

Como iniciar ou expandir
o seu negócio com
uma **loja virtual**



LOJA
VIRTUOL

© Universo Online S/A. Todos os direitos reservados.

www.lojavirtuol.uol.com.br



CAPÍTULOS

INTRODUÇÃO 03

1 PLANEJAMENTO – IMAGINANDO O SEU NEGÓCIO ONLINE 05

2 PREPARAÇÃO – O QUE VEM ANTES DE INAUGURAR SUA LOJA VIRTUAL 08

3 EXECUÇÃO – LEVANDO SUA LOJA PARA A INTERNET 11

4 DIVULGAÇÃO – IMPULSIONANDO SUAS VENDAS 12

Compartilhe:





INTRODUÇÃO

Você se encantou com o comércio eletrônico, mas não sabe bem como funciona uma loja virtual e como começar nesse mundo? Ou já tem uma loja física, mas ainda não tem certeza se vale mesmo a pena apostar no digital? Ou será que já vende por outras plataformas, mas não sabe se teria algo a ganhar investindo em um e-commerce?

Se você respondeu “sim” a uma dessas perguntas, continue lendo porque este e-book é para você!

O comércio eletrônico é um dos poucos segmentos que continuam crescendo, ano após ano, mesmo em um cenário econômico desafiador.

Compartilhe:





Veja aqui por que você deveria criar sua loja virtual com o UOL HOST

E mesmo quem já tem algum tipo de atividade comercial online poderá faturar muito mais! Isso porque vender apenas por marketplaces e redes sociais delimita muito o seu público e, conseqüentemente, suas vendas, já que só é possível alcançar pessoas que acessam essas plataformas.

Sem falar que não dá para confiar que uma plataforma que não é sua tenha todos os recursos necessários para garantir a segurança do seu cliente.

Tudo isso indica uma coisa: você precisa vender na internet, e precisa de uma loja virtual para ter melhores resultados!

E a melhor parte é que criar sua própria loja virtual e se profissionalizar no mundo do comércio eletrônico não é nenhum bicho de sete cabeças! A seguir, vamos mostrar o passo a passo para criar sua própria loja virtual de sucesso!

Compartilhe:





PLANEJAMENTO

Imaginando o seu negócio online

Antes de partir para a prática, você precisa passar pela teoria. Faça um planejamento de como será sua loja virtual.

Sim, ele deve ser escrito à mão ou no computador, como preferir. Mas não pode ficar somente “guardado na cabeça”. Nesse documento, descreva:

1) O QUE É O SEU NEGÓCIO

Descreva as principais características da sua empresa, o que ela vai vender, por que faz sentido escolher esse segmento para atuar.

2) PÚBLICO-ALVO

Imagine qual será a idade, sexo, localização, preferências, interesses e outras características dos seus clientes. Esse passo também será importante no momento em que você for criar estratégias de divulgação.



Compartilhe:



3) CONCORRENTES

Antes de entrar em um mercado, é importante que você conheça quem já atua nele. Além disso, você pode buscar informações de qual é o faturamento, quais são os pontos fortes e fracos dessas lojas, qual o tipo de promoção que eles costumam fazer para atrair clientes. A ideia não é copiar o que seus [concorrentes](#) fazem, mas sim entender como eles funcionam e aprender com quem já está no mercado.



4) RISCOS QUE PODEM AMEAÇAR O SUCESSO DE SEU E-COMMERCE

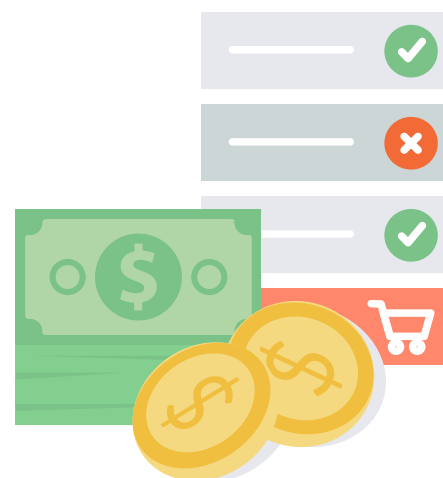
Daqui a cinco anos, as pessoas ainda vão precisar comprar o que você vende? Se a resposta for não, qual será a sua estratégia alternativa? Já existem concorrentes fortes no mercado? Como pretende superá-los?

Compartilhe:



5) FINANÇAS DA LOJA

Especifique quais serão os gastos e as receitas da loja. No dia a dia, atualize constantemente as saídas e entradas do e-commerce.



Leia, também, essas 3 dicas valiosas de finanças para empresas que querem crescer

6) METAS



Defina algumas metas a curto, médio e longo prazo. Elas vão te estimular e guiar o seu negócio.

