

**Como ganhar dinheiro  
vendendo na internet?**



vamos te  
**Ajudar!**

# Introdução




Em tempos de crise e desemprego, o brasileiro tem procurado alternativas para criar ou aumentar sua renda. Neste novo cenário, muitos têm apostado em abrir o próprio negócio e se aventurar no mundo do empreendedorismo.

Ao contrário do que possa parecer, estar à frente de uma empresa não é sinônimo de luxo ou privilégio. Empreender está ao alcance de qualquer pessoa, tanto que, de acordo com o SEBRAE, **99% das empresas brasileiras são micro ou pequenas** empresas (8,9 milhões). A facilidade de abrir uma MEI (Microempresa Individual) é outro fator que simplifica a vida de quem quer ser dono de um empreendimento.

A revolução digital também transformou o modo de fazer negócios: hoje, não é preciso ter uma loja física para vender um produto. Mais que isso, o seu cliente pode estar em outra cidade, estado ou até país. A internet eliminou todas as barreiras e criou inúmeras novas oportunidades.

Se você sempre sonhou em empreender, mas achava que isso era muito caro ou complicado, agora é a hora de mudar esse pensamento. Nós vamos te ajudar a entender o que você precisa para tirar seu negócio do papel e como a internet pode ser o canal ideal para lucrar muito mais do que imaginou.



**99%** das empresas  
brasileiras são  
**PMEI's**

# Onde Vender?

Disponibilidade de  
vendas



24h



Só quem tem uma loja física conhece a complexidade de manter o ponto de venda funcionando. Gastos com espaço, infraestrutura, funcionários e diversas burocracias são dores de cabeça constante de qualquer lojista. É claro que esse tipo de negócio não vai morrer tão cedo e ainda há procura pela loja física.

Mas e se eu te dissesse que é possível gastar muito menos e ganhar muito mais se você investir no comércio online? De fato, isso não é nenhum segredo: o comércio eletrônico **faturou R\$53,4 bilhões em 2016**, o que representa um **crescimento de 11%** em relação ao ano anterior.

Além do **baixo investimento** que uma loja virtual exige, ela ainda está à disposição do cliente 24 horas por dia, permitindo que você venda na hora que o seu cliente estiver disposto a comprar. Por fim, você pode exibir a quantidade de produtos que tem disponível, sem se preocupar com a limitação de espaço físico, por exemplo.

Ainda tem dúvidas se vale à pena vender pela internet? Veremos agora que dentro do universo digital existem dois canais para colocar seu produto à venda: os marketplaces e as lojas virtuais.



# Marketplace



A palavra “**marketplace**” vem do inglês e é originária da junção de “market” (mercado) com “place” (lugar). Em tempos antigos, este era o local em que comerciantes realizavam trocas, vendas e compras de diversos produtos.

De certa forma, também podemos representar os **marketplaces do universo digital** como uma enorme feira. É como se todo mundo com interesse em vender pudesse abrir sua “barraquinha virtual” e competir lado a lado com outros comerciantes. Portanto, um marketplace online é uma comunidade digital onde pessoas e empresas se encontram para fazer negócios.

Uma das grandes **vantagens** do marketplace é a facilidade de colocar o seu produto à venda. As plataformas que oferecem esse tipo de serviço são extremamente **intuitivas e facilitam todo processo**. Basta preencher informações básicas sobre o produto e, em poucos cliques, ele já estará exposto no site do marketplace. Outro benefício desse modelo é que, geralmente, ele não exige **nenhum custo**, já que não envolve contratação de profissional e nem investimento em tecnologia. Em contrapartida, os marketplaces costumam cobrar uma taxa de comissão sobre sua venda. Em outras palavras, quando um consumidor comprar seu produto por meio da plataforma, você é obrigado a pagar uma porcentagem do valor da venda para o marketplace.



**facilidade de colocar  
o seu produto à  
venda**

No Brasil, existem vários marketplaces onde é possível anunciar o seu produto. Abaixo, listamos os 3 principais:

## Mercado Livre

É o principal marketplace da América Latina. Opera em **14 países**, tem cerca de **1,6 mil funcionários** e tem mais de **95 milhões de usuários cadastrados**. Com uma plataforma simples, é indicada tanto para pessoas físicas quanto para lojas que querem aumentar suas vendas. Como comissão, o Mercado Livre **cobra de 10% a 16%** do valor do produto vendido.

## B2w

É dona dos canais **Submarino, Lojas Americanas e Shoptime**, ou seja, seu produto será colocado na vitrine virtual dessas três lojas. **Cobra uma taxa fixa de 16%** e traz diversas funcionalidades para segurança e meios de pagamento.

## Walmart

É uma das maiores empresas de varejo do país, que também atua no modelo de marketplace. Sua plataforma tem **40 milhões de visualizações** por mês e bilhões de reais transacionados em seu site. A comissão cobrada é variável de acordo com a categoria do produto anunciado.

