



**“ESTE MANUAL PODE SER DISTRIBUIDO
E REVENDIDO LIVREMENTE”**

Produtos e possibilidades.



Muitas vezes você está se perguntando, porque algumas pessoas têm sucesso com venda pela internet, e outras não. Quase sempre a resposta está no produto que ela está tentando vender.

Na Internet, é possível encontrar tudo o que você imagina para vender, tudo está à venda, nela você encontra todas as respostas e todas as perguntas, porém a diferença do sucesso ou do fracasso está na quantidade de produtos que você conseguirá vender. Ex. se você trabalha com equipamento eletrônico, com certeza vai ter bons resultados, pois quem utiliza a internet, já tem afinidade com produtos eletrônicos e de tecnologia, já se você tenta vender alfinetes, linhas de tricô, suas vendas não terão o mesmo impacto, você vai vender menos, não que você não consiga vender, mas o retorno financeiro vai ser menor.

É muito importante antes de começar a investir na internet, no desenvolvimento de um web-site, para divulgar sua empresa, produto ou serviço, que você analise se encontrará o cliente alvo para sua empresa.

Lembre-se que as maiores das pessoas que utiliza a internet com frequência, são das classes A, B e C, tem faixa etária de 14 a 40 anos, na sua maioria do sexo masculino. Este é o padrão básico dos internautas, mas você deve estar sempre atento a mudanças de comportamento, pois a internet é uma comunidade que evolui de maneira muito rápida, em breve com o lançamento dos computadores populares, muitos internautas de classe econômica D, também estarão on-line.

Procure sempre acessar sites de lojas virtuais, sites de leilão, e mecanismos de busca para realizar suas pesquisas de mercado, ver no site dos concorrentes a aceitação dos produtos iguais aos seus.

A facilidade de buscar os dados dos PRODUTOS MAIS VENDIDOS torna nossa pesquisa de mercado muito mais realista e eficiente.

Se seu produto após suas pesquisas não ofereceu grande procura, não desanime, certifique-se primeiramente se ele é um produto

conhecido no mercado, e se ele esta voltado para o cliente com padrão dos internautas, pois se você não encontrou muitos produtos anunciados, significa que você não vai encontrar muita concorrência. E suas chances de vender serão maiores, porém invista com cautela.

Outro grande potencial da internet é o de lançar novos produtos no mercado, se este é seu caso, procure montar uma campanha de divulgação de seu produto, oferecendo algo gratuito em troca para que os internautas tenham acesso e conhecimento de seu produto. Ex. Você acabou de lançar um super descascador de abacaxi, então deve montar um folder virtual do produto, com fotos e especificações técnicas e seu endereço eletrônico para os clientes entrarem em contato, e distribuir gratuitamente com um manual de receitas culinárias, por exemplo. Existem vários destes manuais na internet, ou seja, você vinculou seu novo produto a um já conhecido, as pessoas que estiverem procurando por receitas com certeza vão acabar baixando suas receitas GRÁTIS, e com isso conhecerão seu novo produto.

Lembre-se de ser criterioso e pesquisar muito os produtos que você pretende revender na internet, pois você com certeza encontrará milhares de possíveis clientes e junto com eles outros milhares de concorrentes. Por isso é importante você se armar de conhecimento, e de algumas técnicas que serão mostradas neste guia para no meio de toda esta concorrência você se tornar um **WEB VENCEDOR**, podendo assim ganhar muito dinheiro com a internet.



Sete passos para venda direta



Vendedores são pessoas com características próprias, normalmente sabem conversar bem, são dotados de inteligência e raciocínio rápidos e sabem sempre a melhor hora de fechar uma boa venda seja ela de qualquer produto ou serviço. Alguns nascem com este dom, e outros conseguem através de técnicas e treinamento. Porém, mesmo quem tem o dom de vender, ou consegue através de muito esforço vale ressaltar que a única maneira eficaz de ser um bom vendedor é TRABALHANDO MUITO. Você pode ser o melhor vendedor do mundo, mas se não tiver caçando seu cliente e oferecendo seus produtos ou serviços durante todo o dia, de nada adianta tanto dom ou técnica. Para ficar em casa descansando ou pensando naquilo que poderíamos realizar, não é preciso de muita técnica nem conhecimento especial.

