no passado, que para ser um grande importador você precisava viajar para a China ou para feiras internacionais. Hoje em dia você pode facilmente encontrar na internet um distribuidor que faça um bom preço e solicitar que envie uma ou mil peças, diretamente a você. Essa é uma enorme vantagem da internet e da globalização no processo de venda.

Não são necessários grandes volumes. Antigamente esse mercado era muito fechado, só pessoas com muito capital podiam fazer parte, porque os fornecedores vendiam apenas mil peças, ou dez mil peças juntas,

dependendo do nicho de mercado. Hoje em dia é diferente, os fabricantes entendem que o mundo mudou e muitos deles estão dispostos a enviar desde uma única peça. Outros dirão que a quantidade mínima é de 10 ou 20 peças, varia bastante. Mas claro, o preço depende do volume e você não pode esperar que o preço seja o mesmo por uma peça e por mil. Mas você ainda pode encontrar excelentes oportunidades tratando-se de apenas uma peça, sem ter que comprar volumes gigantescos.

Muito importante: Os produtos chineses são estrelas no Mercado Livre. Dou muita ênfase nisso porque você perceberá conta a grande maioria dos produtos estrelas é de origem chinesa. Também fora do Mercado Livre, mas pela globalização, os produtos chineses tem um custo extremamente baixo, e são produtos muito atraentes e muito bem vendidos na América Latina. Você perceberá isso por si mesmo, esses produtos são muito vendidos em todas as categorias. Então, não feche os olhos para o fato de que são produtos chineses e que não é possível para você importa-los. Na verdade é possível sim, e darei algumas ideias sobre como fazer isso.

As empresas chinesas de exportação, hoje em dias, estão presentes em larga escala na internet. Você pode fazer toda a transação online, e eles mandam desde apenas uma peça até milhões, de forma simples e fácil. Darei algumas sugestões de sites específicos para fazer esse tipo de importação. Dois dos maiores sites do mundo, onde tenho encontrado fornecedores tanto chineses quanto de outros países, você poderá encontrar muitos produtos de outras origens que sejam interessantes para vender em seu país. O primeiro deles site é o Ebay <http://www.ebay.com>. Esse site é o maior do mundo em vendas e leilões, e realmente o recomendo. O segundo é Alibaba <http://www.alibaba.com>, que vende principalmente por atacado, em grandes quantidades, mas você poderá encontrar fabricantes e distribuidores de todo o mundo, que vendem todo tipo de produto.

Você deve ter muito cuidado com as fraudes. É muito comum, assim como é uma grande oportunidade conseguir produtos chineses a baixo custo. Há muitos fraudadores do mundo todo, principalmente no site Alibaba. É um grande risco e darei alguns conselhos para identificá-los. O mais comum é , quando alguém quer fazer uma fraude, limita a forma de pagamento a apenas uma - pode ser Western Union, que é um tipo de pagamento com transferência, ou uma transferência internacional de dinheiro, que se chama Webtransfer. Quando os fornecedores só aceitam esse tipo de pagamento, fique atento, pois normalmente é fraude. Você paga e eles não mandam nada. Então não se arrisque muito. Comece comprando uma peça ou duas peças, não arrisque muito capital comprando a primeira vez de um vendedor que você não conhece, e, sobretudo, prefira fazer pagamento por Paypal ou cartão de crédito. Usar essas formas de pagamento reduz muito a possibilidade de fraude. Devo alertá-lo que tome suas próprias precauções. Vale a pena, mas tenha cuidado com esses fraudadores. As importações são uma enorme oportunidade mas existem muitas pessoas que estão tentando roubar seu dinheiro, tenha cuidado.

Neste capítulo falaremos sobre a fórmula e as estratégias de vendas. Nesta parte será explicado como funcionam as vendas e como conseguir o maior número de visitantes e vendas para a sua oferta. Antes de tudo, a primeira coisa que você deve fazer é se cadastrar no Mercado Livre (<http://www.mercadorevelado.com/cadastro.php>), como havíamos falado antes. É muito simples, grátis, e leva apenas alguns minutos. Agora falaremos sobre os processos de vendas que existem no Mercado Livre. Vamos explicar as diferentes formas que se pode vender e como funciona cada uma delas. É importante que você entenda que o Mercado Livre trabalha com diferentes modelos de vendas e diferentes processos. Sendo alguns desses processos o de compra imediata, leilão e outros como classificado. Os nomes podem variar um pouco, mas esses são os mais comuns. Havíamos comentado anteriormente, neste curso, e agora vou explicar a diferença entre cada um deles e por que é importante que você entenda como funcionam os modelos ou processos de vendas, para que saiba qual convém a você utilizar para o tipo de produto que vai vender.

O primeiro caso e mais comum é a compra imediata. Mais de oitenta por cento dos produtos vendidos no Mercado Livre são nesta modalidade - é muito popular e atrativa, mas não é a única modalidade. Os três métodos têm seus benefícios e se aplicam para os diferentes produtos que você vai vender. Bom, a compra imediata se refere a um produto com preço fixo, o qual você decide o valor, e paga ao Mercado Livre uma comissão por cada venda – pequena porcentagem sobre o preço. No preço fixo você deve incluir a sua margem de lucro e também a porcentagem de comissão que cobrará ao Mercado Livre, que geralmente é de quatro ou cinco por cento, variando pelo tipo de assunto do produto. Este tipo de processo de vendas é muito bom se o que quer é vender algo em série, ou seja, se você conseguir um produto que poderá vender várias vezes, com o objetivo de vender a maior quantidade possível, então esse tipo de método é muito útil, pois você faz apenas um único anúncio e o usa para todas as transações. Esse anúncio dura em média 15 dias e servirá para vender centenas de produtos se funcionarem bem.

O Mercado Livre oferece certas opções para destacar o seu anúncio, essas opções são chamadas de Anúncios: Prata, Ouro, Premium e assim por diante. Se você comprar alguma dessas opções, o seu anúncio poderá durar até 60 dias. Caso o seu objetivo seja vender uma quantidade muito grande, informamos que da última vez que checamos o Mercado Livre deixava vender até novecentos e noventa e nove peças por cada anúncio. Então, se você pensa em vender grandes quantidades de um mesmo produto esse modelo é o mais indicado.

No entanto, caso você queira vender somente uma única peça, o modelo indicado é o Leilão, dependendo do tipo de artigo funciona muito bem e é uma opção melhor do que a compra direta. No leilão você pode colocar o preço inicial a partir de 1 real, ou um dólar dependendo da moeda do seu país, e adiciona um período de tempo determinado para quando vai terminar o anúncio, esse período pode ser de um a dez dias. Por exemplo, se você diz que seu anúncio vai durar sete dias e é um leilão que começa a partir de 10 reais, eu recomendo que coloque desde um dólar ou o mínimo possível dentro da moeda do seu país. Isso faz com que o anúncio fique muito atraente para os possíveis compradores darem lances além de tornar a sua oferta mais popular, conseqüentemente chamando mais atenção e criando um efeito de guerra de ofertas. Então, eventualmente, vai assumir um preço interessante. A ideia é que quem atingir o preço mais alto ao fim do leilão, quando chegar ao final do tempo que você decidiu, o que der o maior lance será o ganhador do leilão e então esse comprador entrará em contato com você. Isso é muito interessante também, pois é um modelo que funciona muito bem para produtos que são únicos ou que você tenha poucas peças ou até mesmo para um artigo usado que você possua em casa - o leilão se torna muito interessante. Normalmente é mais cômodo para uma, duas ou poucas peças esse tipo de anúncio. Se o que quer vender são produtos em grande escala, então deve usar a compra imediata, já que é possível vender múltiplas peças fazendo um único anúncio. O leilão também permite colocar mais de uma peça, contudo é uma boa ideia, porque você teria múltiplos leilões ao mesmo tempo para diferentes peças, sendo provável que tenha menos vendas. Então eu recomendo que use a compra imediata para múltiplos artigos ou múltiplas peças de um mesmo item e utilize o leilão se talvez tiver algo usado ou uma peça peculiar. Por último, os anúncios classificados que havíamos comentado antes. Os classificados se aplicam para imóveis, serviços, veículos e demais produtos.

Este foi um tipo de anúncio que o Mercado Livre criou porque os leilões e compra imediata fecham o canal de comunicação entre comprador e vendedor até o leilão terminar, ou o comprador clicar em comprar, havendo um compromisso entre ambas as partes – comprador e vendedor. No entanto, o Mercado Livre percebeu que determinados tipos de produtos, como um apartamento ou automóvel, que o comprador não vai fazer o compromisso de comprar online sem antes ver o produto, o apartamento, a casa - para se informar mais sobre o serviço profissional que estão oferecendo. Para não limitar-se a não poder oferecer esse tipo de anúncio, criaram uma seção de classificados onde se paga um custo fixo por anúncio sem se importar se as

pessoas se comunicarão com você, então os meios de contato ficam abertos (telefone, e-mail, etc.) e normalmente isso é muito adequado se o que você vai vender é um serviço profissional ou um artigo muito caro ou muito especializado que a pessoa interessada não poderá comprar somente com a informação que aparece na página do anúncio. Provavelmente essas pessoas queiram visitar você ou ligar e fazer mais perguntas, ou no caso de automóveis, prefiram ver em que estado se encontra, para posteriormente verificar, olhar os documentos. Portanto, é muito compatível com artigos por tais como veículos e aviões, imóveis residências, imóveis comerciais e assim por diante. O importante, novamente, é que se não está seguro de como anunciar o seu produto, use o que ensinei antes sobre investigação de mercado e trate de descobrir quais artigos similares ao seu estão sendo anunciados para poder basear-se na experiência de outros vendedores. É muito importante que explore o site para que antes de começar a vender esteja bem informado de como funciona e como fazem os demais vendedores.

É importante que saiba que o Mercado Livre trabalha com diferentes políticas de acordo com o tipo de assunto. Assim como foi dito anteriormente, nos dois primeiros tipos (leilão e venda imediata) você não pode colocar seus dados de contato em nenhum lugar público senão o Mercado Livre cancela o seu anúncio, mas nos classificados essa exposição de dados é permitida. Revisar e ver as políticas são de suma importância para que você não tenha futuros problemas. Finalmente, é importante considerar que cada tipo de anúncio tem custos diferentes. Nos casos de compra imediata e leilão há casos em que os anúncios não são cobrados, apenas cobram a comissão sobre a venda. É importante que você analise os custos que cada um oferece para saber qual mais lhe convém. Há casos de gente que decide anunciar um mesmo produto em diferentes modalidades para testar qual é o mais atraente, mas o mais comum é que siga os exemplos que mencionei ou veja como outras pessoas bem sucedidas estão fazendo atualmente e aprender com elas. Se não está seguro, você sempre pode testar e colocar o produto ou serviço em uma categoria e logo em outra assim testando qual funciona melhor. Dedique algum tempo a explorar o site e ver casos reais onde produtos ou artigos similares ao que você quer vender e ver onde estão sendo anunciando agora para que você aprenda e inicie um anúncio com grandes possibilidades de êxito.

Agora vou falar sobre a fórmula para vender, especificamente vou entrar em detalhes e explicar quais são as chaves técnicas e os segredos específicos para conseguir a maior quantidade de vendas no Mercado Livre. Você aprenderá como fazer um excelente anúncio, destacar-se e ser líder no Mercado Livre tornando-se realmente uma pessoa que entende como funciona e aproveitar o melhor desta grande oportunidade para conseguir o maior número de clientes em potencial. Por favor, preste muita atenção já que vamos falar de técnicas específicas de como ganhar dinheiro. Peço que tome notas e obviamente sempre volte atrás e releia a parte na qual ficou com dúvidas ou que não entendeu determinada informação. Antes de tudo, quero explicar a você qual é o objetivo que deve ter com qualquer anúncio no Mercado Livre, é importante que entenda, antes de conseguir tráfego para o seu anúncio. Quando digo tráfego, me refiro a visitas. O tráfego é o maior número possível de visitas que pode ter seu anúncio, seu anúncio não tem nenhum valor se as pessoas não o visitarem. A primeira coisa que deve fazer é tentar conseguir o maior número possível de visitas. A seguir, deve tentar converter esse tráfego em vendas ou possibilidades de venda. Pois, mesmo se você conseguir um bom número de visitas no seu anúncio, não vai conseguir nenhum lucro se essas visitas não tiverem nenhuma ação. O que você realmente quer é haja uma conversão vendas ou que se convertam em possibilidades para que logo se tornem vendas.

Os visitantes podem fazer perguntas no seu anúncio no Mercado Livre, e chegarão muitas perguntas antes que faça alguma venda, são pessoas que estão interessadas em seu artigo, mas têm dúvidas antes de comprar. Esse é um prospecto, um passo antes de acontecer a venda. Outro exemplo de prospecto é gente que possa contatar você, no caso dos anúncios classificados o qual foi comentado antes, gente que contata

you por telefone ou e-mail e quer saber mais sobre o produto ou serviço que você oferece e então decidem comprar. Se você não conseguir a venda, mas conseguir o prospecto é muito valioso porque é um passo antes da venda. O primeiro objetivo é conseguir o maior número de visitas para o seu anúncio e o segundo é conseguir transformar essas visitas em vendas ou em possibilidades de venda, que tenham realmente alguma intenção de compra.

Agora falaremos sobre o título do seu anúncio. O título é a chave principal, é importantíssimo! Se você ainda não sabe, o título do anúncio tem muito poder, e é algo que muitas pessoas não dão o devido valor. O título é o elemento pelo qual a maior quantidade de pessoas vai chegar ao seu. As pessoas vêm esse título nas listas do Mercado Livre e também nos buscadores como Google e etc. Dependendo se o título é bom ou não, o cliente vai clicar ou não e também dependerá se você sabe utilizar as palavras corretas para as pessoas saberem se querem ou não ver o seu produto. Muitas das pessoas que utilizam o Mercado Livre ou que chegam ao Mercado Livre pelos buscadores, utilizam palavras-chave. Com palavras-chave me refiro a palavras que serão mais prováveis de utilizar quando as pessoas pesquisarem, você deve considerar utilizar o maior número possível de palavras-chave no seu anúncio.. Vou dar um exemplo e explicar porque essa é “chave principal” e faz toda a diferença.

Para um laptop, por exemplo, um título muito ruim seria: Laptop cinza muito bonito em oferta. Um título muito bom seria: Laptop Hp 4.2 GHz Disco Rígido de 500 Gb 4 Gb memoria RAM Tv AMD x 2 HDMI Hd. Basicamente, o que quero que você entenda é a diferença entre um e outro. É muito mais provável que as pessoas encontrem o seu anúncio buscando características ou palavras-chave como dei no segundo exemplo de título do laptop cinza. Não são muitas pessoas que procuram por laptop cinza, é mais provável que as pessoas busquem laptop Hp ou laptop com AMD que é um tipo de processador ou laptop com 500 Gb e assim consecutivamente. Se você pensar, o fato de colocar laptop Hp e todas as demais palavras-chave o que faz é tornar muito mais amplo o seu campo de possibilidades. Talvez alguém esteja buscando um disco rígido e escrevem disco rígido e como seu título fala em disco rígido é bem provável que apareça. O fato de a palavra disco rígido aparecer no título, dá uma possibilidade a mais para o seu anúncio aparecer nos resultados dos sites de busca. Então quanto mais palavras-chaves você puder utilizar em seu anúncio, mais eficaz será. Múltiplas palavras-chave significam mais visitas, e mais visitas é o mesmo que mais vendas. É muito importante que utilize essa técnica porque dará a você uma enorme vantagem sobre seus competidores. Mais adiante, mostrarei algumas dicas para um título vencedor.

