

SUA LOJA VIRTUAL PRONTA EM 8 PASSOS

Abaixo separamos 8 passos sequenciais, bem simples para montar sua loja virtual. Acesse o painel administrativo de sua loja e acompanhe as etapas:

1) CADASTRAMENTO DE DEPARTAMENTOS / CATEGORIAS

Ter Categorias bem estruturadas dentro de uma loja virtual é um dos fatores de sucesso para que o e-consumidor encontre rapidamente o que está procurando, diminuindo assim a taxa de rejeição de suas ofertas.

Acesse: Catálogo > Departamentos

2) CADASTRAMENTO DE FABRICANTES / MARCAS

Facilite e agilize a experiência de navegação do e-consumidor agrupando produtos por marca ou fabricante.

Acesse: Catálogo > Fabricantes

3) PLANEJAMENTO DOS PREÇOS DE VENDA E CONFIGURAÇÃO DAS FORMAS DE PAGAMENTO

Antes de começar a cadastrar os produtos é necessário planejar quais serão as formas de pagamento disponibilizadas para os e-consumidores e se haverá aplicação de desconto nas formas de pagamento a vista. Caso haja, é necessário fazer a configuração:

Acesse: Configurações > Formas de Pagamento > Acréscimo no Cartão de Crédito.

Após esta definição, iremos configurar as formas de pagamento que serão disponibilizadas para que os clientes comprem. Além disso, definiremos também, se houver, a forma de parcelamento sem juros ou taxa de juros para parcelamento.

Acesse: Configurações > Formas de Pagamento

4) CADASTRAMENTO DE PRODUTOS

Depois de cumprir com as etapas acima é hora de iniciar o cadastramento dos seus produtos. O cadastro dos produtos deve ser planejado antes de começar a colocar a mão na massa. Crie uma estruturação padrão pensando em SEO, valorize o título do produto, capriche na descrição e invista em imagens e vídeos.

Acesse: Catálogo > Produtos > Cadastrar Produto

5) CADASTRAMENTO DAS FORMAS DE ENVIO

No quinto passo já estamos ficando mais próximos de lançar a loja virtual. Aqui vamos definir quais as formas de envio se encaixam na operação da sua empresa e liberar as que são compatíveis.

Acesse: Configurações > Formas de Envio

6) CONFIGURAÇÃO DO LAYOUT E INFORMAÇÕES DA SUA LOJA VIRTUAL

Chegou a hora de deixar a sua loja bonita, pois a primeira impressão é a que fica! A importância de uma loja atraente se resume em resultados, pois seu cliente só irá navegar e comprar em sua loja virtual caso se sinta estimulado e seguro, tendo a nítida impressão que está entrando no lugar certo para comprar o produto que deseja.

Acesse: Configurações > Configurações Gerais > Temas

Complementando a configuração do Layout é necessário subir com a logomarca da sua loja virtual, bem como inserir as informações de contato.

Acesse: Configurações > Configurações Gerais > Configurações da Loja > Configurações Gerais

7) CONFIGURAÇÃO DO DOMÍNIO PERMANENTE

Chegou a hora de colocar a sua loja virtual em seu domínio permanente e liberar a loja virtual para o público. Esta é a etapa que encerra a configuração da sua loja virtual, mas não acaba por aqui. Confira o próximo passo.

Acesse: Configurações > Configurações Gerais > Configurações da Loja > Configurações de Domínio

8) DIVULGUE SUA LOJA VIRTUAL

A divulgação da sua loja virtual é tão essencial quanto a existência dela, não tem como você pensar em criar sua loja virtual sem pensar em como vai fazer para ter clientes dentro dela.

8.1) UTILIZE NOSSA INTEGRAÇÃO COM GOOGLE SHOPPING E ZOOM

Acesse: Integrações > Google Shopping / Zoom

8.2) UTILIZE NOSSA INTEGRAÇÃO COM BUSCAPÉ

Acesse: Integrações > Buscapé Company

8.3) UTILIZE NOSSA FERRAMENTA DE CRIAÇÃO E DISPARO DE E-MAIL MARKETING

Acesse: Mala Direta

8.4) CRIE CONTEÚDO NA REDE

Disponibilizando conteúdo online você poderá conseguir atrair sua persona, fazendo com que ela interaja com sua empresa, ganhe confiança e se torne sua fã. Depois que o conteúdo estiver pronto, você precisa fazer com que ele seja visto não é mesmo? Então onde aplicá-lo:

- Blogs
- Redes sociais (Facebook, Instagram, Twitter, Youtube, Whatsapp, Pinterest, LinkedIn, Entre outras)
- E-mail
- Vídeos (Utilize o YouTube para apresentar seus produtos ou falar sobre temas interessantes relacionados ao seu segmento). Aproveite para inserir o vídeo no cadastro do produto se for o caso.

8.5) FAÇA PARCERIA COM INFLUENCIADORES DIGITAIS

Antes da compra, é comum que os clientes pesquisem online por avaliações, comentários e críticas que auxiliem em sua escolha. Logo, para aumentar suas vendas, é fundamental conseguir material positivo sobre seu produto e sua empresa.

É aí que entram os influenciadores digitais, que funcionam como catalisadores nesse processo.

Pois bem, essa realidade ocorre também com no universo das pequenas empresas, onde um atleta ou um personal trainer com milhares de seguidores no Instagram ou no YouTube, por exemplo, pode render um bom aumento nas vendas para uma loja virtual de suplementos. Outro exemplo seria um entusiasta de automóveis com canal no YouTube que fecha parceria com uma loja de autopeças.

O mais interessante neste ambiente de parceria é que os investimentos acabam ficando no mercado nacional, aquecendo ainda mais nossa economia. Bora fazer parceria com Influenciadores digitais!?