Porém para aqueles que querem vender, ou querem se aperfeiçoar nas técnicas de venda, vai aí os “Sete passos de todas as vendas”.

1º Passo

O conhecimento do Produto

Conhecer seu produto a fundo é a primeira regra que um bom vendedor deve seguir, aprenda o máximo sobre ele, tudo o que ele faz, e principalmente o que ele faz para seu cliente. Pois quando você sair em busca de clientes, você deve vender as vantagens de seu produto, não o produto em si. Isto é muito importante, saber o que seu produto ou serviço pode fazer para seu cliente.

2º Passo

PESQUISA

Agora que você conhece seu produto, sabe tudo que ele faz e o que pode fazer para seus clientes, então é hora de pesquisar quem são e onde estão seus clientes, de nada adianta você oferecer shampoo para carecas, seria impossível de vender, por isso pesquise a fundo quem são seus potenciais clientes, se você vende shampoo pesquise em salões de beleza, super mercados, mercearias, e todos os lugares que você conseguir, e muito importante, sempre peça indicação de seus

amigos e clientes, eles sempre estarão prontos a ajudá-los, principalmente se forem bem atendidos.

3º Passo

Vender a entrevista e a si mesmo como profissional

Você já conhece seu produto e sabe quem são seus clientes, estará quase pronto para sair a campo, mas tenha este habito vender primeiramente a entrevista de venda, a idéia do produto sou serviço, e só depois vender o produto Ex. Você vende seguros, entra em um escritório que foi assaltado recentemente, pois na sua pesquisa você soube que ele precisava de um seguro empresarial, chegou para a recepcionista, e sem pensar apresentou todo seu projeto e serviços para ela. ERRADO. O primeiro passo é vender a entrevista, podendo assim, detectar que é a pessoa indicada para você apresentar seu produto, e suas propostas.

4º Passo

A Apresentação.

Sempre que for apresentar um produto ou serviço, tenha em mente que seu cliente vai ter um primeiro contato com você, ele tem receios quanto a vários fatores, então evite ficar falando em termos técnicos, ou que torne difícil sua compreensão. Sempre antes de apresentar seu produto tenha em mente como você vai proceder, demonstrando primeiramente a amigos e parentes, pedindo suas opiniões. Lembre-se de pequenas regras: Seu interlocutor tem um tempo curto em que ele estará prestando atenção a sua explicação, em media o cérebro consegue receber no máximo 30 segundos de informação antes de desviar o pensamento, ou começar a processar a informação recebida, seja breve, use termos que prendam a atenção por maior tempo, respeitando o limite. Seja interessante, faça pequenas pausas e principalmente use seu raciocínio rápido para perceber as reações de seu cliente, elas que farão o sucesso de sua venda, nelas estarão objeções, e principalmente sinais de compra, o que levarão você ao fechamento de suas vendas.

Objecções e Sinais de Compra

Objecções são as informações que seu cliente têm a respeito de seu produto, mas você ainda não sabe, se você deixar uma objeção no meio de uma venda, você acaba de perder seu cliente. Mesmo depois que o cliente fechar o pedido, pergunte a ele se restou alguma dúvida, não deixe dúvidas sobre seu produto ou serviço. Ex. Você é aquele vendedor de seguros que depois de se desculpar com a recepcionista pela gafe cometida, chegou ao responsável pela empresa e apresentou seu produto, mesmo com uma apresentação excelente você não conseguiu fechar a venda, pois seu concorrente tinha o mesmo serviço, mas com um preço menor. Esta diferença de preço é a objeção que você não conhecia, mas se conhecesse, com certeza acharia um meio para neutralizá-la, ou conseguiria um desconto maior, ou ofereceria um sistema de alarme, qualquer coisa para anular a objeção, e fechar a venda.