A primeira coisa a fazer é aproveitar bem os sessenta caracteres disponíveis. O Mercado Livre permite ate sessenta dígitos para que você escreva o título do anúncio. Existe vendedor que escrevem apenas duas ou três palavras. Eu recomendo que coloque o máximo possível para aproveitar bem as palavras, colocando palavras-chave relacionadas ao seu artigo, com isso terá mais possibilidades para que as pessoas te encontrem. Pense nisso também, utilize palavras-chaves que são utilizadas em buscas. Pense em palavras-chave que sejam fáceis para as pessoas encontrarem seu produto. Você poderá incluir sinônimos, características, ou atributos que possam ser convertidos em palavras-chave. Pense em todas as possibilidades e utilize aquelas que mais chamarão atenção de seus potenciais clientes para que encontrem o seu produto. Eu recomendo que você coloque escreva o nome produto, a marca, modelo, e dados adicionais. Isso pode ajudar a encontrar mais gente interessada. Também recomendo evitar sinais de pontuação já que não significam nada. Talvez seja mais chamativo e mais bonito, mas o que realmente queremos aqui é ocupar o espaço para colocar mais palavras-chave, não para colocar sinais de pontuação. Também é importante revisar a ortografia e deixar espaços em palavras-chave. Se você escrever uma palavra da maneira incorreta, as pessoas que fazem a busca não vão encontrar o seu artigo, é muito importante que escreva bem e que utilize espaços entre as palavras-chave. Outro conselho importante é não utilizar expressões não muito utilizadas, por

exemplo: “Isto é fabuloso, é fantástico”, esses tipos de expressões são muito bonitos, mas não servem para atrair mais visitas. O que queremos é utilizar palavras-chave que vão atrair mais gente buscando seu produto. Estas palavras somente ocuparão o espaço que é reduzido, então, não recomendo utilizá-las.

A ordem das palavras-chave também importa. Normalmente faz parte da busca no Mercado Livre e não é algo que nos dirão exatamente como funciona, mas eu recomendo colocar palavras-chave de maior importância, as mais relevantes no artigo no início do título para tratar de atrair mais visitantes. Também é lógico, se a palavra-chave mais relevante ao seu artigo está no início, provavelmente chame mais a atenção e consiga um maior número de “cliques”.

Recomendo utilizar a categoria correta. Como comentado anteriormente, quando você vai vender algo no Mercado Livre, deverá cadastrar o seu produto na categoria desejada, então trate de colocá-lo na categoria correta. Investigue qual a categoria mais apropriada para colocar o seu artigo, isso é muito importante, pois algumas pessoas não utilizam sites de buscas, talvez não gostem ou não estejam acostumadas, então o que fazem é começar a procurar por categorias no próprio site do Mercado Livre – buscando os produtos por categorias e subcategorias. Se estiver bem publicado, talvez essas pessoas encontrem facilmente seu produto por essa modalidade. Também é bem importante que você considere múltiplas categorias, se for possível. Há casos no qual os produtos podem pertencer a mais de uma categoria, e outros casos onde talvez uma categoria traga um tipo de clientes e outra categoria traga outro tipo diferente, gente que procure por diferentes critérios. Se o seu anúncio puder ser cadastrado em múltiplas categorias, vale a pena cadastrá-lo em diferentes categorias para testar.

Vou falar agora sobre o poder dos anúncios destacados. É muito importante que você saiba que o Mercado Livre ganha muito dinheiro. Eles têm uma opção que vão oferecer sempre que você for colocar um anúncio, pois é uma das suas principais formas de ganho. Vão oferecer diferentes pacotes para que seu anúncio se destaque dos demais e vão cobrar um custo fixo. Eles chamam isso de anúncio prata, anúncio ouro, anúncio Premium e assim por diante. Não se preocupe com o significado desses nomes, pois quando esses pacotes forem oferecidos para você, aparecerá uma descrição sobre o que cada um deles. Basicamente consiste em destacar seu anúncio, fazer com que apareça em cima nos resultados para que mais gente veja – fazendo com que seu anúncio apareça com uma marca diferente ou uma cor distinta para que se destaque entre os demais. Tudo isso é extremamente importante, eu recomendo a você que considere caso deseje vender muitos produtos, pois somente um anúncio e um pagamento de anúncio destacado podem durar sessenta dias e render centenas de vendas para você. Isso tem um poder extraordinário e considere-o, pois se realmente atrairá mais visitas, então você poderá aproveitar já que haverá muitos cliques no seu anúncio, logo quanto mais visitas, mais vendas.

Por último, quero comentar sobre uma dúvida muito comum: “Que dia e que hora deve começar e terminar o anúncio?”. No caso de produtos com compra imediata isso não tem muita importância, pois a transação será finalizado quando a pessoa interessada quiser. No caso dos leilões isto é muito importante porque o leilão termina exatamente quando você decide que quem tem a oferta mais alta é o ganhador. Então, se for colocar seu anúncio em forma de leilão, leve em conta que é muito importante finalizar o anúncio em um dia e horário pré-determinados. Muita gente comete aqui um erro, pois inicia o anúncio muito cedo da manhã ou muito tarde da noite, e geralmente quando começa um leilão no Mercado Livre, termina exatamente no mesmo horário que começou. Por exemplo, se você colocar para começar às onze da manhã, esse leilão vai terminar às onze da noite, talvez não seja tão produtivo, pois muita gente pode não conseguir acompanhar o leilão essa hora da noite.

Então, se for fazer um leilão, utilize um horário comercial, no qual a maioria das pessoas tem acesso a um computador. Portanto não coloque muito tarde ou muito cedo, em horários que as pessoas tenham dificuldades de acessar a internet.

Continuamos com a fórmula para vender. Seguei informando alguns conselhos e técnicas para que você tenha muito êxito em suas vendas no Mercado Livre e na internet. Outro conselho importante, é que sempre ofereça o maior número de métodos de pagamento possível, muitas vezes você não pode aceitar determinado tipo de crédito pois não tem como processar, mas o Mercado Livre oferece algo que se chama Mercado Pago, sendo um sistema que intermedia os pagamentos, com isso, permitem os seus clientes efetuarem pagamentos com diferentes tipos de cartões de crédito, podendo ser pago em prestações, o que é atrativo, pois se você vende um produto que é relativamente caro os seus clientes poderão utilizar o mercado pago para parcelar a compra. Recomendo que você considere e ofereça como uma opção a mais, de qualquer maneira se você oferecer muitas contas bancárias isso não aumenta suas probabilidades. Muitas vezes, como no caso específico do Brasil, o método de pagamento mais comum é o depósito bancário, onde as pessoas pedem seus dados bancários e vão ao banco fazer o depósito. O que fazem os vendedores mais agressivos no Mercado Livre é ter múltiplas contas em bancos distintos para oferecer diferentes opções ao cliente para que seja cômodo ir ao banco de sua preferencia. No caso do Brasil, existem pessoas que vivem em povoados ou pequenas cidades as quais não possuem todos os bancos, então no lugar de trabalhar com um banco, trabalhe com dois ou três para que pegue clientes que talvez não trabalhem com o banco que você originalmente trabalha.

Eu não recomendo utilizar o leilão com reserva. Há alguns leilões que utilizam reserva, com o objetivo de proteger o vendedor. Por exemplo, se você vai vender um computador e começa o leilão com um preço, mas você fica com medo de quando o leilão acabar o preço não seja o que você esperava. Portanto você põe uma reserva e diz ao Mercado Livre "Eu não me comprometo a entregar o produto a menos que o preço final chegue a um mínimo 'X', um mínimo de preço de reserva". É uma maneira de proteger-se. Soa muito bem, mas existe um problema. Os compradores não gostam, não gostam como clientes, pois como não conhecem esse preço de reserva. Eu, pessoalmente, não tenho boas referências e nem recomendo a você utilizar esses leilões, recomendo que se deseje mesmo usar leilões e tem medo que o preço final seja baixo, então invés de um preço reserva, inicie o leilão comum preço mínimo mais alto. Ao invés do leilão de um computador começar por um real, ele comece por quinhentos ou seiscientos reais. A ideia é não utilizar o leilão com reserva, porque não dá muito certo, não atrai muitas visitas e não vale a pena perder seu tempo. É melhor tentar o que funciona - compra imediata ou leilão com um lance inicial mais alto.

Agora falarei mais sobre os leilões a partir de um real. Muita gente não conhece isso, mas existe um grande. Mesmo que você se assuste um pouco, pensando talvez que vá vender um computador que vale quinhentos dólares por um real, a ideia é que geralmente se faz um leilão com lances a partir de um real muito atrativo. Estipule que vai respeitar o valor, já que o simples fato de você dizer que o lance inicial é de um real atrai muitas pessoas as quais fazem uma guerra de ofertas. Muita gente olhará e pensará que nem queria aquele computador, mas pelo fato de ver o preço por 10, 50 reais, criará uma onda de competição e de guerra de ofertas que farão com que seu produto se torne mais atrativo, fazendo o Mercado Livre destacar esse leilão que está "pegando fogo", com isso atraindo muito mais visitas e ofertas. Quando veem que um anúncio possui muitas ofertas, isso marca e faz com que distingam em seu site para atrair mais pessoas. Normalmente quando você vende artigos de consumo e artigos que não são muito específicos ou muito diferentes, por exemplo, um celular, um mp3 player, um computador, coisas que normalmente as pessoas conhecem o valor, várias pessoas podem ficar interessadas, funciona muito bem. Em minha experiência, anunciar por um real tem atraído vendas a um preço mais alto do que eu havia imaginado ou havia estipulado quando trabalho com

preço fixo. Repetindo, começar um leilão com um real funciona muito bem e recomendo que teste já muitas vezes o preço de um real faz com que as pessoas tenham tanta vontade de adquirir a mercadoria pela emoção e todo aspecto emocional que implica que as vezes acabam pagando mais do que se fosse um preço fixo.

Quando tenho algum produto em casa que não uso mais, colocá-lo em leilão a partir de um real permite que eu consiga vender mais caro do que se se colocasse um preço.

Por último, nesta parte, gostaria de dar um conselho muito importante, o qual se aplica para todos os anúncios e não somente os leilões do Mercado Livre. É que responda rapidamente as perguntas. Quando você anuncia algo no Mercado Livre, se dará conta que vai receber muitos e-mails do Mercado Livre informando que você tenha uma pergunta para responder. Como comentei anteriormente, o meio de comunicação entre o vendedor e o comprador, na maioria dos seus anúncios está fechado. Sendo assim, o comprador não pode contatar você nem por telefone nem por e-mail, até que clique em comprar, firmando o compromisso de comprar seu produto. Por isso, existe no Mercado Livre uma seção de perguntas e respostas para que a pessoa que tenha dúvidas em relação ao seu produto entre em contato com você para poder informar-se antes de decidir comprar. É muito comum que as pessoas façam muitas perguntas antes de comprar. Um conselho muito importante que dou a você, é que responda as perguntas o mais rápido possível, pois as respostas é um fator muito importante na decisão de compra dos seus clientes. Tenho percebido na maioria dos casos das perguntas que recebo, se eu as respondo rapidamente, consigo ter mais vendas. Se você demorar horas ou dias para responder, os clientes talvez busquem outros vendedores e perguntem a eles. Se responderem mais rápido ou talvez nem precisem responder, pois o anúncio possuem perguntas e respostas que já responde suas perguntas. Logo, os compradores irão comprar com aquele vendedor.

Aconselho que preste muita atenção na caixa de entrada da sua conta de e-mail, se tiver alguma pergunta em questão de instantes responda de maneira mais completa e atenciosa possível para segurança ao seu cliente em potencial e dessa maneira conseguir a venda. Muitos vendedores não seguem esses conselhos e acabam perdendo muitas vendas, por acabar não dando atenção aos seus clientes, deixam horas ou dias sem responder as perguntas, perdendo vendas sem se dar conta. Essas vendas vão para outros vendedores que possuem o mesmo produto, mas dão mais atenção e respondem prontamente o cliente. Portanto, se receber uma pergunta, tente responder o mais rápido possível, esse é um grande diferencial.

Neste livro falarei também sobre uma parte muito importante do anúncio: a descrição. Aqui explicarei qual a descrição que é mais eficaz, tínhamos falado sobre diferentes partes de cada anúncio que existe no Mercado Livre, o primeiro elemento que falamos foi o título. Agora que você já sabe a importância do título e o porquê é muito importante utilizar muitas palavras-chave para atrair mais visitas. Como você sabe se utilizar muitas palavras-chave e um título bem atrativo, conseguirá muitas visitas para o seu anúncio. Agora, quando tratamos do seu anúncio, para atrair ainda mais visitas acerca do produto, a descrição do artigo e toda informação que contida é muito importante, e nesta parte falarei sobre todos detalhes os quais quero que você leve em conta quanto a descrição do artigo que você colocará no Mercado Livre. Em primeiro lugar, é muito importante que coloque a informação completa. Não deixe de mencionar todas as características do produto.

Normalmente o que recomendo é que coloque todas as características e todos os benefícios. Muita gente comete um erro comum que é não colocar as características ou os benefícios de certo item. Recomendo que você coloque ambos já que existem diferentes clientes, há os quais são mais racionais e buscam pelas características e há os que são mais emocionais e, portanto buscam benefícios. Se não conhece a diferença, darei um exemplo. Um computador, digamos que você mencione que tem um HD de 500 Gb, processador de 2GHz, dvd etc. Tudo isto são características, obviamente muito importantes e deve usar o maior número de características possíveis sobre o produto. O benefício, basicamente seria que valor lhe dão estas características ao usuário. Se o computador é rápido, permitirá ao usuário fazer seu trabalho rapidamente,

muito facilmente poderá gravar seus arquivos com o gravador de DVD, vai poder conectar a internet, jogar qual jogo que desejar, pois a placa de vídeo é muito potente. Tudo isso, mencionado anteriormente, são benefícios para o usuário. Se você se der por conta, se fizer uma pesquisa, verá que existem anúncios no Mercado Livre que nada mais tem que um pouquinho de informação, que possuem ou benefícios ou características. Eu recomendo que você utilize os dois, além disso, sugiro que coloque o maior número de informações possível. Quanto mais informação puder colocar sobre o produto, melhor. As pessoas querem essas informações, e quanto mais completo o anúncio do produto, mais vendas e visitas você terá.

Lembre-se de que a falta de informação é igual à falta de vendas. Digamos que você omita alguma informação, que não coloque todas as informações completas sobre o produto, com certeza vai perder vendas. Se eu, como comprador, vou a um anúncio e vejo que o mesmo não possui a informação que estou procurando sobre o produto, e talvez não haja nenhuma pergunta na seção de Perguntas e Respostas que responda essa minha dúvida, com certeza não irei comprar e talvez eu clique no botão “Voltar” e vá atrás de um concorrente e compre o produto do mesmo, caso o anúncio responda a minha dúvida. Quero que você lembre, se faltar informação no seu anúncio, é provável que perca vendas. Informe as condições do produto, se é algo usado ou novo. As pessoas gostam que você diga a verdade, mesmo se o produto tiver algum arranhãozinho é bom que informe, mostre uma foto e diga do que se trata, é muito melhor ser honesto com seus clientes do que ocultar a informação.

Diga ao cliente se é algo novo, se está lacrado ou empacotado. Não é possível os clientes adivinharem essas informações, e se você as colocar corretamente em seus anúncios, pode ser que consiga muitas vendas, já que está claro na informação. Recomendo que crie um bom cabeçalho no anúncio. Já informando o título completo, especificamente, o cabeçalho é a parte superior do anúncio, na qual deverá conter também a descrição do anúncio do produto que esta sendo vendido no Mercado Livre - ponha um texto que chame bastante atenção. Também fale sobre os benefícios e características, o cabeçalho é a primeira coisa que as pessoas verão quando entrar no seu anúncio, por isso deve ser bem chamativo. A ideia de todo o seu anúncio, com cabeçalho, é que consiga o desejo e o interesse do usuário. Você deve fazer um anúncio e descrição que capture o interesse e que gere desejo do usuário por seu produto. Você deve descrever o artigo com detalhes, como comentei anteriormente, as pessoas gostam de detalhes. Lembre-se que esta é uma transação online, e que os compradores estão decidindo comprar seu produto sem vê-lo fisicamente, um comércio eletrônico, totalmente digital. Não é como ir a uma loja ver o produto fisicamente, pegar na mão, é tudo digital. Você deve colocar os detalhes, eles são muito importantes. Não se esqueça de colocar o maior número de detalhes possível.

