



10 VANTAGENS **Em Ter Uma** **LOJA VIRTUAL**



Ebook Grátis

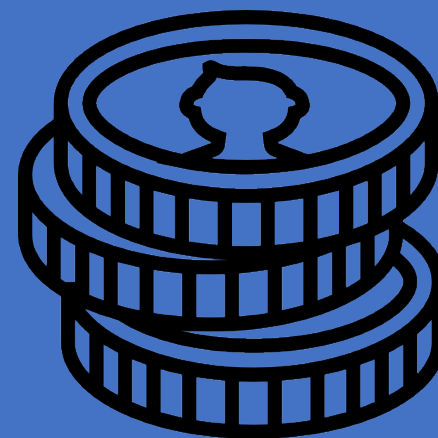

Você sabia...

Que o Brasil é o 3º país no mundo, onde as pessoas mais fazem compras pela internet e conta com mais de 30 milhões de clientes que procuram por produtos e serviços dos mais variados setores? E não para por aí: a expectativa é que este cenário resulte em vendas cada vez mais crescentes a cada ano.

Aproveitar o grande momento do comércio eletrônico no Brasil é a certeza de grandes negócios e aumento de vendas. Nas próximas páginas deste Ebook, você verá 10 grandes vantagens em ter uma loja virtual, vender pela internet e alcançar ainda mais escala e projeção para seu negócio, sua empresa e seus produtos e serviços.

VANTAGEM 1

**Investimento inicial
mais baixo**



O investimento em uma loja virtual, inicialmente, é muito mais baixo se comparado a uma loja física. Sabemos que não é nada fácil conseguir um bom ponto para montar uma loja física, além de ser algo bastante trabalhoso. Em alguns casos, é necessário um grande investimento para que a loja fique bem apresentável, em um local adequado e acessível.

Já na internet é bem diferente! Inicialmente, você vai precisar de um domínio (que é o endereço da loja virtual na internet), uma boa plataforma de e-commerce (há várias opções no mercado), e fazer configurações iniciais como: criar um layout, colocar as formas de pagamento, cadastrar seus produtos e, pronto, você já está preparado para começar a vender.

VANTAGEM 2

**Disponibilidade 24
horas, 7 dias por
semana**



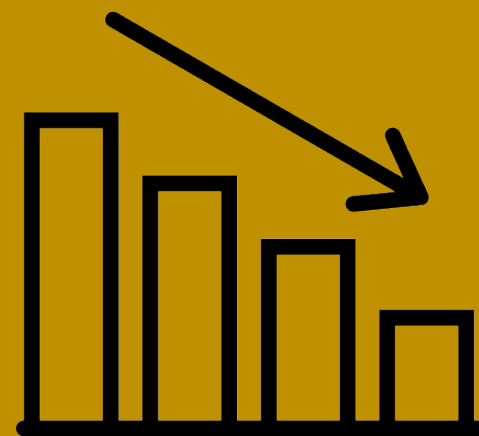
Com uma loja virtual, sua empresa estará disponível ao público 24 horas por dia, 7 dias por semana, permitindo que o cliente conheça e compre seus produtos sem sair de casa, com total tranquilidade e conforto.

É claro que sua loja virtual deverá dar totais condições para que o visitante tenha uma ótima experiência e fique seguro de comprar.

As pessoas estão cada vez mais em busca de praticidade e comodidade, por isso, é de suma importância que você acompanhe o comportamento do consumidor para vender mais, atendendo aos principais anseios de seus clientes.

VANTAGEM 3

**Menor custo de
manutenção/
suporte**



Imagine o custo de manutenção que você teria se tivesse que, por exemplo, alugar um espaço, fazer um projeto de decoração, realizar uma pequena reforma, além das demais contas fixas como água, luz, telefone etc.

As lojas virtuais possuem baixo custo de infraestrutura, pois as plataformas disponíveis no mercado dispensam setups complexos e difíceis. Além disto, o valor do “aluguel de espaço” nestas plataformas de ecommerce varia conforme o número de produtos cadastrados para venda. E você também terá uma redução de custos fixos, custos de estoque etc.

VANTAGEM 4

**Maior alcance de
público e clientes**



Já imaginou ter o mundo inteiro como cliente? Isto mesmo! Com um ecommerce você tem acesso a um volume maior de pessoas, de todos os lugares do mundo, que podem se tornar potenciais clientes de seus produtos ou serviços.

Sem falar no mercado internacional, que é a grande oportunidade de vender seus produtos e serviços para outros países, ampliando e potencializando ainda mais seu negócio.

Depois de saber disto, você com sua loja física não vai querer apenas alcançar as pessoas do seu bairro, vai?!

VANTAGEM 5

**Maior segurança
na compra**



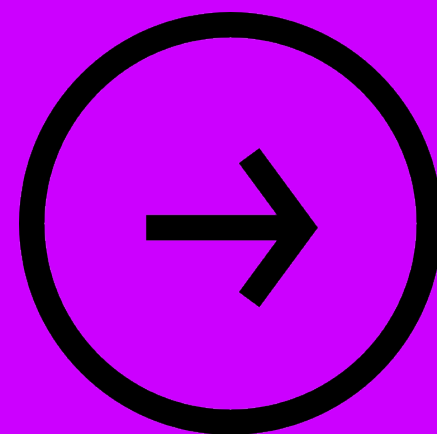
Outra grande vantagem de uma loja virtual, é a segurança da informação!

Com um certificado digital atrelado a sua loja, por exemplo, é possível criptografar e descriptografar os dados que transitam nas operações, garantindo assim que as informações não sejam fraudadas, ou interceptadas.

