

DICAS CIELO PARA O SEU SITE VENDER MAIS

Você sabe como os supermercados colocam produtos em volta do caixa como forma de aumentar as vendas? As lojas virtuais também precisam utilizar de recursos especiais para aumentar o seu faturamento. E a mesma regra de ouro do marketing é válida em ambos os casos: torne a experiência de comprar em algo agradável e as vendas irão aumentar.

Comprar é um ato Visual:

Preste atenção nos elementos do seu site e selecione um estilo que combine com a sua empresa.

Detalhes dos Produtos:

Descreva os detalhes do seu produto (cor, material, tamanho, peso, entre outros) tudo que possa ser útil para o cliente. Isso informará o visitante e servirá para lhe proteger quanto a eventuais trocas.

Destaque seus produtos:

Itens em destaque além de ser uma forma eficiente de limpar estoque, mostra aos seus clientes que a sua loja é dinâmica e sempre está adquirindo novos produtos.

Ofertas e Promoções:

Ofereça a idéia de que comprar através do seu site é mais barato. Ofereça descontos e ofertas especiais exclusivas para os visitantes do site, com destaques na página principal do site e redes sociais e emails.

Use banners para direcionar os clientes:

Utilize banners ao criar promoções e descontos, isso facilitará a localização dos produtos.

Imagens de qualidade são essenciais:

Imagens de alta qualidade enriquecem o conteúdo. Ofereça uma visão completa do produto, de preferência com fotos de vários ângulos diferentes.

Um bom texto vende:

Uma linha de texto bem escrita ajuda e muito a venda de um produto. Descrição técnica do produto, a história por trás de uma fotografia ou uma dica de como utilizar corretamente um item, complementam as informações.

Disponibilize atendimento nas páginas da loja:

Disponha-se ao cliente. Ele pode precisar de ajuda em qualquer etapa da negociação. Um número de telefone de fácil visualização ajuda os consumidores com mais dúvidas a concluírem a compra.

Segurança e agilidade para o consumidor:

O consumidor busca por praticidade, sim, mas a segurança é fator primordial na hora de finalizar a negociação. Conte com a Cielo para obter as mais modernas e seguras funcionalidades para o processo de compra rápido e seguro do seu consumidor.

Crie Categorias:

Coloque seus produtos em diferentes categorias, para que o cliente, possa facilmente encontrar o produto desejado e para que o processo de compra não seja cansativo.

Apresente mensagens de erro amigáveis:

Sempre que o produto buscado não for encontrado, apresente mensagens mais humanizadas, sugerindo uma nova opção ao consumidor.

Faça, periodicamente, uma análise crítica de sua loja:

Procure melhorar sua empresa constantemente. Dessa forma, analise o andamento de seus projetos, os processos de compra, a ocorrência de desistências, etc.

A taxa de conversão em uma loja virtual indica o seu desempenho:

quanto maior o número, mais bem sucedido é seu empreendimento. Para obter bons retornos, com conversões sempre em alta, é preciso trabalhar com foco no consumidor, não apenas prestando serviços, mas tornando-se indispensável na rotina do seu cliente.

Por fim, é importante destacar que esses passos não acabam por aqui, pelo contrário, este é um círculo que deve se manter sempre constante. É imprescindível conhecer as atualizações do mercado, a postura do cliente, renovar o layout conforme novas ações, inovar nas campanhas de marketing e nas mídias sociais, enfim, para ter uma loja virtual de sucesso, é essencial envolver-se com o e-Commerce e planejar, sempre.

Referencias:

Revista PEGN, (2012). Um passo a passo para você criar uma loja virtual, acessado em 08 de janeiro de 2013, em: <http://revistapegn.globo.com/Revista/Common/0,,EMI103066-17156,00-DICAS+EXTRAS+PARA+AUMENTAR+AS+VENDAS+DO+SEU+SITE.html>

Zanqueta, Camila, Pensando Grande, (2012). Sete dicas para aumentar suas vendas, acessado em 08 de janeiro de 2013, em: <http://www.pensandogrande.com.br/sete-dicas-para-aumentar-suas-vendas/>

Lam, Camila, Exame.com, (2012). Cinco dicas para aumentar as vendas no final de ano, acessado em 19 de dezembro de 2012, em: <http://exame.abril.com.br/pme/noticias/5-dicas-para-aumentar-as-vendas-no-final-de-ano>

Wix, (2012). Dez dicas para aumentas as vendas da sua loja virtual, acessado em 18 de janeiro de 2013, em: <http://pt.wix.com/blog/2012/04/10-dicas-para-aumentar-as-vendas-da-sua-loja-virtual/>

Dotstore, (2013), Oito dicas para aumentar as conversões em sua loja virtual, acessado em 18 de janeiro de 2013, em: <http://blog.dotstore.com.br/post/8-dicas-para-aumentar-as-conversoes-em-sua-loja-virtual/?origem=boletimsemanal-edicao38>

Conheça o Cielo e-Commerce:

Para informações sobre a solução de e-Commerce da Cielo, contate o Suporte Web Cielo e-Commerce:

Email: cieloecommerce@cielo.com.br

Fones: **4002 9700** Capitais / **0800 570 1700** Demais Localidades / **+55 11 2860 1348** Internacionais

Antifraude CyberSource – Informações para contratação: score@cielo.com.br

PCI-DSS – Informações sobre certificação PCI: e-seg@cielo.com.br