Uma das estratégias de mercado universais mais bem sucedidas é utilizar os benefícios, como comentei no exemplo do computador, muitas pessoas talvez queiram saber as características, mas realmente se decidem comprar mais pelo emocional, por isso poderão deixar de comprar seu produto se você falar somente em benefícios. Quando me refiro a benefícios, significa dizer sobre o que o produto vai fazer pelo cliente, que vantagens o cliente terá. Muitas vezes se refere, como exemplo do computador, não necessariamente que tenha 2.4 GHz de velocidade do processador, isso não quer um computador que vai trabalhar mais rápido (pois muita gente não entende sobre velocidades de processadores), e sim, você tem que escrever que vai permitir fazer todas coisas que o cliente precisar, tais como jogar, trabalhar com edição de imagens, etc... Isso são benefícios e não características. Esses benefícios são muito bons se o que quer conseguir é que o usuário leia o seu anúncio e realmente compre seu produto. Outro conceito muito bom é criar um senso de urgência. Existem diferentes táticas, basicamente você pode criar promoções, a ideia é dar uma razão ao cliente do por que ele deve comprar imediatamente. A ideia de criar promoções, do tipo “as primeiras

vingte pessoas ganharão um brinde”, ou dizer que só tem um número limitado de peças, cria grandes sensações de urgência, motivando os clientes a ter uma decisão rapidamente.

Outra técnica que muitas pessoas do Mercado Livre utilizam é dizer aos clientes no anúncio que é oferecido alguma regalia, tais como envios grátis de algum brinde, algum benefício, algum valor agregado se a pessoa depositar nos primeiros dois dias. O que acontece é que muitas pessoas compram e passam dias e dias sem depositar. O que você quer é velocidade, que as pessoas se animem hoje mesmo a clicar em comprar e pagar hoje mesmo ou amanhã. Se você criar estas técnicas de comprar hoje mesmo, ajudará você a conseguir um maior número de vendas mais rapidamente. Além disso, você deve informar na descrição claramente os métodos de pagamento e envio, custos, tempo de entrega, etc. Muitos vendedores cometem esse enorme erro em relação ao transporte do produto, quanto cobram de envio, e não dizem quanto tempo leva, não são muito claros sobre o valor do custo. A maior parte das perguntas recebidas diariamente no Mercado Livre são sobre isso. Quanto tempo custa o envio a determinada cidade? Quanto tempo vai demorar a chegar? Por qual transportadora você vai mandar? Provavelmente são as perguntas mais comuns que você receberá. Existe nos clientes a necessidade de perguntar, seja muito claro nos métodos de pagamento e envio, e coloque detalhes, quanto custara, quando chegara o produto, qual transportadora será usada, etc.

Uma parte muito importante é a garantia do produto. Lembre-se que você está trabalhando com comércio eletrônico, e o público está comprando de uma pessoa que não conhece, o contato é feito a distância pela internet, e por isso muitos clientes ficam com medo, não se sentem seguros. Recomendo que você ofereça alguma garantia, dê tranquilidade às pessoas. Acredite em mim, por experiência própria, se você oferece uma garantia e seus competidores não oferecem ou sua garantia é melhor, você vai conseguir muito mais vendas e vale a pena oferecer esta garantia eventualmente a certo custo, mas vai atrair muito mais vendas. Eu recomendo, se puder, que de uma grande garantia a qual é a satisfação. Diga às pessoas que o produto é bom, que você garante a satisfação, garante que o cliente fique satisfeito com o produto e se por algum motivo não estiver satisfeito, de a possibilidade de reembolso, troca ou o que puder fazer para garantir que as pessoas se sintam seguras. A garantia pode ser o prazo que você quiser, muita gente coloca 30 dias, 3 meses ou até mesmo um ano. Trate de dar a melhor garantia que puder ou o melhor respaldo para que as pessoas tenham segurança em comprar de você, consequentemente obterá o maior número de vendas.

Por último, na descrição, você deve concluir a venda. Concluir a venda me significa literalmente pedir ao usuário que encerre a venda. Isso soa um pouco redundante, mas funciona e é também um princípio de marketing. Já que você utilizou de todas as técnicas que acabei de descrever, por último você deve persuadir o seu usuário a tomar a ação. Diretamente diga ao usuário: “não espere mais! Neste momento clique em comprar!”. Desse jeito você está dando instruções, pois muitas pessoas não entendem bem o processo do Mercado Livre, são usuários novos, então diga que se ele estiver interessado que clique no botão de comprar. A instrução de dizer ao usuário para ter ação, vai ajudar você a agregar vendas, por isso recomendo colocá-la em seu anúncio. Lembre-se que nessa descrição, geralmente, você pode utilizar todas as técnicas que acabei de comentar, mas é muito importante que seu anúncio seja atrativo, que tenha muita informação já que você deve fazer com que a pessoa que não está vendo fisicamente o produto possua toda a informação para poder decidir comprar. Ajude o cliente que está vendo seu produto a animar-se, tomar a decisão de comprar seu produto agora mesmo.

Agora falaremos sobre outro importantíssimo elemento de anúncio no Mercado Livre e internet: as fotos. Vou explicar a importância das fotos e quais são as fotos que mais vendem. Antes de tudo, quero que lembre que você está fazendo uma transação online e por isso o usuário precisa de fotos. O que me refiro com isso, como já havia mencionado antes, o cliente não está comprando fisicamente o produto e não pode pegar na mão, portanto o que mais vai fazer com que se aproxime do produto são as fotos. Você deve utilizar a maior

quantidade e melhor qualidade de fotos possíveis para que o usuário possa decidir se quer comprar de você ou não. As fotos são importantíssimas, você se surpreenderia ao ver a quantidade de vendedores que comete o grande erro de colocar anúncios no Mercado Livre sem fotos ou com uma ou duas fotos muito feia ou pequena. Utilizar mais fotos faz com que você tenha muito mais vendas, e pode acreditar se utilizar boas fotos você vai conseguir mais vendas. Lembre-se que uma foto fala mais que mil palavras. Utilize várias fotos, vai poupar muito mais trabalho, e ganhar mais interesse dos clientes sobre seus produtos ao utilizar mais fotos.

Com tantos anúncios no Mercado Livre com fotos ruins ou sem fotos, utilizar boas fotos é uma grande vantagem. Aproveite que muitos usuários usam mal as fotos, poucas fotos ou até mesmo anúncios sem fotos. Você vendendo com boas fotos, terá uma grande vantagem sobre os demais. Você pode utilizar uma câmera digital ou até mesmo seu celular, se conseguir tirar boas fotos, para fotografar o seu item, isso se você não puder encontrar na internet fotos de produtos semelhantes, o que explicarei a seguir. Basicamente tirar próprias fotos é muito importante, sobretudo se for um produto usado, pois as pessoas querem ver fotografias do produto em si, tal como é, fotos da caixa, do produto, como ele é e o que vem na embalagem é o que fará o usuário decidir se quer ou não comprar o produto.

Se for um produto que você venderá em série, muitas vezes você pode utilizar fotos da internet. Para poupar tempo, eu aconselho usar o “Google Imagens”, simplesmente colocar no buscador do Google qualquer palavra referente à imagem que você quiser procurar, clicando em procurar aparecerão milhares de imagens de qualquer artigo que procurar. Você poderá encontrar praticamente qualquer imagem sobre o seu artigo, às vezes essa imagem é do mesmo item que você vende, mas com outra qualidade. Considere ambas as maneiras, fazer fotos com sua câmera digital e buscar na internet – O Google Imagens é a ferramenta que recomendo. Recomendo também a utilização de várias fotos, de vários ângulos para captar uma maior riqueza de detalhes. Refiro-me que muitas vezes dependendo do artigo, o usuário quer ver de frente, de trás, de lado, se é um computador, por exemplo, foto de ângulos que o usuário possa ver quantas portas USB possui. Este tipo de foto revela bastante informação sobre o produto, então utilize múltiplas fotos de vários ângulos.

Vou dar um exemplo real do por que uma fotografia pode conseguir muitas vendas e sobre um dos produtos que mais se vendem no Mercado Livre: as baterias para notebooks (computadores portáteis). Esse é um artigo muito popular porque milhares de pessoas compram computadores portáteis e o tempo de vida das baterias é muito curto, pois queima facilmente, a bateria vicia rapidamente e por isso os usuários buscam novas. Então é vendido milhares dessas baterias diariamente no Mercado Livre. Eu, nas minhas pesquisas, percebi que aqueles vendedores que utilizam melhores fotografias conseguem vender mais baterias que os vendedores que utilizam fotografias ruins e direi exatamente o porquê disso. Neste caso específico da bateria, por mais que utilize informações e seja muito claro sobre os modelos de computador que a bateria é compatível, muitas vezes o que as pessoas querem ver é a aproximação e a maior quantidade possível de conectores, a forma do conector e do plug, como se estivesse em uma loja, veria a ponta do carregador e se a forma e tamanho são compatíveis com o computador. Muitas pessoas colocam uma foto de cima, de como é o carregador de longe, e não a aproximação de como o conector é visto de perto, por isso perdem muitas vendas. Esse é um exemplo do por que uma fotografia e neste caso um zoom, consegue muito mais vendas, então considere sempre pôr a maior quantidade e qualidade de fotos que puder em todos os seus anúncios. Também você pode utilizar alguma referência de tamanho, muitas vezes vende-se algo e a pessoa não consegue calcular que tamanho é ou não conhece o tamanho, o que recomendo é tirar a fotografia e colocar um objeto comum ao lado, como por exemplo, uma moeda. Normalmente usam-se moedas, pois são objetos extremamente comuns e pode-se facilmente identificar o tamanho.

Se você tirar suas próprias fotografias, sempre leve em conta usar o fundo de cor preta, um fundo sólido de cor escura ou um fundo claro caso tenha um artigo escuro para que evidencie o produto. A ideia é

que se possa ver claramente o artigo, lembrando também utilizar a iluminação correta para que não reflita e seja possível ver todos os detalhes e características do produto.

Agora gostaria de falar sobre como fazer com que seu anúncio seja o melhor, mais atraente. Para isso podemos utilizar HTML e os gráficos para fazer um anúncio maravilhoso. HTML é um código que basicamente se utiliza para programar páginas da internet, não se preocupe, não vou dizer para você aprender a programar códigos e nada disso. É importante saber que HTML é uma opção no Mercado Livre que permite deixar seu anúncio mais bonito utilizando esses códigos e modelos. Então, quando você vir essas características já saberá sobre o que estão falando. O Mercado Livre também inclui modelos pré-desenhados, com os quais você pode personalizar seu anúncio. Vou explicar basicamente como funcionam esses elementos de desenho, como se fossem páginas de internet ao invés de um anúncio em branco com monte de texto, o HTML permite que você coloque elementos de desenho como tabelas, gráficos, ilustrações e muito mais. A boa notícia é que, neste curso, vamos dar a você como bônus dez modelos que nós mesmos fizemos e que basicamente você poderá ocupar para integrar em qualquer anúncio do Mercado Livre fazendo seu anúncio muito mais chamativo e eficiente. A princípio, juntamente com esse livro você poderá fazer o download dos modelos. É muito importante que saiba que pode utilizar todo este fator de HTML para personalizar o seu anúncio como desejar. Se você vê anúncios de outros vendedores e fica maravilhado, achando-os muito bem desenvolvido. e quiser ter um anúncio semelhante, vou dar a você conselho: se você tiver noções de webdesign, desenvolva você mesmo seus próprios modelos de layout, ou contrate algum webdesigner para desenvolver um modelo específico para cada anúncio, com isso você poderá ter um anúncio muito atraente, e principalmente: único - atraindo o interesse de muitos compradores pelo produto.

Não se assuste, não é uma coisa de outro mundo dentro do Mercado Livre encontrar modelos de layout ou algo similar, você pode encontrar inúmeras pessoas que se dedicam a isto e cobram muito barato para desenvolver o seu anúncio personalizado. Se você não puder pagar, não se preocupe, pois não é algo extremamente necessário, é indicado apenas dar algum profissionalismo a mais nos seus anúncios. É algo que você pode deixar para depois, se o seu objetivo inicial é começar a vender e começar a ganhar dinheiro. Recomendo, no início, que use os modelos que o Mercado Livre já disponibiliza gratuitamente ou as planilhas que você recebeu de brinde juntamente com este livro - são suficientemente profissionais para que seu anúncio seja bonito e chamativo. Algo muito importante que eu gostaria de comentar é que com o HTML você pode colocar um número maior de gráficos, imagens, fotos, e até mesmo áudio se você quiser. Você pode fazer com que seu anúncio se destaque ainda mais: algo relativamente novo e muito importante e que o Mercado Livre permite é a opção de colocar um vídeo no seu anúncio. É extremamente recomendado que se você puder, faça um vídeo e mostre aos usuários como funciona o produto. Se você está vendendo um celular pode mostrar todas as características, mostrar o menu, tudo que o telefone possui. É uma ferramenta incrível que o Mercado Livre permite, recomendo muito a você. Basicamente todos os aspectos de multimídia como gráficos, esquemas, fotografia, vídeo, áudio podem ajudar você a demonstrar o seu produto e tornar o seu anúncio muito mais chamativo e atraente. Recomendo que incremente e a adicione ao seu anúncio, pois fica muito bem.

Agora, contarei a você um grande segredo que a maioria, noventa e nove por cento das pessoas que trabalha com o Mercado Livre não conhecem, e é muito valioso. Você pode colocar o número de fotografias que você quiser, sem limites, totalmente grátis. A técnica consiste em colocar mais fotografias em seus anúncios, um número maior de fotografias que o Mercado Livre permite, totalmente grátis. Porque digo totalmente grátis? Porque o Mercado Livre só cobraria por cada fotografia que você quisesse colocar, anteriormente permitiam um número limitado de fotografias e cobravam uma porcentagem por cada uma. Hoje em dia, me parece que não usam mais este modelo, logo nada limita o número de fotografias. Contudo, é muito importante que você saiba que pode aproveitar o HTML que comentei anteriormente para colocar as fotografias

que quiser. Você pode ocupar o espaço, pois é muito amplo, colocando muito mais fotografias do que a princípio é possível. Como comentei antes, Mercado Livre cobrava por incluir mais fotos ou vídeos, hoje somente limita. Explicarei por que fazem isto. Basicamente pelos altos custos de hospedagem e banda larga, Mercado Livre é uma empresa que tem milhares e milhares de servidores, pois lidam com muito tráfego de rede já que o site recebe milhares de pessoas diariamente navegam em suas páginas e cada vez que você faz “upload” de uma fotografia, custa dinheiro para eles.

Aqui vou ensinar como hospedar suas imagens fora do Mercado Livre, hospedá-las em outro lugar para incluir em seu anúncio, porém sem estarem fisicamente hospedadas nos servidores do Mercado Livre, mas sim em outros servidores que são gratuitos. Vou ensinar como conseguir um site de hospedagem gratuito e como fazer um “upload” da fotografia, ou das fotografias que você deseja.

