



COMO DIVULGAR SUA
EMPRESA NA INTERNET

ÍNDICE

A Escada de Sucesso	2
Presença	3
Google Meu Negócio	4
Blog	5
Redes Sociais	6
E-mail Marketing	7
Marketplace	8
Atendimento	10
Comunicação	14
Vendas	15
Inovação	16

1 INTRODUÇÃO:

Esse e-Book é um passo a passo simples sem fazer grandes investimentos, começando com pequenos passos como se fossem uma escada onde cada degrau leva para um próximo nível.

Vamos falar sobre cultura, sobre a maneira mais inteligente, a forma bem estratégica, os passos que você deve seguir para transformar um negócio físico de sucesso em um negócio virtual de sucesso.

Serão 5 passos escaláveis para qualquer empresa começar a vender utilizando a internet.

2

A escada do sucesso: Os 5 passos



Não dá pra vender na internet se não estamos nela. Para estar no dia a dia deste mundo nós temos que começar pelo básico:

Presença

1

Google Meu
Negócio

2

Blog

3

Redes Sociais

4

E-mail
Marketing

5

Marketplace

“ Para Kotler a essência do marketing não mudou, pois ainda devemos nos focar no consumidor e suas necessidades, no criar, comunicar e entregar valor e no pensar que o cliente precisa estar satisfeito e encantado

”

1-Google Meu Negócio

É um serviço gratuito do Google que possibilita que sua empresa tenha seu endereço cadastrado, prioriza os endereços próximos na busca de quem o está sendo feita.



DICA

Você precisa se cadastrar, para isso tenha uma conta do gmail.

Ter um blog hoje é fundamental para seu negócio.

Escreva conteúdos referente ao seu trabalho e seu negócio para você ganhar indexação, as pessoas se aproximam de você através desta ferramenta.

Possibilita que o robzinho do Google passe por lá pegue as palavrinhas do seu negócio e leve pra a primeira, pra segunda página, e fazendo com que seus clientes encontrem você.

Pense em assuntos que entreguem conteúdo, resolvam problemas do seu cliente, antes de comprar seu produto ou serviço os teus clientes tem dúvidas, escreva sobre estas dúvidas, esclareça. Pois assim como nós o seu cliente antes decidir por uma compra, pesquisa no Google, seja encontrado neste momento.

2-Blog



3-Redes Sociais

Foque numa rede principal onde você tem melhor engajamento dos clientes, é melhor ter uma e fazer bem feito, do que estar em todas.

DICA

As pessoas querem respostas rápidas, tenha cuidado com isso.

4-Email Marketing

Envie promoção, sugestão, oferta, conteúdo, texto o que você achar pertinente para seu negócio.

Crie sua própria lista de clientes, pessoas que conhecem você, sua marca e comece a se relacionar com eles através do e-mail marketing.

6-Marketplace:

Comece a oferecer seus produtos no **Mercado Livre, Extra, Submarino, Magazine Luiza**, várias grandes empresas estão oferecendo seu espaço e visualização para empresas pequenas como a sua e você pode utilizar disso como forma de aprendizado, de aprender a utilizar uma logística de entrega para seu consumidor.



ATENDIMENTO

Começe a atender o seu cliente através da internet, orçamentos, dúvidas, garantias.

Precisamos saber atender nossos clientes e atender eu quero dizer é dar atenção resolver o problema dele.

Pesquisas nos mostram as razões que motivam o consumidor a fechar.



A alguns anos atrás	Atualmente
1.tocar e sentir o produto	1. ilimitadas opções
2.levar na hora	2. comentário das pessoas
3.comparar preços	3. comparar preços
4. ilimitadas opções	4.Tocar e sentir o produto
5. comentário das pessoas	5 Levar na Hora

Os motivos que fazer o consumidor mudarem de ordem

Ilimitadas opções, as pessoas querem ter muitas opções e não tem lugar que você possa colocar mais produtos que a internet. Você pode até vender produtos que não tem estoque mas que você consegue ter um bom relacionamento com seu fornecedor e orientar o seu consumidor o tempo que este produto vai chegar até ele.

Comentários, são cada vez mais importantes na internet, saber que as outras pessoas falam sobre seu produto. Por isto do bom atendimento.

E os três últimos, comparar preços, tocar e sentir o produto e levar na hora da compra.

Tempo de Resposta:

Quando alguém pergunta alguma coisa ele quer resposta na hora, hoje se você não der a resposta ele vai clicar e vai pro seu concorrente. o seu concorrente está a um click do seu site.

Multicanal:

Nós temos que atender bem, cuidar bem do nosso cliente que é nossos maior patrimônio, independente do canal que estamos atendendo, seja através da nossa comunicação loja, facebook, telefone, e-commerce, etc...

COMUNICAÇÃO

Investir em Propaganda

Propaganda na internet é algo que não se pega, algo intangível, é um investimento acessível e você consegue controlar quanto quer gastar, pode mensurar e ainda pode fazer testes e ver qual converte melhor.

1. **Google**
2. **Redes Sociais**
3. **E-mail**
4. **Off-line (Panfleto)**
5. **YouTube**

Vender

Toda a empresa tem como objetivo principal vender e vender com bons lucros.

O que uma plataforma precisa ter

- Versão Móvel
- SEO amigável para os robosinhos do Google
- Suporte, chat, formulário de contato, etc..

- **Conteúdo Institucional**, quem somos, onde estamos, história, fotos.
- **Conteúdo Comercial**, fotos e descrição detalhada do produto, quanto mais detalhes do produto menos dúvidas e conseqüentemente melhor para conversão.
- **Conteúdo Promocional**, campanhas, precificação do produto, venda casada, compre esse leve outro, montagem de kits, ofertas.
- **Conteúdo Legal**, como é feito parcelamento, como é feita a devolução, garantia

INOVAÇÃO

Você tem que inovar, pequenos negócios não tem condições de competir com grandes empresas.

Inovar, fazer de uma maneira diferente sempre lembrando que inovação está ligada a resolver algum problema do cliente. Não se monta mais negócios pra ganhar dinheiro e sim para atender pessoas.

Nicho de mercado, empresa especializada em algo, alguns exemplos de nichos. Loja voltada para canhotos, Loja de Pipas, etc...

Conclusão: fazer o básico bem feito fazer tudo de uma maneira muito simplificada e focando sempre em resolver o problemas das pessoas.

COMPARTILHE



SIGA A GENTE



CONTATO



elizete@elizetecolombo.com.br
elizetecolombo.com.br



Eu me chamo Elizete Colombo, trabalho com consultoria e Expert em vendas ON-LINE, apaixonada por vendas e comércio eletrônico ajudo outras empresas a vender seus produtos na internet todos os dias.