Da mesma maneira que objecções são perigosas na venda direta, a cada uma que você conseguir anular, será transformada em um sinal de compra. Com o conhecimento do produto a fundo você vai acabar detectando sinais de compra, podendo então partir direto para o fechamento da venda. Ex. Você está vendendo um CD-ROM com estes manuais do WEB VENCEDOR e está apresentando o produto ao cliente, derrepente ele lhe pergunta “Será que vai funcionar no meu leitor de CD”, apesar de parecer uma objeção, (Você não sabe, mas o leitor de CD dele tá ruim), é um sinal de compra, sutil, mas real, se ele já está preocupado com o leitor dele, isso indica que ele já se imaginou com o seu produto. (Como você é um excelente vendedor e já encontrou esta objeção antes se precaveu e trouxe cópias em disquete também). Você pode dizer a ele que também vende cópia em disquete e se este for o problema está resolvido. Passa então para o prêmio, o fechamento da venda.

Fechamento da Venda

Logo após o sinal de compra, cabe então a você fazer a pergunta mágica “Quer comprar?”, claro que não desta maneira, você vai achar uma pergunta adequada a cada sinal de compra emitido pelo seu cliente, nesta hora você tem que ter em mente que é importante ter meios para fechar a venda de maneira rápida e prática para seu cliente, levando à mercadoria a pronta entrega, ou um talão de pedidos para

tomar a assinatura do fechamento de sua venda, contrato, etc. Vale lembrar que é importante você ter sempre uma frase de fechamento de venda para cada sinal de compra de seu produto. Ex. No caso do CD-ROM, você poderia perguntar: "Temos a versão em CD-ROM e também em disquetes, qual você prefere?", é sempre bom escolher, outra comum é "Quer pagar em cheque, ou prefere Boleto bancário?", todas são frases de ação que sevem para o fechamento da venda, com o tempo você acaba encontrando inúmeras para seus produtos e serviços.

7º Passo

Pós Venda

Lembre-se todo cliente é importante, sempre que possível mantenha contato com ele, pois um bom vendedor vive de oportunidades e com uma vasta carteira de clientes, é bem mais fácil de viver. Visite-o saiba o que ele achou de seu produto, ou serviço, se ele esta satisfeito, faça o possível para que ele sempre esteja satisfeito com você como profissional e com seu produto. Pois com certeza ele estará indicando você para novos clientes.

Estas são dicas básicas, faça todas as etapas da venda antes de sair a campo, MAS LEMBRE-SE, o maior segredo de todo bom vendedor é o trabalho, é impossível que você não venda nada, utilizando-se destas técnicas e trabalhando das 8:00 as 18:00, mas trabalhando, não se enganando ou enrolando.

Como tornar seu site mais dinâmico



Web Site sua casa na internet, onde você receberá suas visitas, por isso existem técnicas de arrumação desta casa, para que suas visitas sintam-se bem e voltem para novas visitas, de preferência trazendo novos amigos.

Neste ponto, acredito que você tenha certo conhecimento em design, conhecimentos de

programação, ao menos o básico, e conhecimentos de alguns fatores de criação de web site, tal como HTML, PHP, ASP, JAVA, e muitos outros.

Pode se dizer que um site eficiente é um carro novo, pois ele tem que ter um Motor Bom (PHP, ASP), Ser potente e Veloz (Pequeno Tamanho) e uma Funilaria impecável (Html – Flash). Se seu site for uma Ferrari, parabéns, mas se for um Fiat 147c, precisamos dar um jeito nele.

