

DOMINE SUA VIDA FINANCEIRA

**CRIE SEU E-COMMERCE E COMECE A
GANHAR DINHEIRO**

metagam 



INTRODUÇÃO

Parabéns por investir tempo em aprendizado. Essa é a principal ferramenta para mudança de vida e obter resultados exponenciais. Aqui ensinaremos os primeiros passos para quem deseja começar a empreender a internet.

Leia atentamente nosso conteúdo e não esqueça: conhecimento parado não produz lucro. Aplique o máximo daquilo que oferecemos e comece o mais rápido possível a ganhar dinheiro simplesmente com um computador e acesso à internet.



PASSO NÚMERO 1

Planejamento



Definir mercado, nichos e subnichos

As pessoas compram aquilo que elas precisam ou pensam que precisam. O seu produto ou serviço deve partir das necessidades que existem no mundo, caso contrário você oferecerá algo incrível que ninguém quer comprar. Evite frustrações e empenhe tempo em algo que oferece garantia de retorno.

Em qualquer negócio, seja ele físico ou on-line, você precisa definir um público-alvo. Definindo qual problema o seu negócio solucionará você precisa entender quem está sofrendo com ele.



Nesse estágio, detalhe ao máximo quem você quer atingir, isso facilitará muito o marketing futuro e você já sabe “marketing é a alma do negócio”.

Esse detalhamento de cliente ideal se chama “persona”, quando estiver criando a sua vá além do básico sexo/idade; descubra interesses, dores, desejos. Mais na frente isso será seu diferencial.

Você já encontrou um problema e quem precisa da solução, agora vamos à forma que você poderá ajudar. Você já encontrou um problema e quem precisa da solução, agora vamos à forma que você poderá ajudar. Autoconhecimento aqui será importante, responda essas três perguntas:

- Eu possuo um conhecimento acima do padrão?
- Tem gente que se interessa por isso?
- Elas pagariam por isso?

Tudo bem se a resposta for não, isso indica que o melhor será partir para produtos e não serviços.



Selecionar produtos de alta qualidade e demanda

Entendeu o que seu potencial cliente precisa? Vamos para o ataque! O mercado é uma verdadeira guerra, você precisa estar pronto para lidar com clientes, fornecedores, concorrentes e quem mais aparecer.

Para driblar as dores de cabeça, ofereça um produto/serviço quase perfeito. Busque aquilo de melhor que existe, mesmo que os valores não pareçam tão atrativos ao primeiro olhar no longo prazo você irá me agradecer.

Vender algo com pouca qualidade faz com que os clientes fiquem infelizes, isso fará com que você tenha desavenças com seus fornecedores e os únicos felizes nessa história serão seus concorrentes.

Faça uma pesquisa, no google mesmo, com feedback de clientes para seus potenciais fornecedores e identifique aqueles que mais se destacam. Observe as redes de seus concorrentes, lá você encontrará muito material e economizará tempo identificando o que funciona e o que não funciona, isto é: produtos mais vendidos, melhores feedbacks, forma de anunciar e por aí vai...

metagam 



Precificação

Quando o assunto é dinheiro todo mundo tende a ficar confuso. Cobro caro para ter bastante lucro vendendo pouco ou cobro barato para vender muito e conseguir lucrar? Saiba que essa linha de pensamento é equivocada.

Você deve vender valor e não dinheiro. Cobre de maneira justa, mas mostre para seu cliente que ele está consumindo da melhor fonte possível e que agregado ao preço não está apenas o produto, mas o atendimento, a oferta e a facilidade.

**Isso nos leva à segunda parte desse material.
Continue conosco.**

PASSO NÚMERO 2

Venda



O momento para criar seu negócio on-line é AGORA! Poucos empreendedores entenderam como usar de maneira eficaz as ferramentas tecnológicas disponíveis, isso faz com que os valores ainda sejam baixos e o alcance grande.


Mesmo que seu negócio seu físico esse conteúdo será importante para você. Aqui você aprenderá como vender antes de tudo a sua marca na internet.



Anúncios

Os anúncios são a maneira de levar sua marca até o público interessado. Para isso é importante criar uma conta no Google Meu Negócio. Nesse espaço, clientes podem dar feedback e fazer perguntas, dando mais credibilidade e criando um relacionamento com as pessoas que fazem seu empreendimento ir adiante.