Compartilhe:



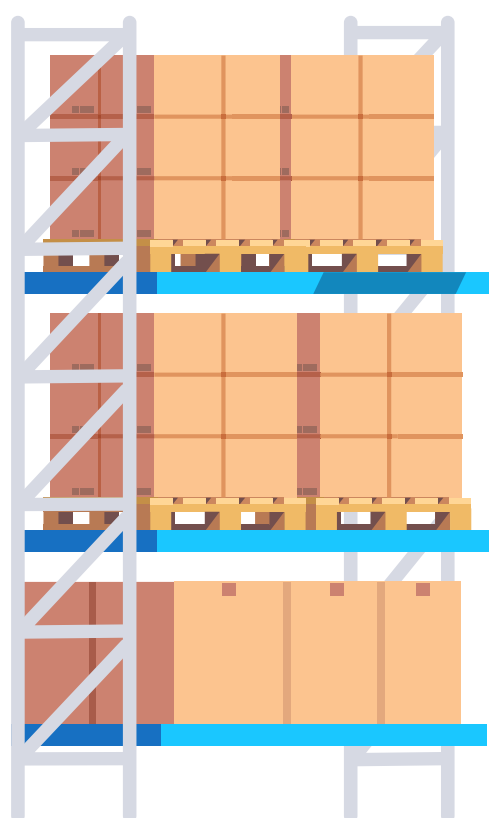


PREPARAÇÃO

O que vem antes de inaugurar sua loja virtual

Se você ainda não vende na internet, tem só uma loja física ou está entrando agora para o mundo do varejo, é bom reforçar alguns pontos de organização para que seu e-commerce já comece com o pé direito:

• ESTOQUE



A organização e a administração do seu [estoque](#) merecem muito carinho e atenção, afinal, nele estará boa parte do seu investimento. Você pode considerar um estoque físico, consignado ou drop shipping (modelo no qual todo pedido feito em sua loja virtual cairá automaticamente no sistema do seu fornecedor).

Compartilhe:



• LOGÍSTICA

Já pensou como vai fazer para entregar o pedido? Desde o valor do frete até o prazo para recebimento da mercadoria é preciso ser transparente com seu cliente e deixar claro como funciona sua [logística](#).

Nessa etapa, é hora de definir como fará esse processo em sua loja virtual. Algumas opções são usar os Correios, as transportadoras ou algum tipo de entrega alternativo (como motoboy).



• PAGAMENTO E SEGURANÇA

Quem vai lidar diariamente com dinheiro e dados pessoais precisa se preocupar com a forma como vai receber os pagamentos e em oferecer segurança aos seus clientes.

Ter uma ferramenta de pagamentos confiável e reconhecida no mercado, como o PagSeguro, é uma das vantagens de vender em sua própria loja virtual. Você também pode reforçar sua segurança agregando um certificado SSL ao seu site.



O que é certificado SSL?

Ele criptografa as informações transmitidas e impede que pessoas mal-intencionadas interceptem e usem os dados de seus clientes.

Com essas duas medidas que só uma loja virtual oferece, os consumidores vão passar a confiar mais na sua marca e, certamente, suas vendas vão decolar!



Continue lendo sobre [SSL e o tipo ideal para o seu negócio](#)

Compartilhe:





EXECUÇÃO

Levando sua loja para a internet

O primeiro passo para levar o seu negócio para a internet é registrar um domínio, para que o consumidor encontre sua loja virtual. Depois disso, a próxima etapa é contratar a plataforma de e-commerce.

<http://www.>

O que é domínio?

Para que o cliente chegue até sua loja, ela precisa de um endereço online. É aí que entra o domínio, que nada mais é que o nome que vem depois do “www”. O UOL HOST tem a solução ideal para acompanhá-lo desde o início do seu negócio até o momento em que ele se torne uma grande loja.



A melhor escolha nesse momento é a Loja VirtUOL, a plataforma de e-commerce do UOL HOST que tem tudo o que você precisa para o seu negócio ser um sucesso na internet.

Compartilhe:





DIVULGAÇÃO Impulsionando suas vendas

Agora você tem um canal que qualquer pessoa pode acessar, e pode usar várias ferramentas para levar todo mundo para o seu e-commerce, algumas delas são:

1 E-MAIL MARKETING: esta é uma das ferramentas que mais geram conversões para os sites de e-commerce. Quando você envia o [e-mail marketing](#) certo para a pessoa correta, as chances de garantir as vendas serão maiores.



2 LINKS PATROCINADOS: nessa opção, resumidamente, você paga para o seu site aparecer entre os primeiros resultados nos sites de busca. A vantagem é que seu e-commerce ganhará visibilidade com muito mais agilidade, podendo aumentar as suas conversões.

Compartilhe:



- 3 SEO:** o [SEO](#) consiste em um conjunto de táticas para aumentar sua visibilidade em buscadores. A ideia é simples: você identifica quais são os assuntos (ou produtos) que as pessoas buscam e prepara seu site para aparecer entre os resultados dessas pesquisas.