Saiba que existem na internet pacotes com centenas de modelos de site prontos, tem para todos os gostos tipos e necessidades. Se você acha que o seu site não esta como você gostaria, procure nesses modelos, com certeza o que você vai pagar por eles, compensará a médio prazo, pelo tempo que você vai perder tentando deixar o site do seu gosto, é claro que se você souber muito sobre criação de sites impecáveis, talvez você nem precisasse estar lendo este manual.

Talvez mais importante que um visual super atraente, ainda nos dias de hoje é o tempo de carregamento que importa para o sucesso de seu site, a funcionalidade em formulários que carreguem rapidamente, e facilitem a vida do seu visitante. Tenho notado que a maioria absoluta dos internautas ainda se conecta por conexão discada, o que torna os recursos mais atraentes, um verdadeiro martírio para o usuário. Outro fator que deve ser levado em conta é a resolução, a maioria das pessoas utiliza-se de resolução 800x600, faça sempre seu site dentro destas necessidades, pois o que esta causando um verdadeiro caos no que diz respeito à velocidade de acesso, é que o internauta, vai a uma lan-house e acostuma-se com uma velocidade maior do que a velocidade discada que ele tem na casa dele, isso acaba frustrando por completo sua intenção de visitar uma pagina e adquirir um produto, pois normalmente na lan-house, ele foi apenas para jogar ou fazer algo do dia a dia, pois a intenção real de adquirir algum produto será no sossego do seu lar, onde ele não deve ficar frustrado pela lentidão de sites pesados, ou estes não terão chance alguma de venderem seus produtos.

Depois de localizar um site, de pequeno tamanho que se adeqüe as suas necessidades, pesquise o(s) produto(s) que você vende na internet, em mecanismos de busca, este é o mesmo caminho que quem vai comprar seu produto vai seguir. Marque as palavras chaves que você utilizou para busca, acesse o site de seus concorrentes e veja as palavras que ele tem no corpo de seus sites, alem de ver as idéias que as outras pessoas tiveram e poder colocar as melhores em pratica você

saberá o MAIS IMPORTANTE, quais foram as palavras chave, que o levaram até eles, e estas serão as mesmas que você deverá utilizar em seu site para trazer seus clientes.



AS PALAVRAS CHAVES QUE VOCÊ PESQUISOU, SÃO SEM SOMBRA DE DÚVIDA A CHAVE DO SUCESSO DE SEU SITE. PESQUISE COM MUITA ATENÇÃO, PROCURE ESTATÍSTICAS DE BUSCA E TUDO QUE ESTIVER AO SEU ALCANCE PARA CONSEGUIR AS PALAVRAS MágICAS QUE FARÃO DE VOCÊ UM **WEB VENCEDOR.**

Os fatores abaixo são extraídos de pesquisas da internet:

- Tudo que procuramos na internet, primeiramente tentamos digitar na barra de endereços.
- Caso não obtemos sucesso, vamos direto a mecanismos de busca.
- O internauta é um caçador incansável de oportunidades.
- Clicamos em banner's, e-mail publicitários, pop-up's, somente quando estamos navegando sem intenção de adquirirmos nada em especial, seja um produto, serviço ou alguma informação, estes são utilizados quando estamos procurando oportunidades.
- Se entramos em sites lentos, saímos imediatamente, ou pelo menos tentamos pois tem uns que demoram até pra sair.
- Se um site nos deixa confusos quanto à parte gráfica, ou fica cheio de clique aqui, clique ali, de dois pulinhos, etc., parecendo armadilhas prontas para enfiarem vírus, espiões ou Deus sabe o que em nosso computador, caímos fora, se você resolver ficar azar o seu.
- E-MAIL'S desconhecidos, são muito difíceis de abrirmos, a não ser quando o título que é a única coisa que a gente vê antes abrir a tal "Caixa de Pandora" têm aquelas seis letrinhas mágicas (GRÁTIS) que dependendo do que esta sendo oferecido podem nos fazer correr algum risco.