Agora vou dar um exemplo sobre como hospedar imagens fora do Mercado Livre em sites de hospedagem gratuita. Você usará muito isso, podendo hospedar um número ilimitado de imagens para colocar em seus anúncios no Mercado Livre e assim torna-los muito mais interessantes e chamativos. Assim é como fazem as pessoas que utilizam muito os anúncios do Mercado Livre, hospedam fora do Mercado Livre suas imagens. Vou explicar agora como funciona e vou mostrar um exemplo verdadeiro de um destes sites de hospedagem gratuita de imagens. O que fazemos primeiro é entrar no Google e buscar algum site de hospedagem de imagens, busque “image hosting”, que nada mais é que hospedagem de imagens. No caso, conheço o IMAGE SHACK <http://imageshack.us/>.



The screenshot shows the ImageShack website interface in Portuguese. At the top, there's a navigation bar with links for 'Inscrever-se' (Sign up) and 'Logon'. Below this is a search bar labeled 'Procurar'. The main content area is divided into several sections. On the left, there's a 'Upload de mídia' (Upload media) section with a 'Carregar' (Upload) button and a 'Browse' button. The 'Carregar' section includes a 'Carregar agora' (Upload now) button and a 'Can't Upload? Try This.' link. On the right, there's a 'Minhas imagens' (My images) section. The main content area also features a 'Bem-vindo ao ImageShack' (Welcome to ImageShack) message, a 'Nao e necessario registro. Gratis para usar e aproveitar.' (No registration necessary. Free to use and enjoy.) message, and a 'Carregar' (Upload) section with options for 'imagens/vídeos' (images/videos) or 'url'. The 'Carregar' section includes a 'Carregar agora' (Upload now) button and a 'Can't Upload? Try This.' link. On the right, there's a 'Registrar' (Register) section with a 'Criar uma conta' (Create an account) button and a 'Registre-se para ingressar agora >>' (Register now to join >>) link. The footer contains links for 'Sobre' (About), 'Publicidade' (Advertising), 'Contato' (Contact), 'Relatar abuso' (Report abuse), 'IPA', 'Ferramentas' (Tools), 'ToS', 'Sitemap', 'Blog', 'Empregos' (Jobs), 'Perguntas frequentes' (Frequently asked questions), 'Ajuda' (Help), and 'HTML'. The footer also includes a copyright notice: '© 2003-2010 ImageShack Corp. All rights reserved.' and a language selector set to 'Português do Brasil'.

O Image Shack é fácil de usar, não necessita de cadastro e tem versão disponível em português. A única coisa que você precisará fazer é carregar sua imagem, se quiser pode registrar seu e-mail para que receba informações do site. Após carregar, você poderá ver a imagem, o tamanho, e embaixo o endereço que nos permitirá hospedar em outro lugar. No Mercado Livre utilizaremos o código no HTML, apenas selecione e copie o código para colocar no Mercado Livre. É tão fácil quanto “CTRL + C e CTRL + V”: dentro do site do Mercado Livre, coloque o código na descrição do anúncio.

Agora falarei do fator preço. Esse fator é sumamente importante e é uma das perguntas que os iniciantes mais têm. No Mercado Livre você pode fazer grandes negócios, contanto que saiba como lidar com os preços, como funcionam e qual o preço correto. Você deve ter um bom critério quanto ao fator preço para poder ganhar muito dinheiro neste negócio, explicarei como funciona. Basicamente, o que quero que você

entenda primeiro é que o Mercado Livre é uma plataforma muito grande com milhões de compradores. Obviamente, como havíamos falado, existem muito mais compradores que vendedores, o que é uma vantagem. Contudo, normalmente nos itens mais populares que são vendidos, sempre haverá concorrência. Nesse caso, não quero que você se assuste e sim pelo contrario, quero que você entenda que a concorrência é muito sadia e boa. No caso específico do Mercado Livre a concorrência é muito boa pois vamos poder aprender quais produtos são estrelas e facilmente poderemos entrar nessa concorrência e participar dessa grande parcela de mercado.

Cada produto bem sucedido (estrela) no Mercado Livre é vendido centenas ou milhares de unidades por dia. O que você quer é que, entrando na concorrência, tenha uma participação no mercado, uma porcentagem dessas vendas pode ser sua. Para lucrar, não precisa ter necessariamente o preço mais baixo ou o preço mais alto, geralmente o preço mais baixo, pois as pessoas geralmente pensam “Como vou competir se não tenho o preço mais baixo?”. Logicamente, possuir o preço mais baixo é um fator importante, mas não é o único, não quero dizer que quem tem o preço mais baixo é o único que vai vender, se você se der conta na sua pesquisa de mercado poderá identificar que há vários vendedores vendendo o mesmo item a preços diferentes e poderá se dar conta que muitos deles, que não possuem o preço mais baixo, vendem todos os dias. Isso é muito importante e quero que entenda, não tente começar tendo o preço mais baixo e sim tente ter uma média entre os competidores se eventualmente achar que convém ter um preço mais baixo, sempre poderá baixar o preço de venda, normalmente o Mercado Livre não permite subir, mas sim baixar o preço. Recomendo que você veja quais são as regras para que veja esse detalhe é possível e se convém a você, talvez começar com um preço médio se não estiver indo bem baixe esse preço pouco a pouco, pois sempre pode ir modificando o preço para menos. Então recomendo que comece pela média vá testando os preços.

Existem outras estratégias para você conseguir mais vendas, uma delas são os brindes. O que muitos vendedores fazem é enviar juntamente com o produto vendido algum brinde ou acessório extra, isso é um grande diferencial dos concorrentes, se você tiver o mesmo preço do concorrente, você se destacará. Muitas pessoas se interessam pelo seu anúncio porque receberá gratuitamente algo extra, essa é uma ótima ideia que você pode utilizar. Quando digo gratuitamente, é que muitos vendedores do Mercado Livre quem tem preços de vendas muito baixos porque o que querem conseguir é a possibilidade de posteriormente vender outros produtos. Por exemplo, há um caso muito estudado, que é uma empresa nos Estados Unidos que vendia pela internet cordas de violão praticamente ao preço de custo, não ganhava nada, realmente não tinha nenhum lucro, e era uma das empresas que mais vendia pela internet. Basicamente o negócio não consistia em vender cordas de violão, e sim vender centenas de cordas sem ganhar nada para conseguir uma grande cartela de cliente, os quais são músicos, violonistas, para posteriormente oferecer para esses clientes outros produtos relacionados a violões.

Esse empreendedor americano fez um grande negócio ao vender centenas de cordas diariamente, a preço de custo. Esse é só um exemplo, um caso de estudo que gostaria de você conhecesse, o que quero é que você entenda que muitas as vezes margem de lucro de um determinado produto será pequena, mas pode gerar ganhos em agregar itens relacionados ao mesmo produto. O que muitos vendedores fazem é criar pacotes e vender dois por um, ou vender uma peça e ganham desconto em outra. Essa ideia de fazer pacotes de venda é muito atraente e recomendo como uma estratégia de vendas para que possa competir no fator preço. Outro fator muito comum é vincular a outros produtos de sua loja a um anúncio de determinado produto. Se todos os produtos que você vende forem de uma mesma categoria, relacionados, é muito provável que possa ligar a outros produtos e fazer ofertas. Por exemplo, se você é uma pessoa que vende artigos de jardinagem, será muito provável haja um comprador interessado em outros artigos também da mesma categoria. Ao que compete cruzar ofertas, oferecer a essa mesma pessoa itens relacionados e provavelmente

não cobrar o envio, pois no mesmo envio você pode mandar tudo junto, a probabilidade será maior de uma pessoa que compra um produto de uma categoria ficar interessada em comprar outro produto da mesma categoria. É muito importante na sua oferta, mencionar que tem mais itens do mesmo conjunto. Dessa forma você poderá competir e vender vários produtos a um mesmo cliente, e é muito mais fácil vender mais vezes a um mesmo cliente do que vender a um cliente novo. Considere como mais uma oportunidade de negócio.

Como disse com o exemplo dos violões, muitas vezes o que você pode fazer e obter a possibilidade e o valor em vendas futuras ou relacionadas, talvez ganhar pouco na primeira venda e aproveitar que já tem o cliente e seguir vendendo no futuro. Este é um método muito avançado, o qual muito pouca gente está fazendo mas realmente pense em que tipo de produtos talvez poderia vender com este modelo de negócios e obter a venda pela primeira vez a um custo muito baixo, com uma margem de lucro muito baixa e obter valores em vendas futuras ou relacionadas com este mesmo cliente, uma vez que o cliente já é seu, você já fez algum tipo de transação e já possui seus dados de contato. Dentro ou fora do Mercado Livre, sem pagar comissão, isto é normal, pode fazer, é perfeitamente legal, sendo que você já possui os dados vende por fora, o Mercado Livre não tem porque ganhar comissão. Você pode aproveitar este conhecimento que eu estou passando.

Outra ótima estratégia de vendas é vender lotes. Há gente que talvez esteja interessada em comprar várias peças ou quantidades maiores de um determinado produto e obter um custo unitário mais baixo.

Por último, em relação ao preço, gostaria de comentar algo muito importante, e recomendar para você o “teste de anúncio”. Realmente vale a pena testar. Os custos são muito baixos para fazer um anúncio no Mercado Livre, podendo ser grátis ou custar poucos reais, vale realmente a pena fazer vários testes, com diferentes preços, diferentes pacotes e modelos para ver qual atrai mais vendas. Faça vários testes e aprenda com as suas experiências. Ao anunciar vários produtos com diferentes preços, observe se um determinado produto vende mais que o outro, se oferecendo envio grátis, envio a determinado preço, veja o que funciona melhor e foque nesse anúncio. O que mais sugiro a você é que faça isso, experimente aqueles anúncios que mais resultam em vendas e aqueles que não têm êxito.

Agora gostaria de falar sobre tudo que acontece após a venda. Temos falado sobre como fazer um anúncio melhor, mais interessante, e como conseguir que mais gente visite e se interesse para clicar em “comprar” e você conseguir vender. Agora gostaria de falar sobre o pós-compra, depois que as pessoas clicam em comprar, como funciona todo o processo.

Muita gente se assusta com a logística, basicamente o que gostaria de compartilhar é que a logística não é um problema, pois você mesmo pode empacotar os produtos e colocar uma etiqueta e levar na companhia ou combinar com o cliente que pague a você, combinar como vai entregar se vai entregar pessoalmente ou vai enviar.

É muito simples, a única coisa que deve se assegurar é de ter comunicação com o cliente de forma que pague a você primeiro e depois envie o produto ou se acertou que pague na entrega, que seja de comum acordo. Recomendo muito a você que envie rapidamente o produto, se o cliente já pagou, não quer esperar por dias e dias, e quer receber mais rápido possível o produto. Você quer ter uma boa reputação no Mercado Livre, por isso recomendo que se assegure disso, mantenha contato com seu cliente e tenha certeza que ele esteja satisfeito com seu serviço ou produto. Isso é muito importante, pois você espera que o cliente dê uma qualificação positiva para você no Mercado Livre e quer se certificar que essa pessoa ajude você a criar uma boa reputação para que novos clientes vejam e decidam comprar de você.

Assegure-se mesmo depois de recebido o produto, comunicar-se com o seu cliente por e-mail para pedir uma boa qualificação, se a transação tiver sucesso. Uma regra muito importante que gostaria de sugerir a você é que mantenha um contato constante com seus clientes. Se você puder manter uma pequena base de dados de cada um de seus clientes, colocando nome, e-mail, telefone e assim por diante, é muito provável que

você possa vender novamente a esses clientes no futuro. É muito importante que tenha essa informação, pois poderá mais adiante vender mais produtos, mandar mais ofertas, talvez oferecer mais produtos relacionados, realmente é muito importante, digo por experiência própria, que uma pessoa que compra uma vez voltará a comprar um mesmo produto ou produtos relacionados, e às vezes até mesmo o cliente pergunta o que mais você oferece, pois ele quer comprar. Sendo estas pessoas os compradores e você o vendedor, aproveite seus dados para eventualmente oferecer outros produtos.

Agora gostaria de falar especificamente sobre a estratégia de criar sua própria linha de produtos. Não me refiro a criar seus próprios produtos, mas sim como criar um modelo em que vá criando diferentes linhas de produtos existentes no Mercado Livre. Isso é muito importante, e é um método que sugiro para que você faça grandes negócios no Mercado Livre. A ideia é que primeiro comece testando produtos, o seu objetivo é conseguir um fluxo constante de vendas por produto. Como disse a você, o que mais recomendo é que venda itens em série, não que venda um item apenas uma vez e depois nunca mais consiga vendê-lo, e sim produtos em grande quantidade ou sem limite de estoque e que possa vender um atrás do outro. Se você vender duas ou três peças ao dia ou dez peças, que você não tenha problemas em conseguir mais estoque do mesmo produto e dessa maneira vender em série.

Se você realmente for se dedicar a vender no Mercado Livre como um negócio, e não esporadicamente, minha recomendação é que você consiga um fluxo constante de vendas por cada produto, logo, vá testando diferentes produtos, quando estiver testando um produto em específico tente conseguir um fluxo constante. Mesmo se você vender uma única vez ao dia e nos próximos três dias nada e outra venda somente na próxima semana. O importante é um fluxo constante, não que tenha que ser um fluxo enorme de vendas como vender vinte peças ao dia, se vender uma ou duas vezes ao dia ou talvez 3 por semana, não é necessariamente um fluxo ruim. O objetivo é que seja constante, que você venda dois ou três vezes ao dia, mas que sejam todos os dias ou se vende dois ou três vezes por semana, que sejam todas as semanas para ter um fluxo constante.

A ideia é que se vá criando linhas de produto com fluxo constante, que permitam a você fazer vendas constantes das mesmas. Se um produto, por algum motivo, não é rentável, ou o fluxo é muito lento, siga testando. O que quero dizer com isso é que constantemente teste diferentes itens e produtos. Caso o fluxo seja constante, siga vendendo. Se você perceber que não é rentável, pare de vender. Se o fluxo está muito lento, vendendo apenas um dia um, passam-se três semanas e não se vende nada, continue testando. Eventualmente você vai esgotar o estoque que tem, porque no Mercado Livre você sempre pode trocar o preço e fazer estratégias para conseguir acabar com o seu estoque. Se um produto não é rentável, não desista de vender no Mercado Livre, busque mais produtos e siga experimentando um ou outro até que consiga produtos que tenham um fluxo constante de vendas. Se um produto é rentável e o fluxo é positivo, siga adiante com esse produto. A ideia é que, uma vez que tiver um produto que venda dois ou três vezes ao dia ou quatro ou cinco vezes por semana, qualquer que seja o fluxo, contanto que seja constante, siga vendendo esse produto e trate de conseguir mais para criar outro anúncio, constituindo um fluxo constante. O objetivo é trabalhar com o maior número possível de produtos.

Não quero assustá-lo, não pense que você tem que vender milhares de produtos. Você sempre deve começar com um, quando encontrar um produto que tenha um fluxo constante, vá para o próximo, quando encontrar dois produtos que tenham um fluxo constante, vá para o próximo e assim consecutivamente.

Siga o modelo de testar produtos até que tenha vários produtos com fluxo constante e logo vá agregando mais e mais produtos - assim terá um grande negócio dentro de sua casa que permitirá a você ganhar muito dinheiro.

De preferência, como havia comentado anteriormente, trate de vender produtos relacionados, dessa maneira poderá vender a mesmos clientes e conseguir que uma pessoa que talvez estivesse interessada em um produto também se interesse por outro. Então, é muito importante que você venda produtos relacionados. Por exemplo, se você vai vender utensílios de cozinha, como facas, poderá também vender panelas.



Talvez uma pessoa que estava interessada em um produto acabe se interessando em outro e desta maneira o seu negócio vai crescendo.

O que peço a você e é muito importante, é que leve em conta o meu conselho e não se desespere. Esse é um negócio real que você vai construir com o tempo, não se assustem, pouco a pouco construirá seu próprio império no Mercado Livre e não será um império de vender milhares de produtos se você não aos poucos, mesmo vendendo apenas um único produto. Você deve começar com um, logo terá dois, três, quatro e assim aprenderá com a própria experiência que irá adquirir com o negócio. Não se desespere, não queira ter de um dia para o outro um império no Mercado Livre, comece apenas com um produto, quando encontrar uma linha de produtos que permita a você ter um fluxo constante, já poderá ver que esta linha de produtos dará a você um lucro e assim poderá continuar com outras linhas. Esse é o negócio, é preciso ter paciência.