- 4 REDES SOCIAIS:** estar presente nas [redes sociais](#) vai ajudar na divulgação de sua loja virtual. No entanto, você não precisa criar uma conta em todas. Pesquise aquelas em que seu público-alvo mais está e invista nelas.

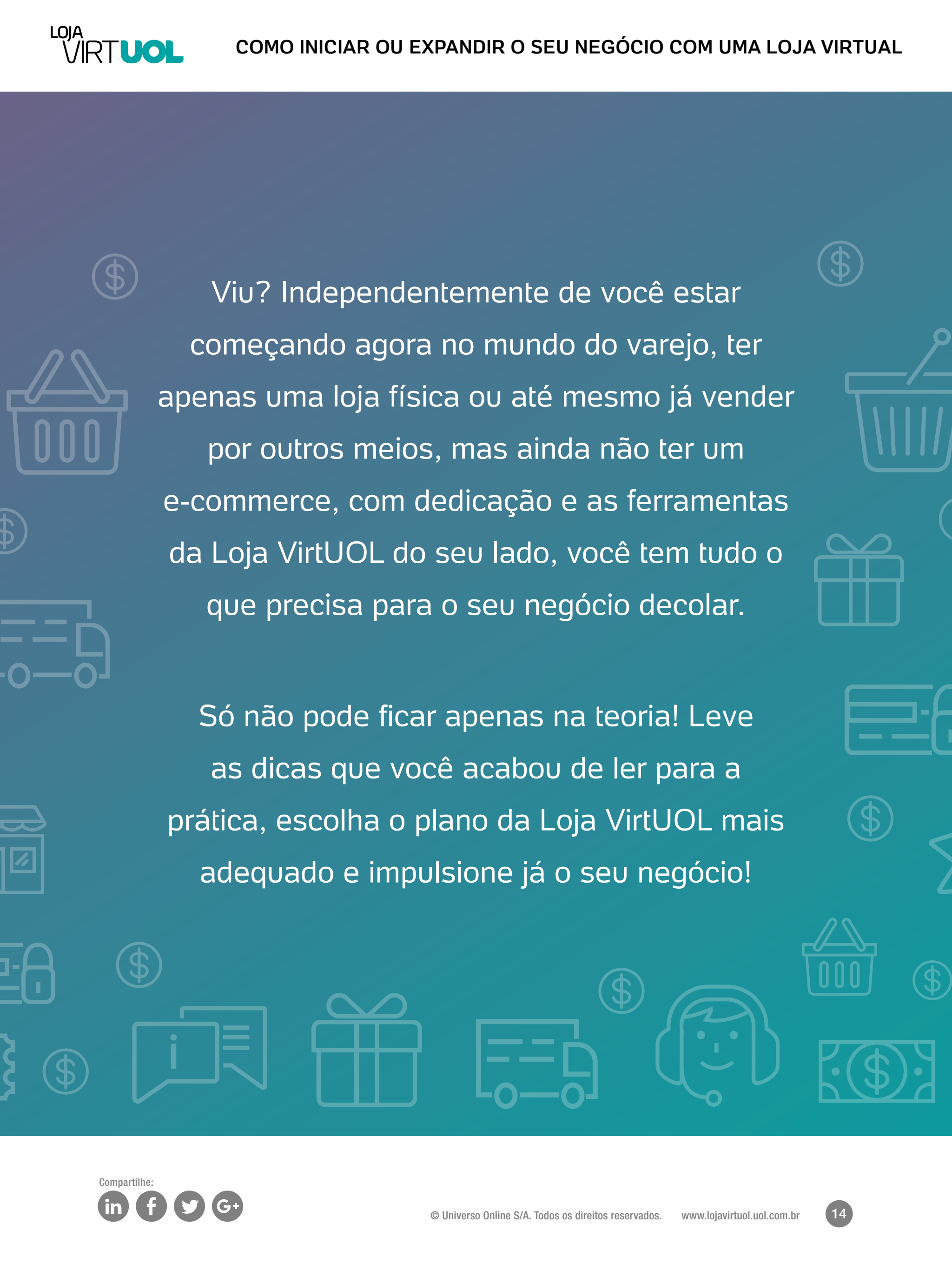
XLS



Vamos começar a planejar suas ações de marketing digital? Então aproveite e baixe essa [Planilha de Cálculo de Métricas de Campanhas Digitais](#)

Compartilhe:





Viu? Independentemente de você estar começando agora no mundo do varejo, ter apenas uma loja física ou até mesmo já vender por outros meios, mas ainda não ter um e-commerce, com dedicação e as ferramentas da Loja VirtUOL do seu lado, você tem tudo o que precisa para o seu negócio decolar.

Só não pode ficar apenas na teoria! Leve as dicas que você acabou de ler para a prática, escolha o plano da Loja VirtUOL mais adequado e impulsione já o seu negócio!