Em seguida, crie sua conta no Google Ads e também no sistema de anúncios de alguma rede social. A escolha entre Facebook Ads ou Instagram Ads vai depender de qual rede social você vai escolher alimentar para desenvolver relacionamento com seus clientes.



Alimentar uma rede social é fundamental! Você terá uma audiência interessada no que tem a dizer e que fará propaganda gratuita para sua empresa caso encontre valor real no que você compartilha. Basta ver a nova profissão “influenciador”. Uma relação transparente e entrega é receita certa para seu negócio deslanchar.

Mas como a maioria de você está começando a melhor forma de atrair clientes é por meio do Google Ads. Quando alguém está interessado em algum serviço ou produto, logo pesquisa o melhor lugar para conseguir e então você deve ser a resposta para os anseios dele. Para isso precisa se destacar no meio da multidão e eu vou te falar como.

Títulos

1. USE PALAVRAS-CHAVE

Imagine que você quer comprar algo, como faria a busca desse produto? É assim que você encontrará a palavra-chave certa para sua venda. Para dar aquele suporte e descobrir qual a melhor forma de usar essa dica entre em Google Trends compare palavras-chave que mais aparecem nas buscas dos seus potenciais clientes.

2. USE DESEJO E AÇÃO A SEU FAVOR

Na internet tudo é muito rápido e as pessoas não darão muito tempo para que você explique seu produto, então seja direto e exponha logo no título os benefícios que você oferece. Logo em seguida instigue quem está lendo a praticar a ação que você deseja. Por exemplo: Camisetas de banca. Frete Grátis. Clique agora.



Fotos

Seres humanos são extremamente visuais, é fundamental ter fotos claras do produto. Além do mais, a internet fez com que lêssemos menos, então uma boa imagem pode ser o que atrairá o cliente até o seu produto.

Descrições

Fale dos benefícios que você oferece de forma objetiva. Liste o que faz a sua peça melhor do que a dos concorrentes. A dica aqui é olhar seus concorrentes e a maneira que eles fazem suas descrições, coloque a sua cara e conquiste espaço.

Exemplo: Camisetas de algodão, todos os tamanhos!
Estilo, qualidade e frete grátis!

Lembre-se você não está vendendo apenas um
produto. Está vendendo valor!

Quem compra uma camiseta, por exemplo, busca
não apenas se vestir, mas estar na moda, ter um
produto confortável e de qualidade, pagando o
menor valor possível.



Promoções

Promoções são o ouro do seu negócio! É assim que você vai atrair clientes, principalmente nessa fase inicial, ninguém gosta de perder oportunidades vantajosas. Então dê o máximo que puder ao seu cliente, faça ele se sentir burro caso não compre de você. Isso só é possível quando você entrega tudo que tem. Não se preocupe com margem de lucro enorme nesse primeiro momento, conquistar alguém que voltará sempre porque confia em você é muito mais importante. Um cliente satisfeito fará propaganda gratuita e atrairá outros clientes satisfeitos.