Você deve criar a sua linha de produtos. A ideia é que comece com um produto e vá agregando vários até que tenha múltiplos que dêem a você um fluxo de vendas constantes.

Para que entenda melhor, veja o gráfico abaixo:

| Produto | Preço de Venda | Vendas por Mês | Lucro por Venda | Lucro Mensal |
|-----------|----------------|----------------|-----------------|--------------|
| Produto 1 | \$13 | 40 | \$3 | \$120 |
| Produto 2 | \$25 | 28 | \$7 | \$196 |
| Produto 3 | \$80 | 14 | \$18 | \$252 |
| Produto 4 | \$30 | 20 | \$8 | \$160 |

Observe o produto número um. Possui um preço de venda de treze reais e foi vendido quarenta unidades no mês. Agora lembre que quarenta unidades por mês não é muita coisa, vender quarenta peças por mês significa vender apenas uma ou duas peças ao dia. É um volume pequeno para os padrões do Mercado Livre, um site que possui mais de quarenta e cinco milhões de usuários. E o seu lucro por unidade de é de três

reais. Nesse exemplo o valor de venda é de treze reais, vendendo um ou dois produtos ao dia em um total de 40 vendas ao mês e o seu lucro por peça é de três reais. Essa linha de produtos lhe dará um ganho mensal de cento e vinte reais.

Claro que cento e vinte reais não é nenhuma fortuna, nem muito atrativo, mas o importante é que é constante, todos os meses se você seguir vendendo terá um ganho de cento e vinte reais. Então se começar com o produto número dois, de preço de venda de vinte e cinco reais, vendendo menos quantidade, vinte e oito vendas ao mês que seria menos de uma venda ao dia, e com ganho por unidade de sete reais. Com isso, você tem um ganho mensal de cento e noventa e seis reais. Avançando para o produto número três, com preço de venda mais elevado, oitenta reais, portanto o lucro por unidade é de 18 reais, um pouco mais atrativo. Entretanto, o volume mensal de vendas é menor, pois é um produto mais caro, e não é vendido tanto por mês, exatamente vende-se um a cada dois dias, o que permite um ganho mensal de duzentos e cinquenta e dois reais - um fluxo constante de vendas. Por último o produto número quatro que tem um preço de venda de trinta reais, vendendo vinte unidades ao mês e cada peça com um lucro de oito reais, ao mês você ganhará a quantia de cento e sessenta reais. Note que, nesse exemplo temos somente quatro produtos, os quais cada um lhe dá cento e sessenta reais de lucro apenas um o que não é muito atraente, mas quando você tem muitos itens, os quais permitem a você um fluxo constante de vendas, somados é um lucro muito interessante.

Quatro produtos no Mercado Livre, tendo um fluxo constante de vendas é o importante. Aqui você ainda não tem um império, mas continuando com o quinto produto, sexto, sétimo até que eventualmente tenha vinte produtos e consiga garantir que terá ganhado uma renda semelhante a do exemplo da tabela anterior, o qual é muito realista. Você facilmente ganhar muito mais trabalhando com esse modelo de negócio. Tendo em torno de dez produtos, você já estaria ganhando muito dinheiro ao mês. Realmente quero motivar você a ver que é um modelo simples, mas deve ter paciência, e encontrar produtos que permitam lucro com margens pequenas ou médias. Você não tem que ganhar muito pela venda de cada produto, o que tem que conseguir é um fluxo constante de vendas para que tenha lucro todos os dias ou todas as semanas e meses, para que possa seguir agregando linhas de produtos.

Dominando o mercado

Bem vindo ao módulo “Dominando o Mercado”. Agora que você já aprendeu a base e as táticas de como fazer um anúncio relevante, que atraia muita gente, muitas vendas, e aprendeu também o modelo de negócios de como ganhar muito dinheiro no Mercado Livre. Agora falarei sobre como aumentar esse negócio, como além de ser um vendedor, dominar o mercado, transformar seu negócio em um império e aumentá-lo o máximo que puder. Essa seção está focada para o pós-venda, para que você possa planejar seu negócio e ir crescendo cada vez mais. Quero que você entenda que não é apenas um negócio no qual você poderá ganhar alguns reais, mas sim um negócio que te permite construir um império, ser uma grande empresa e ganhar muito dinheiro na internet. Não é apenas um troco ou um negócio que permitirá ganhar esporadicamente, é um negócio real que poderá expandir-se tanto quanto você quiser. O céu é o limite e nessa seção vou ajudar você a trabalhar nisso.

Vamos analisar todas as diferentes ideias que apresentarei a você, além disso, vou ensinar vários modelos e estratégias com as quais você poderá aumentar seu negócio. O primeiro que quero enfatizar é que continue testando e adicionando produtos. Isso é muito importante. Como vimos no módulo anterior, a ideia é

que você vá adicionando produtos que possa vender em série, que possa conseguir um estoque de forma contínua, com os quais fazendo apenas um anúncio, terá um fluxo constante de vendas.

É muito importante que considere que não importa se testar um produto e o fluxo for ruim ou até mesmo não funcionar, simplesmente siga anunciando, mas se a margem de lucro ou ganho que deixou e o fluxo não são constantes, ou simplesmente o produto não agradou a você, continue anunciando até que se esgote o estoque que você tem, baixe o preço até que se esgote, e nunca mais anuncie esse produto. Entretanto, quando encontrar aqueles produtos estrelas, os quais são bons, funcionam e proporciona uma renda contínua, fluxo contínuo, foque em seguir vendendo-o e continue agregando novos produtos.

Se o que você quer é crescer e criar um negócio grande, valioso e estável, algo muito importante é necessário oferecer um serviço superior. Esse é um negócio com o qual os clientes valorizam muito os vendedores que são atenciosos, que ajudam os clientes, que se comunica com eles dando garantia de um serviço real e não simplesmente se esconda atrás do computador. Este negócio, embora digital, é um serviço real, a facilidade da comunicação com as pessoas, os clientes, é real. As pessoas querem ter um bom serviço e boa atenção, isso vale muito a pena, porque assim você poderá crescer e criar um grande banco de dados de clientes que no futuro sempre seguirão comprando. Acredite vender a um cliente em várias ocasiões é muito fácil, você só precisará mandar um e-mail e depois manter contato.

Outra grande ideia é conseguir vários fornecedores, para um mesmo produto ou para vários produtos. Não queremos arriscar tudo, não queremos ter riscos, ao ter somente um fornecedor para um ou mais produtos você está arriscando que todo seu negócio dependa de uma única pessoa ou empresa, e o que quero é ensinar você a como alcançar essa independência. Se você vários fornecedores, poderá ficar tranquilo no sentido de que, se um fornecedor troca o preço ou não tem o produto em estoque, sempre terá o outro fornecedor. Assim, se um não tem mais determinado produto ou não está trazendo novos produtos e você quer outros tipos, ter um número maior de fornecedores dará a você várias vantagens competitivas e um campo de ação mais amplo. Portanto, é muito importante ter vários fornecedores.

Teste diferentes estratégias de preço, não se detenha em um único preço. Muitas vezes você terá lucros somente vendendo em grandes quantidades. Para dar um exemplo real, uma vez vendedor que eu conheço, começou a ter margem de lucro aproximadamente 30 reais por produto vendido. Apesar de ganhar bem com essa margem, fazia uma venda ao dia ou uma venda a cada dois dias e obviamente era muito bom. Uma venda ao dia com margem de 30 reais são 900 reais ao mês, mas fiz uma pequena pesquisa para ajudá-lo, mostrei que a concorrência tinha melhores preços e que ele poderia vender muito mais se diminuísse o lucro. Ao fazer esse experimento, nos demos conta diminuir de 30 para 15 reais o lucro, utilizando uma estratégia diferente de preço, ele estava ganhando metade por cada peça que vendia, porém ao invés de vender uma vez ao dia, ele vendia três, então agora ao invés do seu lucro ser de 30 reais diários virou 45, um superávit de 50%. O que me refiro, com isso, é que você não deve se prender a um preço fixo, experimente, tente diferentes alternativas de preço, às vezes vale a pena ter uma margem maior, às vezes não, podendo ser melhor ter uma margem menor e ter mais quantidade de vendas. Você tem que tentar e definir qual estratégia de preço em cada produto convém mais a você.

É muito importante no Mercado Livre criar uma reputação impecável. Acredite, com a reputação que você fizer no site, conseguirá mais vendas no futuro. Vale a pena você se esforçar para ter a melhor reputação possível. Muitas vezes existem casos de clientes que talvez não tenham razão social ou há alguma disputa com alguma coisa, uma garantia etc. Às vezes vale a pena sacrificar-se e deixar o cliente satisfeito para poder conseguir uma reputação idônea. Isto é, no comércio eletrônico, um dos fatores mais importantes para que os futuros clientes decidam comprar ou não de você, é quão boa é sua reputação no site. Se você tem uma excelente reputação com seus clientes anteriores e seu histórico de clientes satisfeitos é muito grande, seus

novos e futuros clientes verão isso e pensarão: “Se esse vendedor tem tão boas qualificações e tantos clientes satisfeitos, provavelmente serei mais um!”. Vale a pena que você se esforce e dê uma porcentagem extra de esforço para ter a melhor reputação possível, e que a mesma seja melhor que a de seus competidores. Trate de lutar para oferecer o melhor serviço e a melhor qualidade para ter uma reputação impecável.

Eu Já havia comentado anteriormente sobre ofertas, agora vou acrescentar algumas ideias de marketing para complementar suas ofertas. Irei falar sobre o “upsell” e o “cross-sell” ou venda cruzada. Muitas vezes a primeira venda para um cliente é o primeiro passo para vários outros negócios que você poderá ter com esse mesmo cliente. Muitas vezes se você vender uma vez a um cliente, juntamente com essa venda poderá oferecer outros itens relacionados. O “upsell”, seria adicionar mais itens à compra original e é algo que ajuda muitíssimo os vendedores e grandes empresas a serem mais rentáveis. Por exemplo, o Mcdonalds, quando oferece a você fritas e refrigerante juntamente com o Big Mac, você se surpreenderia ao ver os números assombrosos da porcentagem de gente que pede mais o Big Mac porque vem com fritas e refrigerantes, e como eles aumentam sua fatura e lucro graças a esse fator. Você pode reparar que várias empresas de sucesso sabem agregam outros produtos, incrementando suas ofertas para um mesmo cliente, e ganhando muito mais com isso.

O “cross-sell”, que seria cruzar ofertas, é parecido. A ideia é simples: venda mais produtos ao seu cliente. O Mercado Livre está ajudando você a conseguir um cliente interessado em um determinado produto. Esse cliente, não necessariamente comprará um único produto de você, uma vez que você já tem contato com ele poderá oferecer outros produtos! O valor do cliente maior do que você pensa. No futuro ou no presente você pode vender mais.. Na verdade, você se surpreenderá quando entrar em contato com seus clientes informar o que mais você pode oferecer, a quantidade de clientes responderá: “Quero comprar mais de você, quero comprar mais produtos iguais ao que eu comprei na primeira compra”. Muitos usuários são revendedores, então é uma grande oportunidade para eles comprarem várias unidades se você fizer um preço melhor. Você vai se surpreender como o seu negócio crescerá, se você tiver mais produtos para oferecer, e se tiver disposto a oferecer esses produtos para os seus clientes.

Eu recomendo que trabalhe com um estoque que seja adequado a você, que tente minimizar os riscos. O que quero dizer com isso é que não precisa necessariamente ter milhares de peças em estoque para poder vender um determinado produto. Já falamos em outro capítulo que você pode vender produtos que não tenha em estoque, é um excelente modelo. Obviamente, ter o produto em estoque oferece outras vantagens, como a entrega imediata. Entretanto, trabalhe com seu estoque em um volume que convenha a você, não tenha muito estoque, pois o investimento é muito alto, e tal investimento não é obrigatório para poder trabalhar nesse negócio. Tenha em seu estoque o mínimo necessário para poder trabalhar e entregar a tempo aos seus clientes. Isto é muito importante para que você não caia na armadilha de comprar muito e ter um capital detido nos estoques que não são muito movimentados. Considere isso para que tenha o menor risco possível.

Para finalizar este capítulo, quero falar sobre um fator muito importante. O único recurso que realmente é limitado, o seu tempo. Por experiência própria, lhe digo que você pode fazer deste negócio uma fonte para ganhar milhares de reais. Tenho gente que se dedica e trabalha em suas casa por duas horas e ganham dois, três, quatro mil reais mensais e alguns muito mais que isso. Obviamente se você quiser crescer, é muito ambicioso ou quer fazer um grande negócio, o Mercado Livre permite a você. Chega um momento em que a sua única limitação vai ser seu tempo, o número de dias e horas. E neste momento, se você estiver indo muito bem e realmente quer abrir uma empresa, pode conseguir ajuda e facilmente contratar gente que lhe ajude a aumentar o seu negócio a um nível mais elevado. “O céu é o limite” e falo isso com convicção, porque conheço gente que começou trabalhando duas horas por dia para ganhar um dinheirinho extra e que hoje em dia tem dois ou três empregados e vendem milhões de dólares por ano no Mercado Livre. Você se surpreenderá ao ver

que potencial tem este negócio se conseguir ajuda. Não estou dizendo necessariamente que você monte uma grande empresa, mas posso dizer a você que conheço pessoas que fizeram negócios multimilionários no Mercado Livre por decidirem expandir, conseguiram ajuda e não deixaram que o tempo se tornasse um fator que limitasse o crescimento. Pense grande, quero que você se anime e se motive. Se o que você quer é um dinheiro extra, o Mercado Livre e este negócio lhe permitirá isso. Se o que você quer é expandir seu trabalho, o Mercado Livre e este negócio lhe permitirá também. Se o que você quer é criar um império e vender milhares de reais, você também pode. Não há limite, o limite é o que você decidir.

Anteriormente, mencionamos as vantagens de se especializar em um segmento de mercado, uma categoria de produtos. Entretanto, agora vamos nos aprofundar mais em como se especializar. Você pode construir algo muito valioso em longo prazo e é isso o que eu recomendo. Trate de construir e planejar a partir de um princípio para o futuro. O que recomendo é que se especialize em uma categoria de produto e basicamente torne-se o melhor vendedor do seu país ou sua região, e que não haja ninguém melhor do que você nesta categoria. Além disso, tenha uma seleção ampla de produtos e que seja basicamente a melhor opção na internet para uma pessoa que queira comprar algo de certa categoria.

Especializando-se numa categoria e tornando-se líder, você passa a lucrar mais. Você deve se planejar e manter um foco saber qual sua intenção futura, passo a passo basta pensar em um produto como no modulo anterior e eventualmente terá dois, três, quatro até que, aos poucos, terá centenas de produtos, todos relacionados a uma mesma categoria. Não é uma obrigação que tenha que fazer uma única categoria, mas é muito importante começar com uma para facilitar o foco.

É importante escolher uma categoria que lhe agrade, após isso se especialize em um determinado tema ou tipo de produto que lhe interesse, que chame a sua atenção, isso vai ajudar muito. Basicamente, quando algo chama a sua atenção, agrada você, é mais provável que todos os dias você esteja mais motivado com o trabalho. Todos nós sabemos o que queremos, e não há algo melhor do que se dedicar a algo que gostamos. O negócio de vender no Mercado Livre é muito divertido, mas se você quer fazer algo mais divertido ainda, tente vender produtos que sejam do seu interesse, que sejam de um tema que lhe agrade ou que lhe chame a atenção para que possa ficar animado e motivado todos os dias, além de ficar mais fácil obter experiência no tema e possa tomar melhores decisões sobre o que vender e sobre recomendar aos seus clientes o que comprar. Normalmente quando algo lhe agrada e é do seu interesse, é muito mais provável que lhe interesse aprender muito mais sobre esse tema, dedicando muito mais tempo e energia em aprimorar-se nessa categoria.

