



**Moderniza**  
DIGITAL

**Saiba como montar  
sua loja online**

**20 DICAS  
FUNDAMENTAIS  
para sua loja virtual**  
**E-BOOK**



**SUA EMPRESA NO MUNDO**

# olá,

Ter um site de venda hoje é fundamental para alcançar um número maior de clientes e poder competir nesse mundo digital.

Levar seu negócio do off-line para o online é questão de sobrevivência. No Brasil a grande maioria da população já comprou pela internet e/ou busca sobre produtos e serviços.

Colocar-se como uma opção é obrigatório para que sua empresa possa crescer ou mesmo não sumir.

# E-commerce é um negócio não um site

# 1



Você precisa entender que o e-commerce é um novo negócio com suas características e diferente de um negócio físico. Outras regras, dinâmicas e forma de trabalho.

Entender que o e-commerce é um novo negócio é fundamental para que o empreendedor se dedique de forma correta para o sucesso.

# Nome e marca

## 2



O e-commerce como qualquer negócio precisa de um nome forte e um logo que chame atenção do público que se quer conquistar. Ter uma identidade construída é fundamental para se posicionar na internet.

A dica é :

- a) Olhe no INPI se o nome está disponível.
- b) Procure no registro.br se o nome para seu site está livre
- c) Procure no site <https://namechk.com/> se está disponível nas redes sociais

# Escolha da plataforma

## 3



Sempre procure plataformas que sejam nativas para e-commerce e empresas que garantam a entrega com atualizações constantes.

Plataformas alugadas onde você paga uma mensalidade são as melhores alternativas. Ter uma solução própria faz com que se tenha um custo muito alto que rapidamente se desatualiza.

## 4



Tenha um endereço físico e telefone. É importante para que os consumidores possam encontrar e ter confiança que a empresa realmente existe.

Além disso é importante estar cadastrado no reclameaqui e no ebit.

## **ReclameAQUI**





## 5

É importante ter um sistema de gestão (ERP) para fazer o gerenciamento de notas, produtos, pedidos e estoque.

É importante que haja uma integração entre o sistema de gestão e a loja virtual.

Caso contrário todos os produtos deverão ser cadastrados de forma manual, além de evitar problemas de vender produtos que não se tem estoque, ou mesmo deixar de vender produtos que estão no estoque. A integração também evita retrabalhos e aumenta a competitividade do negócio.

# Layout do Site



# 6

Você precisa escolher um layout que seja fácil para o consumidor e que ele consiga encontrar os produtos com o menor número de clique possíveis.

Valorizar banners na página inicial e área de lançamentos e promoções.





# Definição de Produtos

## 7



Os produtos que serão vendidos no site não necessariamente precisam ser os mesmos da loja física.

É importante escolher quais os produtos que serão vendidos.

Definir um estoque mínimo para que não falte produto tanto no on-line como no off-line.

# 8

## Descrição dos produtos e informações



Ninguém melhor que você para saber que informações importantes o site deve apresentar sobre os produtos ou serviços ofertados.

Na internet quanto mais informação melhor, pois o consumidor precisa de tudo para tomar a decisão sozinho.

Qualquer dúvida na hora da compra pode levar o visitante do site a sair e procurar outra loja.

# Imagens e vídeos



## 9

É fundamental que os produtos tenham imagens bem feitas para que o visitante entenda bem como é o produto, como ele funciona e quais as qualidades dele.

Invista em fotos profissionais pois a decisão se dará pela qualidade dessa imagem e a qualidade das informações.

Utilizar vídeos explicativos ajuda muito na venda e no processo de escolha.

.....  
CASUAL SPORT SHOES

“Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed diam”

**50% OFF**

CHECK THE WEBSITE

NOT INCLUDED



O preço na internet é crucial para o sucesso. Já que o consumidor procura em diversos sites e comparadores de preço. A definição do preço deve se dar de forma estratégica pois a competição está a 1 click.

Algumas estratégias:

Preço flutuante: flutuar o preço conforme o dia, hora ou motivo. Na internet o preço não precisa necessariamente ser sempre igual, ele pode e deve variar.

Preços isca: produtos que são promocionais para deixar na frente da loja e causar impressão que o site está em promoção ou não é caro.

Política de descontos para remarketing e retargeting: ter preços diferentes para pessoas que já visitaram o site e não concluíram a compra: Ex: mandar um email para todo mundo que visitou um determinado produto dando 10% de desconto só naquele produto.

Preços psicológicos: colocar o famoso 30% OFF ou de R\$ 90,00 por 89,90.

# Descrição do produto

# 11



É fundamental para o sucesso colocar no nome do produto correto e de uma forma que o consumidor procure na internet.

Quanto mais o nome for igual ao que é escrito nos buscadores melhor de ser encontrado.