# Loja Virtual

Outra opção para quem quer vender pela internet é a criação de uma **loja virtual** própria, ou seja, um espaço exclusivo para sua marca, que reúne todos os produtos que você quer vender. Nesse caso, cada detalhe pode ser personalizado, o que deixará o criará um ambiente exatamente com a sua cara.

Uma **vantagem** importante desse modelo é justamente a **criação e o fortalecimento da marca** que você pode alcançar com a loja. Além disso, você se livra da taxa de comissão imposta pelos marketplaces e aqui todo o dinheiro transacionado vai para o seu bolso.

Porém, talvez essa não seja a melhor opção para o empreendedor em fase inicial, que ainda tem os **custos reduzidos**. Isso porque você precisará criar um site e, para isso, terá que desembolsar uma quantia considerável com profissionais e tecnologia para colocar e manter a sua loja no ar.



**Marketplace =  
baixo investimento**



Abaixo, listamos 3 dicas importantes para ter uma loja virtual de sucesso:



### **Invista em Inbound Marketing**

Se você ainda não sabe o que é inbound marketing, está na hora de ir atrás do significado. Basicamente, trata-se de uma estratégia de marketing que reúne conteúdos criados por você para atrair mais clientes para seu negócio. A ideia aqui é saber que o cliente tem uma jornada de compra e você precisa acompanhá-lo, trazer ele desde a atração - momento que visita o seu site - até a hora em que ele estiver pronto para efetivar uma compra.



### **Métrica é Tudo**

Você pode não gostar, mas precisa entender tudo sobre métricas. São elas que vão te mostrar quais serão os seus próximos passos. Se deixar de mensurar ou não souber interpretar, você nunca saberá quais problemas precisa resolver dentro de sua loja. Alguns números para ficar de olho são: visitantes únicos, número de pedidos, taxa de conversão, taxa de abandono de carrinho, custo de aquisição de cliente, entre outros



### **Pense em soluções de logística**

Principalmente no início do negócio, o mais óbvio é usar os Correios para entregar seus produtos. Porém, a empresa possui reclamações constantes de atraso, extravios, desaparecimento da mercadoria, entre outros problemas. Conforme você amadurece no mercado, vale pesquisar outras opções que podem se encaixar no seu bolso. Infelizmente, no Brasil não temos quem consiga concorrer com a mesma capilaridade que os Correios, mas, dependendo da sua necessidade, é possível encontrar algumas boas soluções.

# Afinal, como ganhar dinheiro?



Você já percebeu que o comércio eletrônico tem inúmeras possibilidades e fornece grandes oportunidades, certo? Para finalmente começar a lucrar com isso você precisa enxergar onde estão as melhores chances de sucesso e quais são as características mais adequadas ao seu perfil. Mas fique tranquilo, nós vamos te ajudar com tudo isso.

Primeiramente, se você está iniciando nesse mundo das vendas pela internet, recomendamos que opte pelo marketplace. Por ser mais simples de ingressar e totalmente intuitivo, certamente você não terá problema em colocar seus primeiros produtos à venda.

A escolha do produto que você vai vender é importantíssima. Procure produtos que tenham potencial. Para isso, faça pesquisas, entre em listas de “mais vendidos”, observe atentamente o mercado. Nesse sentido, vale apostar em itens que sempre estão em alta: a demanda por smartphones, por exemplo, é grande e constante.

Apesar de estar no ambiente online, a sua postura como vendedor conta muito no sucesso ou fracasso do seu negócio. Seja profissional e trate seus clientes de forma correta. Também demonstre profissionalismo nas fotos e descrição do seu produto. Para quem está dando os primeiros passos, esse é um truque ótimo para demonstrar experiência e garantir credibilidade.

Não tenha medo de ampliar bastante o seu estoque. Essa é a melhor forma de multiplicar o seu lucro. Você só conseguirá um desconto com seu fornecedor se comprar mais unidades do produto que ele vende. Se você acertar na escolha do produto, certamente não terá problemas de “estoque encalhado”.



# Conclusão

Se você quer empreender e pensou em vendas pela internet como um bom caminho, o seu faro para negócios está ótimo. O **comércio eletrônico cresce** em ritmo frenético e você também pode surfar nessa onda. Embora as lojas virtuais sejam uma opção mais robusta e até profissional, os marketplaces são ideais para quem está começando agora.

Porém, mais do que um ou outro modelo de plataforma, o que está mesmo em jogo é como você vai gerir esse negócio. Se aliar **estratégia na escolha dos produtos** com seriedade em todo o trabalho, certamente a combinação resultará em grande sucesso.

**Gostou do nosso conteúdo? Se quiser sugerir mais alguma dica, manda pra gente no [contato@vamos-te-ajudar.com.br](mailto:contato@vamos-te-ajudar.com.br)**



[vamos te ajudar.com.br](http://vamos te ajudar.com.br)