A longo prazo você pode criar uma marca, e até mesmo uma empresa com razão social. Existem milhares de casos de sucesso nos Estados Unidos, de vendedores que iniciaram em sites semelhantes ao Mercado Livre, muito antes do Mercado Livre surgir na América Latina. São pessoas como eu e você que começaram a vender um ou dois produtos no E-bay <http://www.ebay.com>, ou no Amazon <http://www.amazon.com>, e que foram incrementando seus negócios assim como expliquei neste livro, e hoje em dia possuem um verdadeiro império, tão grande que já são marcas e líderes de mercado, de modo que se as pessoas querem comprar algum item nacional nesta categoria já recorrem a esta marca, pois já a conhecem e sabem que tem prestígio.. Isso é algo, que asseguro que você pode alcançar se tiver um bom plano. Hoje em dia ainda é fácil, pois são poucas pessoas na América Latina que sabem dos segredos contidos neste livro. Se você começar um dia e continuar incrementando aos poucos, o seu negócio irá crescer, é muito provável que possa alcançar isso, até mesmo se tornando um líder de uma categoria de produtos em seu país e na internet. E, posso garantir, pois sou perito neste assunto, se você seguir todos os meus conselhos, vai conseguir realizar todos os seus planos, se tiver muita dedicação, energia e a motivação, você pode se tornar o líder de vendas de uma categoria na internet, qualquer categoria que você quiser. Esse é o poder de criar uma empresa, uma

marca. Assim que se tornar mais experiente no tema e tiver mais conhecimento, é muito importante que vá tentando conseguir melhores fornecedores e melhores custos. Hoje em dia, para começar no Mercado Livre, não necessita ter o melhor custo nem o melhor fornecedor, mas se você quiser dominar o mercado é muito importante que eventualmente consiga melhores custos e fornecedores.

Outra grande ideia é a de conseguir produtos relacionados e exclusivos, que realmente sejam produtos com exclusividade, que possa vender e não tenha concorrência. É uma ótima ideia.

Novamente, recomendo que você se especialize e torne-se líder da categoria. Pense que na categoria que você vai trabalhar você tem que ser o melhor, o maior. Realmente é muito mais fácil do que parece, mas se você decidir se tornar o vendedor número um em uma categoria de produto, no Mercado Livre da América Latina, é muito difícil, talvez até nos Estados Unidos e Europa hoje em dia é muito difícil tornar-se líder em uma categoria. Eu garanto à você que hoje é o momento ideal para você, que pensa que com este negócio poderá se tornar um líder. Digo isso porque tenho visto gente que alcançou seus objetivos em menos de um ano, realmente é possível por isso quero que você confie em si mesmo, porque tenho certeza que você também pode alcançar essa enorme oportunidade.

A longo prazo você pode criar uma empresa virtual muito valiosa. Conheço muitos casos de pessoas que iniciaram vendendo um único produto no Mercado Livre e, em menos de um ano já possuíam empresas extremamente valiosas. Visto que vendem fora do Mercado Livre, além de venderem no Mercado Livre, vendem por fora criando sua própria loja e movimentando milhões de reais em vendas - se tornaram líderes na internet em determinadas categorias. Talvez agora você não consiga enxergar o poder dessa oportunidade, mas a verdade é que as vendas na internet estão substituindo muitas vendas que eram feitas tradicionalmente fora da internet. Aproveite essa grande oportunidade, que no futuro próximo você poderá ter uma grande empresa virtual muito valiosa que valerá milhões de reais. Já vi muitas pessoas, que conseguiram, em todo o mundo. Não é apenas um modismo se não aconteceu na Europa e nos Estados Unidos, nos quais hoje em dia o comércio na internet está muito mais avançado que no Brasil e América Latina. Você pode aproveitar e aprender essa tendência com gente que já fez exatamente o mesmo que você poderá fazer.

Agora vou falar sobre outras formas de explorar o Mercado Livre para ganhar dinheiro. Já encontramos outras formas de ganhar dinheiro no Mercado Livre, que não se encaixam exatamente no modelo que expus, mas algumas podem ser alternativas que podem lhe interessar. A ideia é que, quanto mais você se envolva com o Mercado Livre, e com vendas na internet, e se interesse pelo funcionamento do negócio, mais você aprenderá. Com todos esses anos de experiência, eu aprendi muitas estratégias de negócio e formas de ganhar dinheiro utilizando o Mercado Livre, e quero compartilhar tudo isso com você.

A primeira estratégia eu chamo de Mercado Livre reversível. O Mercado Livre reversível, basicamente, se refere ao oposto do que normalmente vemos. Ao invés de comprar fora e vender no Mercado Livre, há uma enorme oportunidade de comprar no Mercado Livre e vender fora. Existem alguns itens que, após algumas pesquisas você os encontrará, irão lhe surpreender. Você também encontrará produto que estão muito baratos, que provavelmente você não encontrará por esse preço em nenhuma outra loja, e você poderá comprar esse produto no Mercado Livre aproveitando que muita gente o desconhece e vender fora do Mercado Livre para seus amigos, familiares, conhecidos ou qualquer outro contato. Existem itens que no Mercado Livre que estão a preços muito baixos, e por isso é muito conveniente comprar no Mercado Livre e vender em outro lugar. Esse modelo é muito atraente e muita gente ganhou dinheiro praticando.

Outro modelo é o perito em liquidação. Basicamente, quer dizer que você venderá para empresas locais. A ideia é que você se aproxime das empresas próximas a sua casa, onde quer que se encontre. É um modelo de negócio bastante popular, visto que muita gente pratica e funciona muito bem, que é observar as lojas sem elas saberem, para descobrir o que estão liquidando, e quais produtos não estão sendo vendidos.

Você poderá fazer uma parceria com essas lojas, para ajudá-las a vender esses produtos, e tudo o que quiserem liquidar e não sabem como fazer. Muitas empresas e lojas em todo o mundo têm estoques que nunca saem, tentam liquidar de tudo que é jeito, mas não conseguem.

Compre o estoque, negociando um preço especial, faça uma parceria com a loja ou empresa e venda os produtos da mesma na internet, dado que você comprará por um preço muito baixo, em liquidação e poderá oferecer para milhares de pessoas na internet, por um preço maior. Consequentemente podendo lucrar muito com isso.

Outro modelo de negócio, muito atrativo é o de vender ingressos. Ingressos de eventos, passagens de avião, todos os tipos de eventos. Por exemplo, ingressos para shows. Claro que você terá que checar as leis do seu país e verificar como funciona a revenda. Não aconselho vender nada ilegal, você tem a responsabilidade de investigar se pode ou não vender determinados tipos de ingressos. Vender ingressos de shows, passagens de avião, jogos de futebol no Mercado Livre pode ser um ótimo negócio, sobretudo quando são ingressos que já estão esgotados. Você pode aumentar o preço, vendendo por um valor mais elevado do que foi comprado. Novamente, você deve verificar a lei e os aspectos legais, mas como aspecto de negócio, há muita gente aproveitando e ganhando muito dinheiro fazendo esse tipo de negócio no Mercado Livre.

Outro modelo que quero explicar é o que chamo de Tesouros Perdidos no Mercado Livre. Esse, basicamente, é relacionado àqueles produtos que estão escondidos no Mercado Livre e que muitas vezes são itens que as pessoas vendem a um preço muito baixo por são usados e querem se livrar do mesmo, e também às vezes não colocam fotografias de qualidade ou informações importantes, ou ainda põem o título com erros de ortografia. Muita gente não o encontra, mas são tesouros perdidos, pois se você encontrar vai perceber que o vendedor está vendendo algo mais barato do que deveria com isso você pode se aproveitar e comprar esses tesouros perdidos para vender. Isso acontece quando alguns vendedores não possuem o conhecimento necessário e experiência que agora você possui, e anunciam erroneamente, ou sem descrição, ou sem fotos a um preço muito baixo e você basicamente encontra esses “tesourinhos” perdidos e aproveita-se para comprar a preços muito baixos.

Vender serviços especializados é outra ideia muito boa, é um grande negócio associar-se a um profissional, alguém que ofereça algum tipo de serviço. Por exemplo, um agente, que sempre está buscando clientes, se você conseguir clientes anunciando os serviços do mesmo na internet, você se surpreenderia com quantos clientes poderá conseguir. Pode assegurar-se que a maioria dos profissionais convencionais desde dentistas, arquitetos, advogados, custam muito a conseguir clientes novos normalmente no mundo tradicional fora internet. Todos profissionais desejam mais clientes, utilizam os métodos convencionais, mas com a internet você pode ajuda-los muito. Aproveite para publicar seus serviços na internet, no Mercado Livre e nos sites de classificados que existem na internet. Você vai atrair muito mais perspectivas do que imagina, é uma enorme vantagem que você deve aproveitar e que com certeza poderá lhe render muito dinheiro, se você souber como fazer uma parceria com esses profissionais. Conheço casos em que o intermediário, o qual poderia ser você, basicamente cobra o profissional por formulário. Isto quer dizer que, imagine que você se aproxima de um contador ou um advogado e diz para ele: “Olá! Vou conseguir clientes para você, e por cada possível cliente que demonstre interesse pelos seus serviços, nos dando o nome, telefone, e-mail, eu vou cobrar tal valor”. Você vai colocar o anúncio no Mercado Livre, e quando conseguir vários interessados, ganhará por cada pessoa que conseguir para esse profissional. Esse modelo é muito conhecido como “Geração de Perspectivas”, sendo muito popular na internet. Acredite, se você souber ser um bom intermediário, com essas técnicas poderá ganhar muito dinheiro. Existem muitos clientes em potencial na internet, os quais ainda não foram explorados, aproveite essa nova oportunidade.

Por último, outra oportunidade que gostaria comentar sobre, é o Mercado Livre Internacional. Existe uma enorme possibilidade de explorar o Mercado Livre em suas 14 versões em diferentes países. O que é vendido em um país, provavelmente não é vendido em outro, e fazer comparações para vender de um país ao outro é uma grande oportunidade. Um bom exemplo é vender algo de origem do seu país a outros países. Por exemplo, conheço gente da Argentina que vende produtos argentinos como alimentos, alfajores e “mate”. Vendem no Mercado Livre de outros países a clientes que talvez não conseguisse esses produtos em seu próprio país. Você se surpreenderia com a grande oportunidade que é esse negócio: vender produtos que não existem além do país de origem, os quais são muito difíceis de conseguir. É um excelente negócio, muita gente está fazendo milhares de reais aproveitando a globalização e a internet, já que qualquer pessoa pode comprar na internet sem se preocupar onde se encontra fisicamente. Agora você pode aproveitar essa oportunidade para comprar em seu país, algum produto de supermercado que saí por alguns centavos, e vender na internet pelo dobro ou triplo, pois em outros países na há como encontrar. Esse tipo de oportunidade abrange um pouco de pesquisa e experimentação.

Com isso, encerramos este livro. Se houver alguma dúvida, se você quiser alguma outra informação, qualquer coisa que puder ajudar para que haja êxito neste negócio, peço que entre em contato através da seção “Contato” no site <http://www.mercadorevelado.com>. Gostaria de encerrar esta parte do curso dizendo para você TER ATITUDE, se quer algo, realmente vá atrás. Até vender seu primeiro produto, tenha paciência, não se desespere se primeira experiência não for boa, com o tempo você acabará gostando do negócio e se dará conta que é muito divertido fazer dinheiro trabalhando em sua casa, no seu computador no horário que desejar - é uma maravilha.

Vá atrás para e pratique tudo o que aprendeu neste curso. Desejo à você muito sucesso!



Rodrigo Gonçalves, Autor do Livro Digital
“Mercado Revelado”.

Aprenda como importar direto da China



Muitos consumidores se interessam em comprar diretamente da China por causa das taxas de impostos e custos adicionais. Mas nem sempre sabe por onde começar, ou se enganam pensando que isso só é possível para empresas de exportação e importação.

Não é verdade. Consumidores finais, pessoas físicas podem comprar direto do vendedor. Dessa maneira é possível aumentar sua renda comprando produtos bem mais baratos e revendendo em grandes sites como o Mercado Livre, por exemplo. Aproveitando o ensejo desse famoso site que muitos usuários da internet usam, ilustro um cenário para que você entenda como é possível lucrar com esse tipo de negócio.

Supondo que você decida comprar diretamente da China e revender MP15 (celular genérico com televisão, câmera e etc.). Esse produto geralmente custa, com entrega e taxa de seguro U\$ 70,00. Vamos trabalhar com um valor do dólar de R\$1,85 para converter o dinheiro. Sendo esse valor, seu MP15 custará aproximadamente R\$ 130,00.

Agora informe-se no Mercado Livre por quanto você compraria um MP15 com as mesmas características e funções. Você vai encontrar esse resultado: o produto custa em média R\$300,00. Em média são vendidos 5 unidades de MP10, MP15 por dia nesse valor. Se essa conta permanecer você lucrará por mês, uma média de R\$ 20.000,00.

Você deve estar se perguntando como é possível entrar em contato com alguém na China para comprar os produtos. E a partir desse ponto que você começa a entender o negócio.

A China tornou-se a maior potência mundial em termos de fabricação. Se não tudo, quase tudo o que adquirimos é fabricado lá, o afamado "made in China".

O custo é mínimo e o mundo inteiro compra suas mercadorias o tempo inteiro. Daí o nascimento dessa potência tão imensa economicamente. Então é fácil imaginar quantos milhares de fornecedores existem por lá sedentos por mais e mais vendas.

Ganhando na quantidade e muitas vezes na qualidade, os fornecedores vendem para fora de seu País sem hesitar afinal, é a propagação de sua força vender para o mundo inteiro.

Todos os passos que devem ser seguidos você encontrará aqui de maneira organizada e de fácil compreensão.

O primeiro e importante passo a ser dado é encontrar um revendedor barato e que tenha a possibilidade de entregar seu produto imediatamente. Quando você tiver seu fornecedor decidido é hora de montar uma pequena estrutura que viabilize seus desejos.

- ☐ Tenha um cartão de crédito internacional para efetuar as transações.
- ☐ Tenha um email altamente confiável e de preferência pago. Dá a sensação de mais credibilidade para o fornecedor se comunicar com você. Prefira utilizar seu nome ou nome da sua empresa, evite apelidos.
- ☐ Tenha em mãos um tradutor para o inglês caso você não seja fluente na língua.
- ☐ Tenha tempo para dedicar-se ao seu negócio.

Saiba que é fundamental que essa pequena estrutura funcione para que seu fornecedor sintase confortável em fazer uma operação com uma pessoa física sem quase nenhuma garantia.

Dessa forma você tem obrigação de se comunicar bem com ele. Quem precisa se adaptar é você, caso não fale inglês. Mas não se preocupe, existem muitos tradutores disponíveis na Internet que funcionam muito bem e são confiáveis.

Abaixo oferecemos uma lista com os mais usados:

<http://translate.google.com.br/>
<http://br.babelfish.yahoo.com/>
<http://tradutor.babylon.com/>

É possível encontrar ainda programas de tradução para downloads nos sites <http://www.superdownloads.com.br> ou <http://www.baixaki.com.br>. Escolha bem o tradutor que utilizará na comunicação com seus fornecedores. Ele vai permitir que haja a fluência necessária para que seu negócio cresça e prospere como você espera.

O PROCESSO DE COMPRA

A primeira impressão que temos é que o processo de compra pode se parecer com uma operação de importação e exportação, mas não. É bem mais simples que isso. Veja como deve proceder no eBay.