Além disto, você proporciona aos clientes maior tranquilidade e confiança em todas as compras realizadas. E faz também um acompanhamento preciso e em tempo real de todas as movimentações em sua loja virtual.

VANTAGEM 6

**Comodidade,
facilidade e
praticidade**



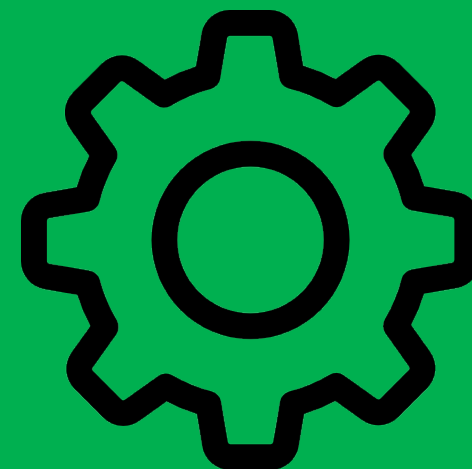
Com sua loja virtual você pode proporcionar ao seu cliente praticidade, comodidade e tantas outras facilidades.

O cliente pode, por exemplo, fazer a compra por meio de um smartphone, tablet ou computador, em qualquer dia e horário e, além disto, ter toda a informação da compra, como: previsão de entrega, disponibilidade, dados conforme a mudança de status e muito mais.

Pense se você teria todas estas vantagens na loja física. Ou seja, comprar, pagar e receber sem sair de casa é muito vantajoso se comparado à ida até o estabelecimento.

VANTAGEM 7

Integração com
ferramentas
digitais



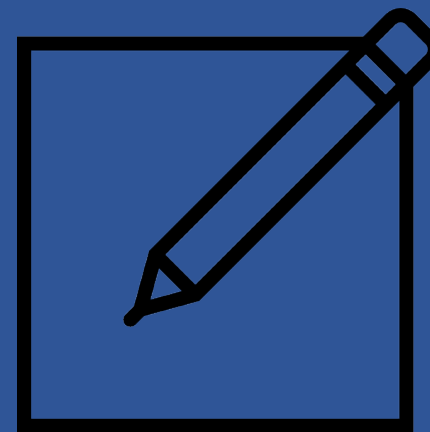
Com as informações dos clientes, produtos, compras realizadas etc. você consegue fazer diversas interações com outras ferramentas digitais que auxiliam muito a administração do seu negócio.

Por exemplo: os dados de seus clientes podem ser integrados a alguma ferramenta de relacionamento com o cliente (em inglês, o chamado CRM) ou mesmo com uma plataforma de marketing e vendas, para fidelização e recorrência.

As compras realizadas podem ser facilmente integradas com uma ferramenta online de emissão de notas fiscais eletrônicas, e assim por diante.

VANTAGEM 8

Marketing para
geração de
clientes



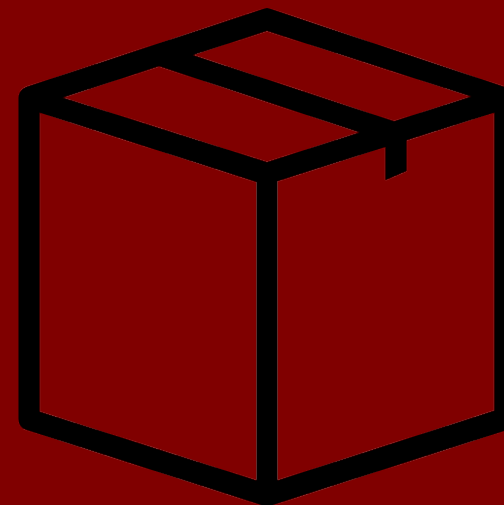
O marketing de conteúdo é uma excelente estratégia para lojas virtuais que querem atrair, reter e converter visitantes em clientes.

Você pode, por exemplo, desenvolver um blog com conteúdos relevantes que falem de benefícios e vantagens de um determinado produto ou serviço que é vendido em sua loja. Você pode também gerar conteúdo para “educar” o seu potencial cliente, dando informações importantes sobre um determinado assunto de interesse.

Assim, você gera atenção e interesse, traz o visitante para perto do seu negócio e, no momento certo, depois de prepara-lo, você vende.

VANTAGEM 9

**Controle e
economia de
estoque**



Todos sabemos que estoque parado é dinheiro perdido, ou ainda, estoques possuem altos custos de manutenção dependendo do tipo de produto e estrutura necessária para mantê-lo em perfeita condições.

Quando temos uma loja virtual podemos controlar melhor o volume de "estoque mínimo" dos produtos. Assim, é possível diminuir o espaço e os custos de estocagem dos produtos.

Pela loja virtual, é possível por exemplo colocar a quantidade de produtos disponível ou ainda quando o produto estará disponível para venda, gerando maior possibilidade de retorno do cliente.

VANTAGEM 10

Redução de custos
operacionais



Com a sua loja virtual, diferentes custos operacionais são reduzidos.

Em se tratando dos colaboradores, você pode tê-los todos trabalhando de casa, por exemplo, já que o acesso ao sistema é todo pela internet. Assim, custos de deslocamento, transporte etc. podem ser significativamente menores.

Custos de operação de um local físico como água, luz, telefone, equipamentos podem também ter uma redução substancial.

E de tudo isto, o melhor, você pode passar essa economia para seus cliente, oferecendo produtos com preços mais acessíveis.



o Guia do e-commerce

www.oguiadoecommerce.com.br