PASSO NÚMERO 3

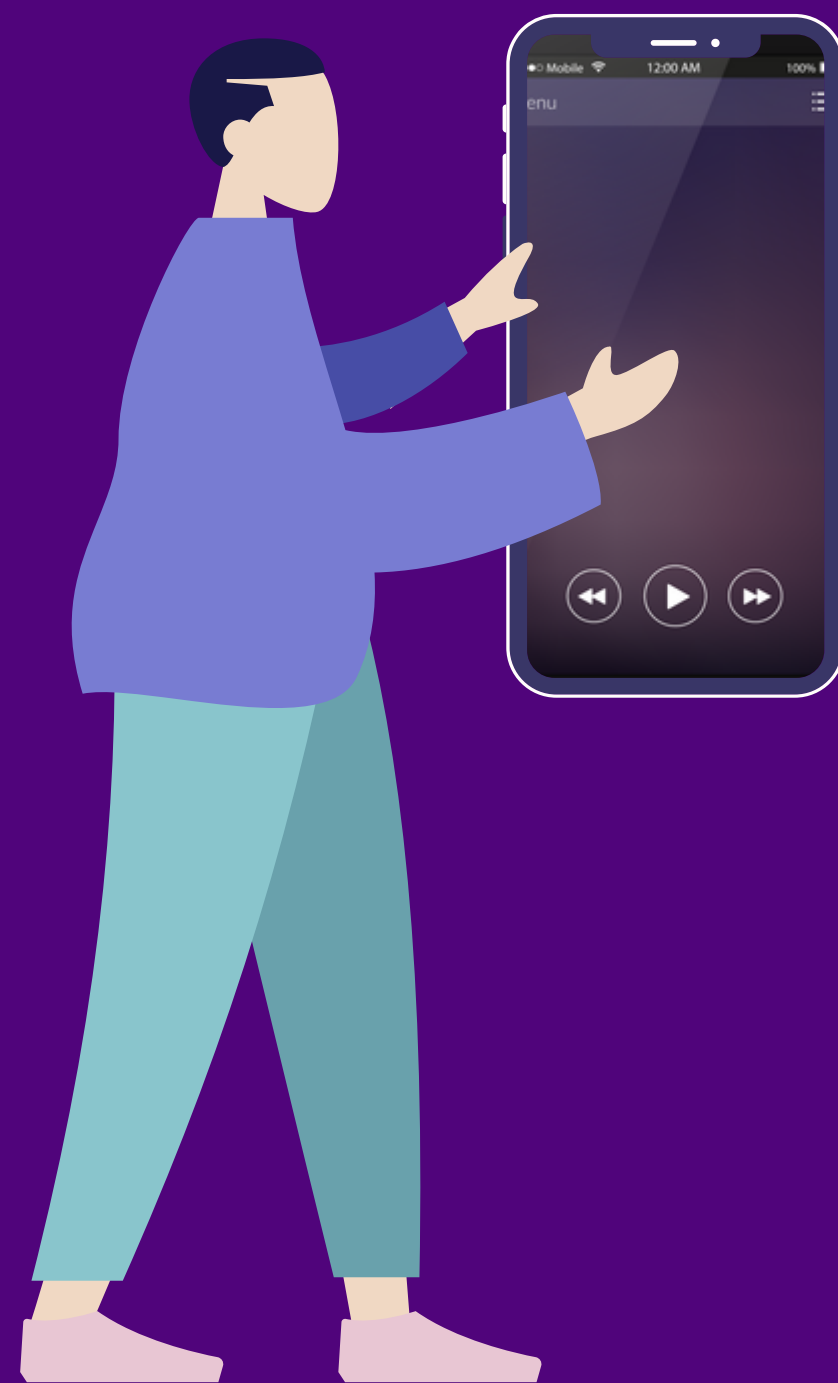
Redes Sociais



Uma loja virtual é uma ótima vitrine, colocá-la dentro de uma rede social é uma sacada melhor ainda. A pessoa está lá despretensiosamente e aparece um produto que ela deseja. As defesas estão baixas e se a sua defesa do produto for mesmo incrível ela confiará na sua marca e no mínimo começará a acompanhar suas postagens, com o tempo a compra virá.



Configurações



1. Crie sua conta.
2. Faça a edição e coloque os filtros.
3. Edite seu perfil.
4. Mantenha-se ligado.
5. Faça a postagem e compartilhe.
6. As lojas virtuais estão crescendo cada vez.
7. Use a hashtag correta no Insatagram.
8. Se você quiser fazer sua loja virtual crescer no Instagram, comece a atrair público que estiver seguindo seus concorrentes.

Atração de clientes

As redes sociais são a vitrine da internet. Lá você mostra a cara da sua marca, o que ela defende e acredita. É a melhor maneira de criar um relacionamento com seu cliente, isso porque é um canal direto, em que ele pode dar feedbacks, tirar dúvidas e interagir de forma geral com a empresa.

Para além de ótimas fotos do seu produto/serviço, é importante mostrar a pessoa que está por trás de tudo. Isso gera muito engajamento, pessoas são atraídas por pessoas. Sempre que tiver a oportunidade de mostrar a equipe e o making off das suas operações aproveite.

Crie canais de interação. Atualmente, o que melhor engloba o contato human, criação de relacionamento, redes sociais e engajamento é o box de perguntas do Instagram.

Abrindo essa caixa diariamente e respondendo com afinho você gerará reciprocidade e o resultado disso a gente já conhece.

Cliente satisfeito é igual dinheiro no bolso sempre!



AGORA É COM VOCÊ.

Coloque em prática
tudo que aprendeu
aqui e **SUCESSO!**

Se quiser falar com a gente entre em contato
pelo nosso Instagram **@metagamhost**