1. Acesse o eBay (www.ebay.com).
2. Clique em **Advanced Search** (Busca Avançada).
3. Em **Enter keywords or item number** digite o produto que está procurando.
4. Selecione **Buy It Now** para mostrar somente itens vendidos sem leilão.
5. Selecione **With PayPal accepted**. Compre somente de quem aceita receber por PayPal. É mais seguro.
6. Em **Location**, selecione **Only show items** e depois **Available to**, escolhendo a opção **All Countries** ou Brasil. Só será exibido vendedores que enviam para qualquer lugar do planeta ou para o Brasil.
7. Clique em **Search**.

Será exibido na tela todos os produtos que estão configurados com as definições de sua busca.

A título de consulta e para sanar dúvidas ou curiosidades você também pode buscar outros fornecedores que vendem muito bem no site Ebay. Nos links você poderá conferir também as qualificações de cada um deles e assim, sentir-se seguro na transação.

Segue alguns bons fornecedores no eBay: [Got Gift](#)-85656

Qualificações - 99.6% Positivas [Topixus](#) – 1912 Qualificações –

99.5% Positivas [OutletMP3](#) -84981 Qualificações - 99.3%

Positivas [Best77 trade](#) - 440 Qualificações - 99.3% Positivas

[UPower2007](#) -2238 Qualificações - 99.2% Positivas [Mk1413mk](#) -

1055 Qualificações - 99.1% Positivas [Kelvincount610](#) - 4303

Qualificações - 98.9% Positivas

Com o fornecedor escolhido e o produto sendo exatamente o que você deseja comprar, passamos para uma próxima fase: o cálculo do valor de sua compra.

Esse cálculo é seguro e confiável, fique tranquilo.

Você verá ao lado do botão **“Buy it now!”** o valor da compra que pretende efetuar. Repare que no exemplo usado abaixo temos o valor já convertido para

o dólar, mas muitas vezes o cálculo é feito na moeda regente e depois então, abaixo, em dólar convertido. O seu valor será sempre pago em dólar e é isso que importa. Esse resultado é o valor exato somente do produto. Mais adiante calcularemos o valor do frete e seguro.

Triband Dual sim card Dual standby TV FM cellphone N98+

Item condition: **New, Never Opened**

Time left: 18d 04h (Mar 03, 2010 21:27:59 PST)

Quantity: More than 10 available

Price: **US \$91.68**

[Buy It Now](#)

[Watch this item](#)

Shipping: **\$8.00** Standard Int'l Flat Rate Shipping | [See all details](#)

Estimated delivery time varies for items shipped from an international location.

Returns: 7 day money back, buyer pays return shipping | [Read details](#)

Verifique na imagem abaixo uma questão importante e que por vezes, passa despercebida: o alcance da entrega. Há produtos que são entregues somente nos EUA por exemplo. Certifique-se então que esteja disponível para o mundo todo (Worldwide). Se estiver disponível para a sua localização, fica faltando o cálculo do frete e do seguro.

| Description | Shipping and payments | | |
|--|---|--------|-----------------------------------|
| Shipping and handling | | | |
| Item location: HK, Hong Kong | | | |
| Shipping to: Worldwide | | | |
| Quantity: <input type="text" value="1"/> | Change country: <input type="text" value="Brazil"/> | | |
| Get Ra | | | |
| Shipping and handling | Each additional item | To | Service |
| US \$8.00 | US \$6.00 | Brazil | Standard Int'l Flat Rate Shipping |

Ainda conforme este exemplo, é necessário somar o valor do frete. US \$ 91,68 +

Shipping Cost US \$8,00 = US \$ 99,68

US \$99,68 x 1,85 (cotação do dólar) = 184,40 reais

De acordo com essa matemática, o MP15 do exemplo custa apenas R\$ 127,50.

Com um pouco de pesquisa encontra preços até melhores.

É importante ressaltar a necessidade de você estar sempre atento à cotação do dólar. Para isso contamos com sites que nos informam as taxas do Banco Central. Confira um:

<http://economia.uol.com.br/cotacoes/>

Com o cálculo final terminado você vai colocar o preço de revenda no seu produto. E é claro que nele, você incluirá os valores do seguro e do frete para não perder sua margem de lucro.

CONHEÇA SEU FORNECEDOR - LENDO SOBRE ELE

Numa transação onde você está começando seu negócio próprio, é preciso que você conte com um bom parceiro. Seu fornecedor será seu parceiro à distância mantendo a linha das tendências mundiais. Vocês não se conhecem, nunca se viram, mas trabalham numa pequena equipe. Portanto, antes de definir quem será seu fornecedor, pesquise sobre as suas opções para não ter surpresas desagradáveis mais tarde.

Com atenção na imagem abaixo, compreenda essas informações e dê o primeiro passo rumo a sua decisão. A imagem apresenta informações importantes para você que está decidindo de quem compra: mostra quantas qualificações recebeu o fornecedor, quantas vendas efetuadas, e a positividade das qualificações. Se esses números te parecem razoáveis, talvez você tenha encontrado o fornecedor que procura. Perceba que à direita na seta, encontramos o sinal **Top-Rated Seller**. Esse “título” confere ao fornecedor uma nomenclatura especial que significa que o EBAY confia nele pelas qualificações que recebe e pelo número de vendas que gera para o site.

MOTOROLA RAZR V3xx V3 GSM 3G CELL + EMS SHIP +8 COLORS!

Item condition: **New, Never Opened**

Time left: **6d 05h (Feb 19, 2010 22:53:28 PST)**

Quantity: **1** More than 10 available

Price: **US \$69.99** [Buy It Now](#)

[Watch this item](#)

Shipping: **\$18.00** Other Int'l Shipping (see description) | [See all details](#)
Estimated delivery time varies for items shipped from an international location.

Top-rated seller

0distance2006 (237 ★)

99.6% Positive feedback

- ✓ Consistently receives highest buyers' ratings
- ✓ Ships items quickly
- ✓ Has earned a track record of excellent service

[Ask a question](#)
[Save this seller](#)
[See other items](#)

Visit store: [0distance2006](#)

Other item info


Fica a dica que um fornecedor **Top-Rated Seller** é delicadamente indicado pelo EBAY.

Clicando no apelido do vendedor vai aparecer a tela abaixo. Nesta página será mostrada mais informações do usuário e a aprovação dos clientes. O quanto eles gostaram desse vendedor e como o qualificaram. Nesse caso, esse vendedor realmente tem qualificações positivas o suficiente para que você confie em seu trabalho.

No lado esquerdo é exibido a data em que o vendedor se cadastrou no eBay e começou a fazer vendas. É natural e coerente que acreditemos que quanto mais tempo de trabalho, maior confiabilidade dos clientes e do site para com esse fornecedor.

eBay My World: Odistance2006 (237 ★) Top-rated seller

Feedback earned for transactions on eBay [View your eBay My World page](#)




Member since: Oct-31-06
Location: China
Views: 392 total
[Items for sale](#)
[Visit my store](#)
[Add to favorite sellers](#)
[Contact member](#)

Positive Feedback: 99.6%
Feedback score: 237
[\[How is Feedback calculated?\]](#)

| Criteria | Average rating | Number of ratings |
|-------------------------------|----------------|-------------------|
| Item as described | ★★★★★ | 201 |
| Communication | ★★★★★ | 203 |
| Shipping time | ★★★★★ | 203 |
| Shipping and handling charges | ★★★★★ | 202 |

Latest Feedback [See all](#)



good ebayer, prompt delivery Feb-12-10 22:15
Buyer: [veex007 \(22 ★\)](#) [Private](#)

Na página da imagem acima também encontra-se a opção **Contact Member**. Esta opção é o seu canal de comunicação com o fornecedor. Use-o o quantas vezes forem necessárias para perguntar sobre especificações do produto que não encontrou, sobre formas de pagamento, sobre prazo de entrega etc.

Para finalizar nossa leitura sobre o fornecedor, temos o **Latest Feedback** onde você verá todo tipo de comentário sobre esse fornecedor, de outros clientes. Clicando em **See All** você terá acesso a todos os comentários. Aconselho que você realmente conheça quem será seu parceiro nessa empreitada para que você não tenha que enfrentar problemas.

CONHEÇA O PAYPAL

O PAYPAL é o sistema que você vai usar para pagar por seu produto ou serviço. A empresa nada mais é do que um grande intermediário entre vendedores e fornecedores da maneira mais fácil e segura. Pelo sistema PAYPAL você pode enviar dinheiro para outros lugares do mundo, fazer compras online, revender ou comprar produtos dentro do site EBAY, transferências bancárias entre outros serviços.

É sem dúvida um site extremamente seguro e figura entre os que mais prezam pelos dados de seus clientes. Todos os dados digitados são criptografados, ou seja, só você tem acesso a seus dados. Nem seus fornecedores e nem qualquer funcionário do site. A única exceção fica para o endereço de envio que o fornecedor precisa para remeter o produto que você comprou.

Vale ressaltar que o PAYPAL não entra em contato com seus clientes pedindo recadastramento de dados, ou que você envie qualquer senha e nome de usuário. Portanto, caso você receba qualquer solicitação assim, recomendamos que você imediatamente envie-a para o PAYPAL que tomará as medidas cabíveis. Se nesse email houver um link verifique para onde ele te leva: se realmente para o PAYPAL ou se para outro endereço. Faça sempre a verificação do link em seu navegador. E atenção: é comum que links com javascript sejam falsos e mal intencionados.

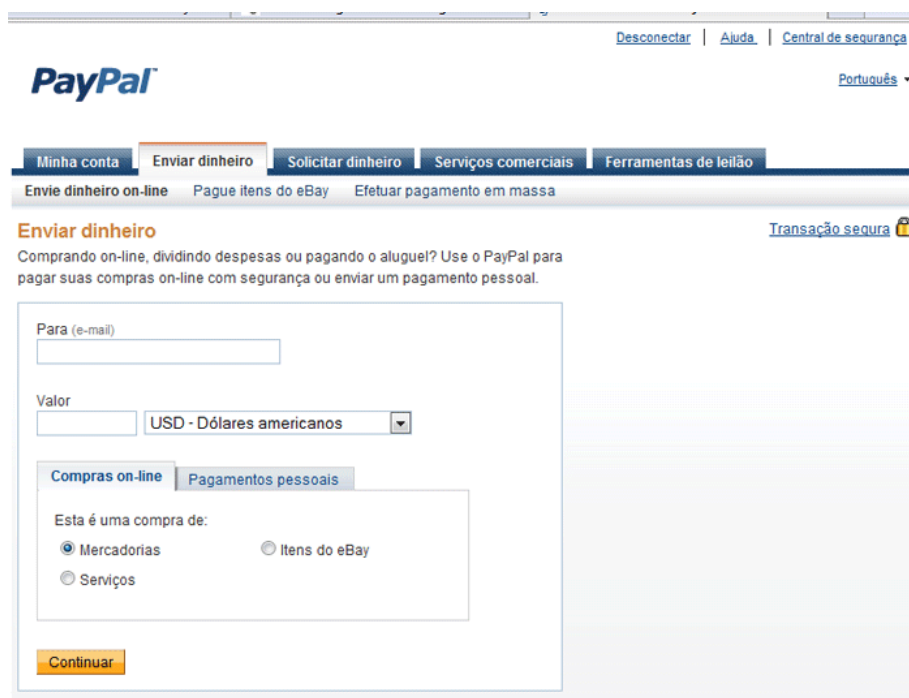
EFETUANDO O PAGAMENTO VIA PAYPAL

O processo de pagamento de seu produto também é simples e realizado via PAYPAL.

Obs. Você pode configurar o PAYPAL para o idioma português.

Assim que decidir pela compra, você clicará no botão **BUY IT NOW!** Você receberá instruções do sistema e em seguida seu fornecedor lhe enviará um código de identificação do PAYPAL. Esse código é o email do seu fornecedor. Com o código em mãos, acesse sua conta no PAYPAL.

Clique em **Enviar Dinheiro** ou **Send money** e então você terá acesso a essa tela:



The screenshot shows the PayPal 'Enviar dinheiro' (Send money) page. At the top, there's a navigation bar with links like 'Desconectar', 'Ajuda', and 'Central de segurança'. Below that is the PayPal logo and a language dropdown set to 'Português'. The main navigation bar includes tabs for 'Minha conta', 'Enviar dinheiro' (selected), 'Solicitar dinheiro', 'Serviços comerciais', and 'Ferramentas de leilão'. Under 'Enviar dinheiro', there are sub-tabs: 'Envie dinheiro on-line', 'Pague itens do eBay', and 'Efetuar pagamento em massa'. The 'Enviar dinheiro' section has a title 'Enviar dinheiro' and a 'Transação segura' icon. Below the title is a brief description: 'Comprando on-line, dividindo despesas ou pagando o aluguel? Use o PayPal para pagar suas compras on-line com segurança ou enviar um pagamento pessoal.' The form itself has a 'Para (e-mail)' field, a 'Valor' field, and a currency dropdown menu currently showing 'USD - Dólares americanos'. There are two tabs: 'Compras on-line' (selected) and 'Pagamentos pessoais'. Under 'Compras on-line', there's a section 'Esta é uma compra de:' with three radio buttons: 'Mercadorias' (selected), 'Itens do eBay', and 'Serviços'. At the bottom of the form is a yellow 'Continuar' button.

Esse é o formulário de envio de dinheiro via PAYPAL. Vou explicar cada item para que não haja nenhuma dúvida sobre o sistema.

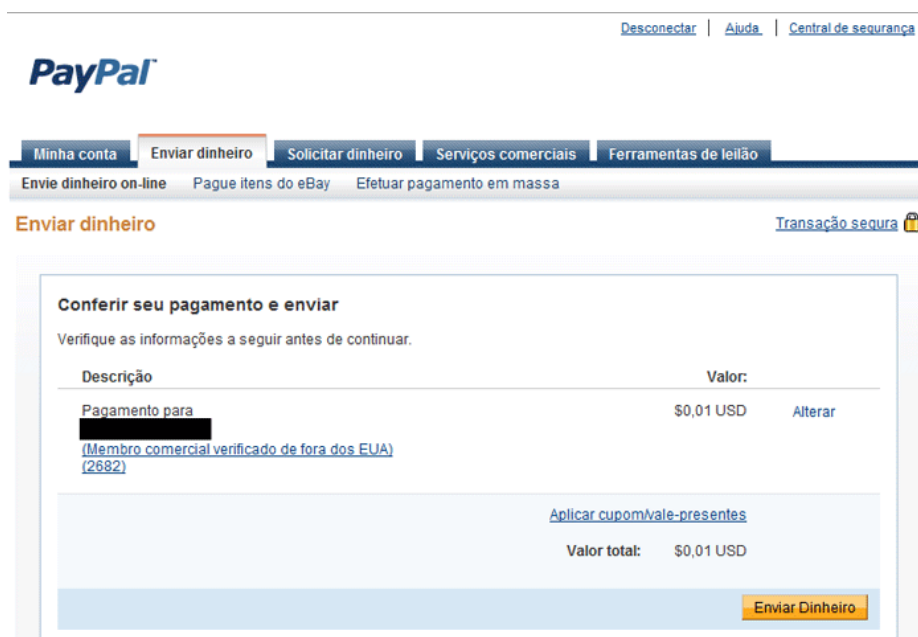
Para (e-mail) ou Recipient's mail: é o email do seu fornecedor, que você recebeu como código de identificação para realizar seu pagamento.

Valor ou Amount: é o valor total de sua compra, o montante de dinheiro que você deve enviar.

Moeda ou Currency: a moeda usada para efetuar o pagamento do seu produto. Deixe marcado USD – Dólares americanos.

Compras on-line ou Online Purchases: Que tipo de item você está comprando. Produtos, serviços ou itens do eBay.