- Sites pedindo, conferencia de dados bancários, numero de cartão de crédito, etc. – Já sabemos que é problema na certa.
- Barrinha de tempo, hora, busca rápida, numero astrológico preferido, papeis de parede paradisíacos, Todo mundo já sabe que tem algum espiãozinho escondido lá.

Estas são algumas considerações pesquisadas na internet, que mostra o perfil de quem navega com frequência, por isso tudo que é evitado por você e pela maioria não deve ser utilizada em seu site, para que você não perca visitas. Sabendo tudo o que não pode ser feito, use sua criatividade e as milhares de ferramentas possíveis no mundo digital para fazer de sua pagina de internet, um lugar amistoso e porto seguro, oferecendo informação, entretenimento e excelentes produtos para seus visitantes.

Dicas para aproveitar ao máximo dos mecanismos de Busca



Sabendo também que mecanismos de busca são as mais potentes armas de divulgação, utilize aquelas palavrinhas da sua pesquisa no capítulo anterior, e coloque todas de maneira organizada em seu site.

Pois os mecanismos de busca utilizam estas palavras para formar as strings de pesquisa. Por isso toda vez que alguém buscar algo que tem escrito no seu site ele aparecerá como um dos primeiros resultados.

É Importante também você ter conhecimento em Meta-tags, e robôs de busca, Junto com este pacote estamos disponibilizando um gerador automático de Meta-tags, elas são responsáveis pelo controle dos “robôs” (Programas que varrem a internet colhendo informações para os mecanismos de busca). Este com certeza é um dos primeiros itens que deve ser verificado em seu site.

Outra maneira eficiente, rápida e barata (De Graça), de divulgar seu site rapidamente e fazer com que ele fique logo em lugares de destaque em mecanismo de busca, é anunciando seu produto em sites de leilão. Hoje existem muitos que prestam este serviço gratuitamente, eles não têm muita audiência como um Mercado Livre, talvez você não venda nada neles, mas os motores de busca fazem varreduras quase que diárias nestes sites, e colocam toda a informação retirada dos seus produtos anunciados neles a sua disposição em grandes mecanismos de buscas como o www.google.com.br e www.cade.com.br entre muitos outros.

Quanto mais mecanismos de buscas você cadastrar seu site (De preferência aos gratuitos), mais rápido os grandes e pagos enviarão seus robôs para visitarem seu site, e colherem as palavras chaves necessárias para que em um curto espaço de tempo você esteja entre os primeiro lugares nas buscas.

Troca de Banners

Este sistema é eficiente para atrair visitas para seu site, desde que você já tenha um numero razoável de visitas, pois normalmente a troca de banners é realizada da seguinte forma: A cada 02 exibições dos banners de outros usuários em seu site, você terá uma exibição do seu banner em outro site. E a média de clique em banner's é 1% para banners bons e entre 0,5% a 0,8% em uma média normal. Ou seja, a cada 200 visitas que você tiver em seu site a troca de banner vai te trazer um novo visitante.

Existem, porém algumas dicas para você ter um melhor sucesso na divulgação por troca de banners.

- Crie banners de 468 x 60 – este é o padrão mais clicado hoje em dia, também são os mais encontrados nos mecanismos de troca de banners.
- Mantenha os arquivos em tamanho reduzido (Abaixo de 20kb).
- Atualize sempre seus banners. Veja sempre o que esta tendo mais retorno, faça suas pesquisas para saber qual esta tendo mais resultado.
- Inclua ação no seu banner - Palavras como "Clique Aqui" - "Acesse"
- Use a palavra GRÁTIS - São as seis letras mais poderosas do marketing direto.
- Banners animados são mais notados do que os estáticos, uma animação simples aumenta em 25% a quantidade de respostas.
- Crie banners de comunicação direta, com design objetivo. Desenhos devem incrementar a mensagem e não distrair a audiência.
- Cores chamativas - São mais eficientes.