# 12



Além de obrigatório é fundamental para evitar problemas futuros ter os textos explicando como funcionam as regras do site.

COMO:

Sobre a empresa

Política de privacidade

Trocas e cancelamentos

Formas de pagamento e prazos de entrega

FAQ e Atendimento

Normalmente esses textos estão no rodapé.

# Canais de atendimento

## 13



Disponibilizar o maior número de canais para que os consumidores possam entrar em contato: alguns exemplos:

E-mail (padrão)

E-mail de acompanhamento

Telefone

Skype

WhatsApp

Chat online

Redes sociais



Importante ter pessoas destinadas a atendimento e resolução de problemas. O cliente online não tem o costume de comprar em horário comercial. Atendimento deve ser 24/7.

# Acordo com transportadoras e correio

# 14



É fundamental ter contrato e definição de preços e prazos com meios de transporte, pois o site precisa fazer o cálculo do frete com base nos CEPs.

Pra isso o site precisa estar configurado. Escolher bem transportadoras pode ser diferencial na hora de ganhar uma venda.



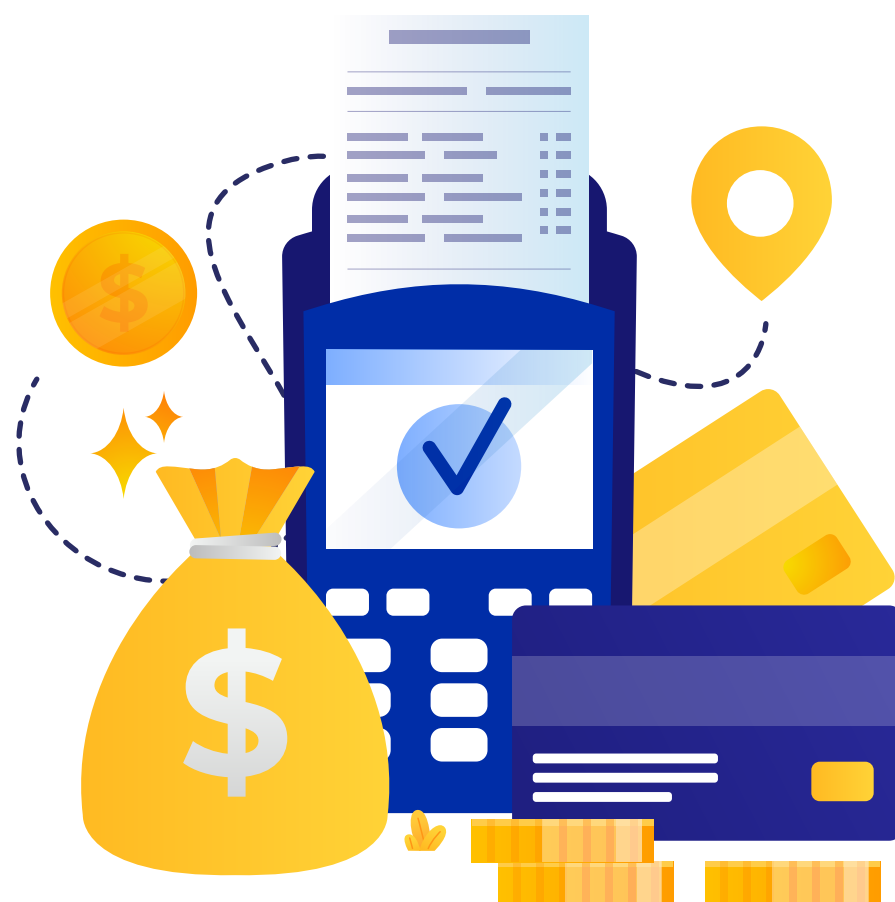




É fundamental um acordo com gateway de pagamentos para oferecer parcelamento em cartão de crédito e uma conta específica em banco para recebimento e geração de boleto.

Acordo com Cielo e Redecard podem ser feitos direto com a operadora.

Leia nesse artigo o que é um gateway de pagamento e algumas empresas:  
<https://www.ecommercebrasil.com.br/artigos/o-que-e-um-gateway-de-pagamentos-afinal/>



# Segurança: Antifraude

## 16



A fraude nas compras com cartões roubados são prática comum no Brasil e no mundo. Para isso é importante sua empresa adquirir um sistema antifraude.

As fraudes podem ocorrer para os mais diversos tipos de produtos, mas são mais frequentes para produtos que podem ser vendidos de forma mais fácil e rápida, como eletrônico (principalmente celulares) e calçados.





A loja no ar não é garantia de venda. O seu site na internet estará competindo com bilhões de outros sites. É fundamental uma estratégia de comunicação para levar consumidores ao seu site.

As melhores práticas são:

1 – Se tiver loja física incentivar os clientes a comprarem produtos em promoção no site.