Clique em **Continuar** e vai abrir a tela abaixo:



Desconectar | Ajuda | Central de segurança

PayPal

Minha conta | **Enviar dinheiro** | Solicitar dinheiro | Serviços comerciais | Ferramentas de leilão

Envie dinheiro on-line | Pague itens do eBay | Efetuar pagamento em massa

Enviar dinheiro [Transação segura](#)

Conferir seu pagamento e enviar

Verifique as informações a seguir antes de continuar.

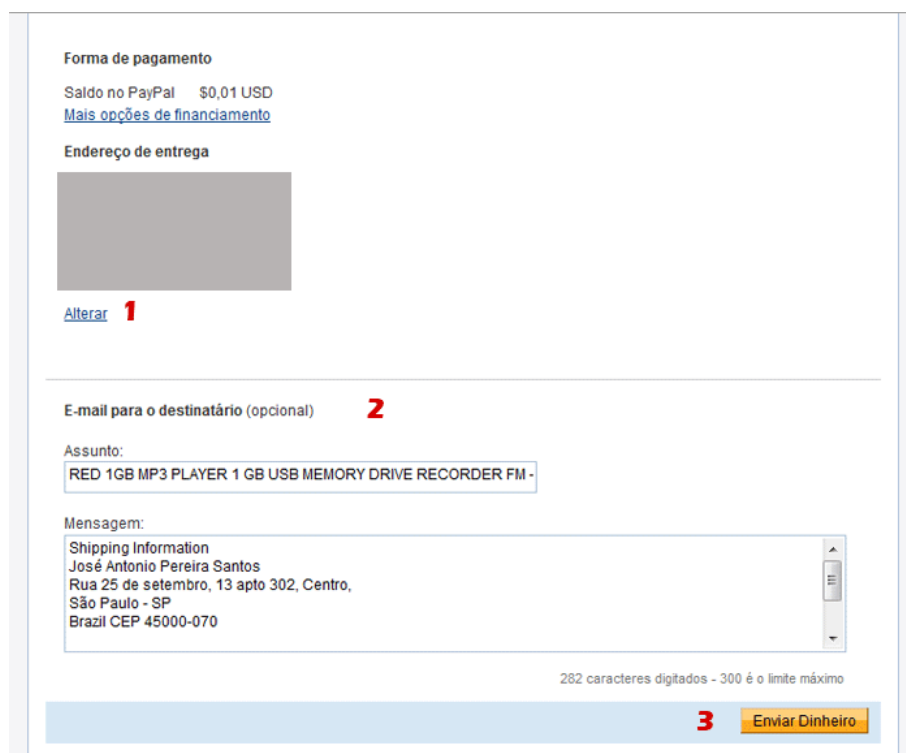
| Descrição | Valor: | |
|--|------------|-------------------------|
| Pagamento para [Redacted] (Membro comercial verificado de fora dos EUA) (2682) | \$0,01 USD | Alterar |

[Aplicar cupom/vale-presentes](#)

Valor total: \$0,01 USD

Enviar Dinheiro

Descendo mais a tela, você vê mais informações sobre a compra.



Forma de pagamento

Saldo no PayPal \$0,01 USD
[Mais opções de financiamento](#)

Endereço de entrega

[Redacted Address]

[Alterar](#) **1**

E-mail para o destinatário (opcional) **2**

Assunto:
[Redacted Subject]

Mensagem:
Shipping Information
José Antonio Pereira Santos
Rua 25 de setembro, 13 apto 302, Centro,
São Paulo - SP
Brazil CEP 45000-070

282 caracteres digitados - 300 é o limite máximo

3 **Enviar Dinheiro**

1 – Endereço de entrega – Se estiver trabalhando com Drop Shipping, ou seja, enviando o produto direto para o cliente, clique na opção **Alterar** para adicionar o endereço dele.

2 – Informações adicionais sobre a compra:

Assunto ou Email subject: é o assunto do email que você está enviando ao seu fornecedor. Recomendamos que você preencha esse campo com a referência do produto e seu número de identificação do mesmo no anúncio. Exemplo:

RED 1GB MP3 PLAYER 1 GB USB MEMORY DRIVE RECORDER FM – Item number: 5874138969

No campo mais abaixo escreva suas considerações ou demais especificações do produto como cor ou tamanho. Ademais, é importante que você deixe repita nesse campo o endereço de envio do produto. Ou seja, o seu endereço ou do seu cliente.

Shipping Information
José Antonio Pereira Santos
Rua 25 de setembro, 13 apto 302, Centro, São
Paulo - SP
Brazil CEP 45000-070

Além disso você pode detalhar em inglês como deseja receber seu produto. No exemplo abaixo, esse comprador dá duas informações para seu fornecedor que podem ser importantes:

"Please declare the product USD\$35,00 and ship from a person not a company and in box for present"

"Please Send the Tracking Number to email seu@email.com.br"

TRADUÇÃO:

"Por favor, declare o produto no valor de U\$ 35,00, deve ser enviado a uma pessoa e não empresa e embalado para presente."

"Por favor, envie o código de rastreamento para o email: seu@email.com.br"

Esses pequenos cuidados evitam grandes desentendimentos.

3 – Clique em Enviar Dinheiro – Pronto, sua compra foi efetuada com sucesso.

Esse procedimento que descrevemos é bastante parecido com as transações feitas no Mercado livre, site brasileiro de referência de compra e venda quase sempre bem sucedido. Mas você tem também a opção de buscar outras possibilidades de fornecedores e produtos em sites bem confiáveis. Um dos grandes exemplos é o <http://globalsources.com>. Esse site gerencia, cria e distribui informações sobre produtos e fornecedores. O Global Sources oferece uma plataforma bastante abrangente de trocas comerciais entre compradores e fornecedores asiáticos. Buscando informações e usando serviços como esse,

seu negócio vai ficar mais sólido e suas chances de sucesso aumentarão sensivelmente.

Outra opção com a qual você pode contar é fazer uma busca no <http://chinavasion.com> que é um site de operações comerciais. O sistema de trabalho deles é simples: compram de fabricantes chineses e vendem com preço de atacado. As entregas costumam demorar de 4 a 6 dias e seguem das maneiras mais confiáveis: Fedex, DHL, UPS, todas elas aéreas. Além disso, o Chinavasion é um dos abastecedores do EBAY do qual já falamos muito nesse e-book.

Com todas essas opções em mente e com a decisão tomada, você deve comunicar-se com a empresa que escolheu para fazer sua compra. A seguir e a título de demonstração, redigimos um email modelo de apresentação.

Dear (Nome do diretor, achado no Globalsources)

My name is (Seu nome), Marketing Director of (empresa fictícia), a company who sell eletronic products with high technology and low price. We are interested in purchase your products.

Please Email me additional information regarding this model, your best price per unit.

Best regards,

(Seu nome)

Como já foi explicado, você terá que conversar por e-mail com seus fornecedores em inglês. Se você não domina a língua pode-se usar os tradutores que já citei.

COMPRANDO SEUS PRODUTOS SEM CARTÃO DE CRÉDITO INTERNACIONAL.

Como já explicado nesse e-book, é preciso que você esteja cadastrado no PAYPAL. Siga as instruções do cadastro até que o site peça o número do seu cartão de crédito. Cancele essa solicitação do cartão e efetue seu cadastro normalmente sem digitar os números. O PAYPAL enviará um email de confirmação de cadastro em seguida.

Como esse, em tese, é seu primeiro acesso como usuário do sistema PAYPAL, na caixa sublinhada em amarelo "Balance", você verá que o saldo disponível em sua conta é 0,00. Logo acima dessa caixa com seu saldo, vemos o Status: **Não Verificado**.

Essa sinalização significa que você não forneceu seu número de cartão de crédito e, portanto não é tão segura quanto os usuários que forneceram seus números de cartões. Se você ainda não possui um cartão de crédito internacional, nós te daremos as dicas necessárias para conseguir comprar via PAYPAL:

Entre em contato com o fornecedor que você escolheu e veja se ele aceita pagamento por contas não verificadas. Alguns deles aceitam e se você tiver a sorte de encontrar algum o procedimento de compra é o mesmo. Você precisará enviar o pagamento para o seu fornecedor e para isso terá que comprar créditos no Paypal de serviços especializados. Uma sugestão é o <http://transvalores.com>.

Nesse site é cobrado uma taxa para enviar os fundos para sua conta. O procedimento acompanha os demais sendo fácil e simples. Você realiza o pagamento do serviço via boleto bancário. Com o comprovante de pagamento em mãos, o dinheiro demora de 24 a 48 horas para entrar em sua conta no PAYPAL. A partir daí, você pode realizar a compra de qualquer produto.

Apesar de essa possibilidade ser viável, recomendamos que você tenha seu STATUS na conta PAYPAL como **Verificado**. Essa pequena mudança permite que a sua relação com seu fornecedor seja de total confiança e de trabalho em equipe. E até porque você logo verá resultados em seu negócio e tendo um cartão de crédito internacional sua vida profissional ficará bem mais fácil e suas operações realizadas com muito mais rapidez.

OBTENDO UM CARTÃO DE CRÉDITO INTERNACIONAL

Atualmente não é uma tarefa complicada nem tampouco árdua conseguir um cartão de crédito internacional. As instituições bancárias e operadoras de cartões facilitaram bastante o acesso a esses produtos e basta que você veja qual dessas possibilidades se encaixa em seu perfil.

A operadora Credicard e o Banco Real criaram campanhas que atendem universitários e profissionais sem comprovação de renda.

SERVIÇOS DE INTERMEDIÇÃO DE VENDAS NO BRASIL

Vamos conversar agora um pouco sobre as vendas. É de extrema importância ao começar a divulgar seus produtos, que o vendedor disponibilize diversas formas de pagamento: Transferência bancária, boleto ou cartão de crédito.

A burocracia e custos para montar uma estrutura para viabilizar estas várias formas de pagamento acabam atrapalhando os negócios. Neste momento surgem os Gateways de Pagamento, que nada mais são que grandes empresas que fazem as intermediações de compras e vendas, garantindo segurança para o comprador e vendedor.

Desta forma, o vendedor oferece uma gama de opções de pagamento e um sistema robusto de vendas e o comprador pode realizar as compras, pagando da forma que melhor lhe convir com total segurança e garantia de recebimento do produto ou seu dinheiro de volta.

No Brasil, os principais Gateways são:

PagSeguro – Pertencente a UOL. É o primeiro e mais utilizado intermediador de pagamentos do Brasil. O vendedor em média recebe o pagamento em até 14 dias após o pagamento.

Pagamento Digital – Pertencente ao Buscapé. O seu funcionamento bem parecido com o PagSeguro.

MOIP – Meu favorito, pertence a IG. O funcionamento é similar aos dois anteriores, porém, libera o pagamento para o vendedor em até 2 dias, este é o seu grande diferencial.

Então fica à dica: Utilize uma das três opções para receber os pagamentos dos clientes, seu negócio terá mais credibilidade.

SOBRE A LEI DE IMPORTAÇÃO

A Lei Federal sobre importação prega o seguinte: Sobre

isenções

a. Remessas no valor total de até US\$ 50,00 (cinquenta dólares americanos) não pagam impostos, desde que o remetente e o destinatário sejam pessoas físicas (presentes).

Para conferir a íntegra da lei, acesse o link:
<http://www.receita.fazenda.org.br/aduana/rts.htm>

Grande parte dos distribuidores envia os produtos declarados em até U\$40,00, para pessoa física, exatamente como deveria ser para ser isento do imposto.

Mas não é o que acontece. Sabemos que em 20% dos casos o imposto é sim cobrado por parte da Receita Federal. E esses casos de cobrança são quase sempre em localidades específicas: São Paulo e Rio, isentando absolutamente quaisquer Estados do Norte e Nordeste, por exemplo.

Se a Receita cobrar o imposto, você será notificado através dos Correios que retém sua mercadoria até que você se dirija a uma agência, pague e então, retire o produto.

Essa dica é de utilidade ainda maior para você, caso decida apenas intermediar as transações. Mas se for assim, você não pode esquecer de avisar da possibilidade de esse imposto aumentar o valor final do serviço que está prestando.

FIQUE ATENTO A PEQUENOS DETALHES

Você está começando um novo negócio e quanto mais seguro se sentir, maior sua chance de sucesso. Todo o início requer atenção a tudo de um universo recente e novo. Por isso, não esqueça que pequenos detalhes podem fazer diferença no resultado final do seu trabalho.

Algumas dicas podem ser de grande valia e pouparem uma série de pequenos transtornos.

Uma situação comum no envio de materiais dos EUA é que muitos americanos encontram certa dificuldade em fazê-lo. Cobram pelo envio aéreo (conhecido como Airmail) que chega em três semanas e mandam via surface (conhecido como envio tartaruga) que pode demorar até quatro meses para chegar. Sabendo disso, nunca deixe de esclarecer essa dúvida. Cobram Airmail e enviam Airmail mesmo?

Não deixe de escolher com carinho e atenção quem será seu fornecedor. No capítulo onde já falamos sobre o assunto, eu disse que é preciso conhecer seu fornecedor como profissional. Vá em busca de comentários sobre ele, veja as qualificações positivas e olhe também as negativas. Saiba o que foi que não deu certo para ele ser negativado. Em qualquer que seja o site onde você comprará empenhe-se em encontrar um revendedor que seja indicado pelo site, conforme ensinamos sobre o **Top-rated seller**. Um site como esse não indica um vendedor sem absoluta certeza que o mesmo é ótimo funcionário e honesto e que preza por suas conquistas profissionais. Saiba há quanto tempo ele trabalha no site e procure por todas as especificações que te deixem tranqüilo e seguro.

Tenha certeza dessa decisão, pois seu fornecedor será seu grande parceiro nessa nova empreitada!

Fale com seu vendedor da possibilidade de enviar o produto com o valor menor que a tava mínima para não recolher o imposto. Lembre-se que pequenas mudanças, transformam a conotação do seu produto: se ele estiver embalado para presente e com um cartão de aniversário dificilmente você terá problemas em recebê-lo. Basta que você converse todas as questões com seu fornecedor que deve estar sempre disposto a ajudá-lo!

Decidiu revender? Então conheça exatamente todas as especificações do produto que está comprando, para não dar informações erradas e ser surpreendido por erros que poderiam ter sido evitados. Tire todas as suas dúvidas para seu negócio não ser prejudicado.

Deixe claro para o cliente que apesar de todos os cuidados para não ter o produto taxado, isso pode acontecer. Então explique que caso aconteça, o valor deve ser pago por ele.

Informe-se sempre se o fornecedor envia o produto para o Brasil. Quando sim, você verá a seguinte expressão: **Ships to Worldwide**.

Eu estou certo do meu conhecimento e tenho certeza que você pode obter sucesso e muito dinheiro se quiser! Basta querer!

Enfim, mais uma vez desejo sucesso neste seu novo empreendimento.

Boas compras, Boas vendas e Boa sorte!

Obs. 1: Este guia é atualizado mensalmente, sempre que necessário, seguindo as mudanças ao longo do tempo.

Obs. 2: Caso tenha alguma dúvida, informação ou reclamação não deixe de entrar em contato através do email: suporte@ebookmundial.com

LISTA DE FORNECEDORES SELECIONADOS

www.dealextreme.com
www.chinavasion.com
www.dhgate.com
www.shopkami.com
www.wholesalechinabuy.com
www.globalsources.com
www.goodscool.com
www.china.esources.co.uk
www.china-mobile-phone.com
www.shopkaka.com
www.lightinthebox.com
www.bakininternational.com
www.shinedew.com
www.beltal.com
www.br.strawberrynet.com
www.liquidation.com
www.wholesale.dollardays.com
www.auctionwholesaler.com
www.hotbuy4u.com
www.harrietcarter.com
www.netdirectbargains.com
www.gowholesale.com
www.salvagecloseouts.com
www.sell.com
www.wholesalecentral.com