E-mail Marketing

Divulgação por e-mail, sem dúvida traz resultado imediato, mas se você não souber utilizar-se desta ferramenta, as conseqüências serão prejudiciais. Se você pensar que é uma metralhadora mandando e-mails pra todo lado, tentando acertar tudo que ver pela frente de maneira descontrolada e sem responsabilidade com certeza vai ter problemas.

Campanhas desordenadas trazem problemas para seu site, desde o cancelamento em seu servidor, por abuso da pratica de SPAM, até mesmo vários e-mail mal educados que você vai acabar recebendo.

O ideal é que você sempre tenha algo grátis, a oferecer a seu visitante, se ele se propuser a fazer parte de sua newsletter, ofereça um curso gratuito de algo relativo a seu site que será enviado ao e-mail cadastrado, forneça um sistema de indicação de amigos, e sempre que for mandar e-mails em sua campanha, acrescente um mecanismo eficiente de remoção do e-mail em caso da pessoa não quere mais fazer parte de sua lista, pois se o cliente pede pra ser retirado de sua lista, é que ele tem certeza que não esta interessado em seus produtos.

É certeza que você receberá um grande numero de pessoas solicitando a remoção de sua lista se você abusar do envio de e-mails para elas. Tente concentrar suas promoções em épocas de começo de mês, quando as pessoas estão mais preparadas financeiramente para adquirir novos produtos, e faça no máximo duas campanhas por mês, mais que isso você terá muitas baixas em sua lista, o que em longo prazo prejudicará seu negócio.

Sempre que for realizar uma campanha, traga sempre novidades para seus clientes, ninguém gosta de ficar recebendo sempre aquele mesmo e-mail batido todo mês. Inove, mas não abuse do tamanho de sua mensagem.

Para criar a mensagem, sugiro utilizar-se o Outlook Express e salvar a mensagem com o formato EML (Que grava figuras juntamente com a mensagem), apesar de ficar um pouco mais pesado, não sofre aquele corte de imagens que o Windows XP com Service Pack II, esta fazendo. Claro que para segurança dos próprios usuários. Mas sua campanha não terá muito resultado se suas mensagens chegarem faltando pedaços.

Também quanto ao programa de envio de e-mail, utilize aqueles que usam o seu servidor de SMTP, se possível até mesmo o Outlook ou Outlook Express, pois os que enviam e-mails por servidores DNS, normalmente são barrados por todos os dispositivos Anti-Spam que existem.

Lembre-se esta é uma ferramenta muito poderosa, mas que deve ser utilizada com muita cautela e conhecimento.

Como Formar Web-Parceiros



Pessoas que navegam na internet, estão sempre atrás de informação, produtos, serviços e principalmente OPORTUNIDADES, se você tiver um produto ou serviço que tem condição de ser anunciado ou revendido por outras pessoas, você terá ótimos resultados criando um sistema de Web-Parceiros, em que consiste em gratificar de alguma forma (sendo a mais utilizada em DINHEIRO), a pessoas que contribui para a venda de seu produto ou serviço, ou até mesmo por trazerem visitas para seu site.

Hoje em dia muitas empresas trabalham com sistema de parcerias, uma famosa é o Mercado Livre, com o programa Mercado Sócios, que paga por cliente que você arruma para eles e ainda paga comissão sobre as compras deste cliente, desde que indicados por você.

Se você esta procurando estas empresas, para anunciar em seu site e ganhar algum dinheiro, lembre-se que é conveniente fazer parcerias com empresas que têm a mesma linha de produtos e serviços que você apresenta em seu site. Caso contrario você não terá retorno desejado.

Dicas e truques em sites de Leilão



Você já deve ter acessado a sites de leilão, em busca de algum produto e como todo mortal acabou vendendo uma infinidade de outros e possivelmente até comprou algo, mesmo que por impulso. Se isso lhe aconteceu não se preocupe, é normal.