2 – criar ofertas exclusivas para e-commerce

3 – criar uma conta da empresa em todas as principais redes sociais: Facebook, Instagram.

4 – Ter uma conta WhatsApp business para atendimento

5 – Investir na internet como meio de mídia. Anunciar sua loja no Google Ads, Face Ads. Caso seja interessante anunciar no youtube que é o 2º maior buscador do mundo.

# Estratégia de Remarketing e Retargeting

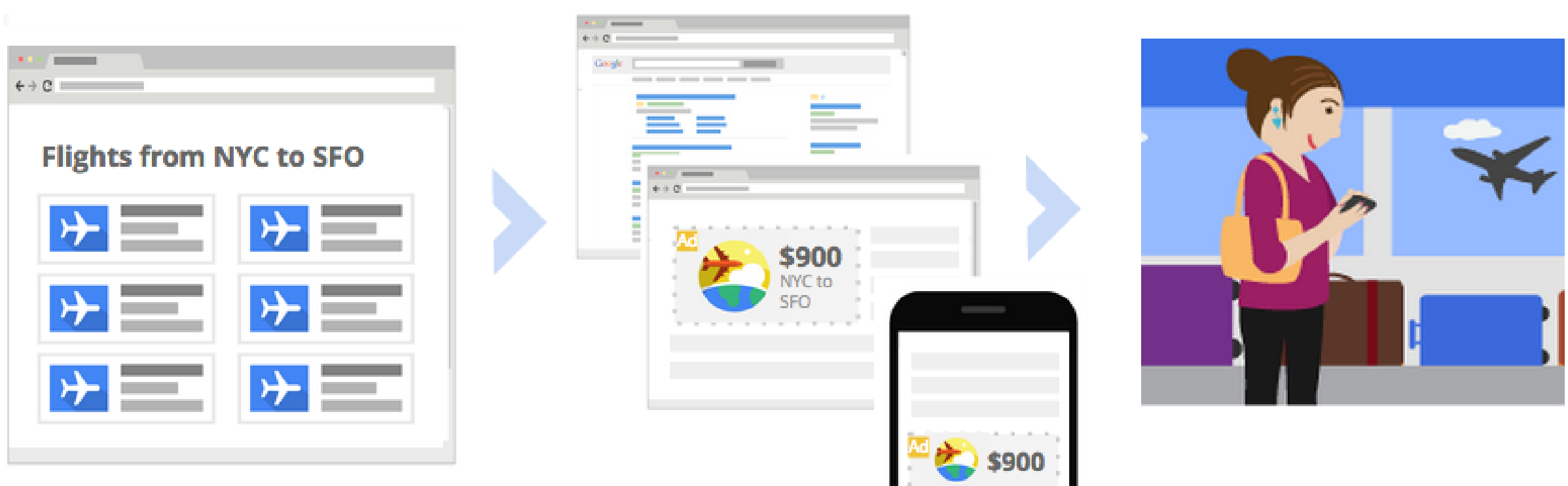
# 18



Permite atingir usuários que visitaram seu website anteriormente à medida que eles navegam na web.

São anúncios que irão reimpactar seu cliente ou seja, aqueles que quando você visita um site ele fica “perseguido” por um determinado tempo o cliente.

Isso pode ser feito tanto no google, como no face/insta e e-mail marketing.



# Ferramenta de e-mail marketing

# 19



É fundamental ter uma ferramenta de email marketing para se comunicar com os clientes e potenciais clientes.

Ainda é um dos meios mais importantes de conversão no e-commerce.



designed by freepik



O e-commerce exige uma mudança na gestão e entendimento que é um negócio com todas suas características.

É fundamental então:

- 1 – escolher bem a plataforma
- 2 – integrar seu negócio ao site
- 3 – pensar no que vender e o preço desses produtos na internet
- 4 – atender seus clientes no horário que eles chamarem e não no horário comercial.
- 5 – se mostre, tenha estratégia de comunicação digital e poste sobre você, seus produtos, gere conteúdo que faça com que sua loja apareça para o maior número de pessoas.

# 20 DICAS FUNDAMENTAIS para sua loja virtual E-BOOK

## A TRANSFORMAÇÃO DIGITAL DO VAREJO PASSA PELO MODERNIZA.GROUP

Aproximar os consumidores do varejo e serviços através de plataformas de software inteligentes que transformam e integram o físico e virtual em um único negócio.

**ADQUIRA AGORA SEU E-COMMERCE  
E COMECE A VENDER PARA O MUNDO.**

- 📞 54 3028.1474
- 📞 54 99963.3421
- ✉️ contato@moderniza.group
- 🌐 www.moderniza.group



Fale pelo Whats  
com nosso  
time.



**Conheça a Moderniza.group**  
**www.moderniza.group**