O internauta é compulsivo por natureza, esta sempre em busca de oportunidades, e como os sites de leilão estão repletos destas “oportunidades”, ele se sente obrigado a efetivar alguma compra, parece que foi hipnotizado a realizar um pedido. Se você souber montar um ótimo anúncio de seu produto é bem possível que você consiga vender um shampoo maravilhoso para o careca compulsivo.

Tendo em vista, as técnicas que você aprendeu neste manual, monte seu anúncio com as suas palavras chave, use de extrema criatividade e pesquisa para formar o título de seu anúncio, preste atenção aos erros de grafia. Lembre-se o sucesso de seu produto ter um numero bom de visitas está justamente no título, visto que os mecanismos de busca dos sites de leilão limitam-se apenas ao título do produto.

Sempre se utilize da técnica de pesquisar antes de anunciar, faça sempre como seu cliente faria, buscando as palavras chaves que ele buscaria, veja os anúncios encontrados e utilize-se das melhores idéias.

Na criação de seu anúncio, tente responder o maior número possível de duvidas que seus clientes tenham em relação a seu produto, tal como forma de envio, formas de pagamento, peso, embalagem, etc., esta medida lhe possibilitará uma maior chance de venda, visto que ao invés de ficar perguntando para você sobre estas dúvidas comuns, possivelmente ele irá procurar no anúncio de outro usuário.

Utilize imagens inéditas em seu anúncio, lembre-se que uma imagem vale mais que mil palavras, quando fizer a pesquisa no site de seus concorrentes você verá que a maioria utiliza-se da mesma imagem sempre, isso cria uma grande concorrência, se você tiver uma imagem mais adequada e inédita, com certeza terá mais visitas em seu anúncio, pois as pessoas querem oportunidades e novidades.

Para conseguir boas imagens, eu recomendo entrar no site de buscas do CADE – www.cade.com.br e clicar na barra superior em imagens, digite o título da imagem que você procura com certeza você encontrará inúmeras opções. Proceda com o devido tratamento da imagem, transforme-a em um tamanho eficiente para o anúncio. Com esta dica você já estará na frente de seus concorrentes.

Trate bem de seus clientes, fique atento à sua caixa de e-mail, para responder rapidamente a qualquer dúvida que seus clientes tenham sobre seus produtos.

E principalmente após o fechamento da venda tome a iniciativa de entrar em contato com seu cliente, ele se sentirá mais seguro vendo que esta tratando com pessoa responsável e atenta a suas necessidades. Se possível envie um telefone Fixo, deixe bem claro que sua intenção é de vender e entregar o produto combinado, pois a maior parte dos pedidos feitos em site de leilão e não efetuados os pagamentos, tem como resposta a falta de credibilidade do vendedor junto à comunidade ou a falta de confiança mutua estabelecida durante a negociação.



Dicas Finais

Abaixo alguns endereços úteis:

Sites de Leilão com divulgação GRATIS

<http://www.omelhorlance.com.br>

<http://www.lanceagora.com.br>

Hospedagem de site Grátis

www.v10.com.br

<http://www.xpg.com.br>

Sites de busca cadastro GRÁTIS

<http://www.buscar.com.br>

<http://www.aonde.com.br/>

<http://www.achei.com.br/>

<http://www.acbusca.com.br/>

<http://www.achem.com.br/>

Sites com Cursos Grátis

<http://www.megacursos.com.br>

Sites de Troca de Banner

<http://www.trocando.com.br>

<http://www.troca-banners.com>

Venda e distribuição deste manual é permitida, porém em hipótese nenhuma seu conteúdo poderá ser modificado, sem consentimento do Autor.

fabriciopedroso@msn.com

Sempre que este manual for atualizado, você cadastrado no site www.divulgamais.com.br estará recebendo um e-mail informando a atualização.