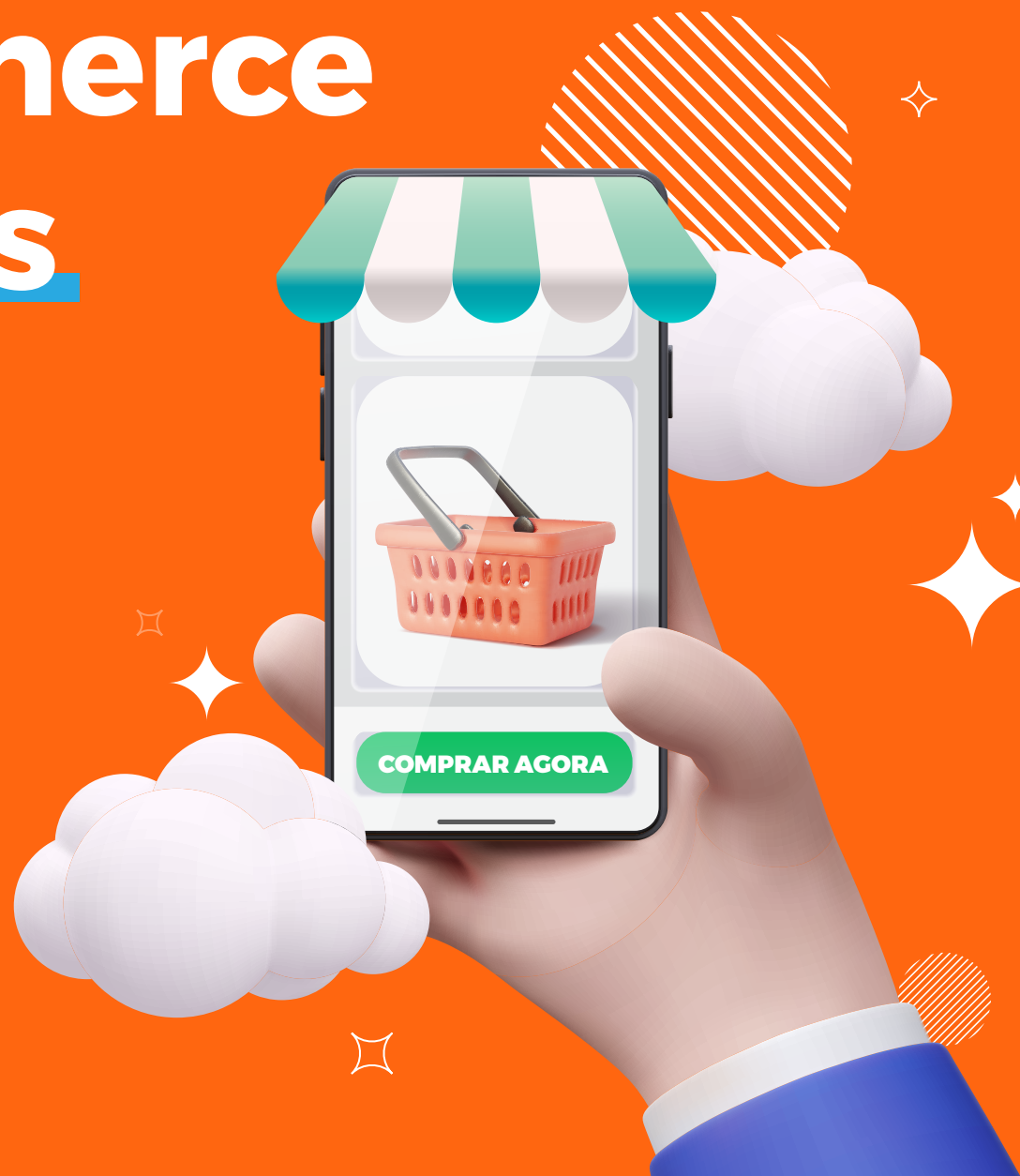


5 dicas para o seu e-commerce vender mais



Sumário

Introdução.....	03
Esteja preparado para as datas comemorativas.....	04
Utilize novas tecnologias.....	07
Diversifique os meios de pagamento.....	11
Invista em SEO e segurança.....	15
Tenha frete barato e rápido.....	19



Introdução

O que você faz para **ganhar visibilidade e atrair vendas** para a sua loja virtual?

É fundamental que você esteja por dentro das novidades e tendências do mercado de e-commerce. Dessa maneira, você consegue **definir estratégias** que te ajudarão no **aumento da conversão**.

Se você não sabe por onde começar, fique tranquilo! **Nós temos a solução para você**. Pensando nisso, preparamos este e-book com **5 dicas estratégicas para te ajudar a vender mais**.

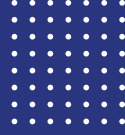
Então, aproveite essa oportunidade, inspire-se, coloque a mão na massa e **arrase nas vendas!**

Esteja preparado para as datas comemorativas

As **datas comemorativas** contribuem significativamente com a **receita do e-commerce**. Segundo a pesquisa Webshoppers da [Ebit Nielsen](#), **34% do faturamento** no e-commerce em 2020 foi resultado das **vendas em datas comemorativas e feriados**.

Sendo assim, é indispensável que você **se programe** e que seu e-commerce esteja **preparado para vender mais** nessas datas.

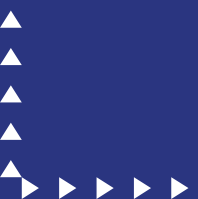




Uma das tarefas mais importantes para a preparação do e-commerce é a **organização do estoque**, assim como, o **controle de mercadorias**. Por isso, é essencial que você tenha contabilizado as mercadorias e a quantidade. Afinal, você não quer vender algum produto que esteja esgotado, não é mesmo?

Em relação a organização, é interessante que o estoque esteja setorizado. Dessa forma, fica mais fácil localizar a mercadoria no momento da separação. Para isso, você pode organizar por tipo de produto, cor, tamanho e outros. Faça da forma que for **mais prático e rápido para você e sua equipe**.

Ah! **Não esqueça das promoções**. Muita gente espera as datas comemorativas para adquirir algum produto e pagar mais barato. Por isso, **crie promoções atrativas e ofereça descontos**.



Um **pós-venda de qualidade** também é fundamental para **fidelizar clientes e incentivar a recompra**. Sendo assim, **tenha um bom atendimento** ao cliente em casos de dúvidas ou reclamações, garanta que a mercadoria chegue dentro do prazo de entrega e se desejar cativar ainda mais, ofereça um mimo.

O brinde não precisa ser nada elaborado, o que vale é a intenção, a demonstração de carinho e gratidão com o cliente. Vale até um bilhete agradecendo pela compra. O importante é que tenha a cara da sua marca, mesmo que seja simples. **Abuse da criatividade.**



Utilize novas tecnologias

A tecnologia avança constantemente e **estar por dentro das novidades é imprescindível** para quem tem um e-commerce. Sendo assim, **é muito oportuno utilizar as novas tecnologias como estratégia de venda**, sobretudo, quando elas são bastante comentadas e procuradas.

Pensando nisso, vamos te apresentar **3 novidades**, que utilizadas da forma certa, podem te fazer **vender ainda mais**.



Live Commerce

Já pensou em inovar a forma de vender e apresentar os produtos pela internet? O **Live Commerce** é uma **tendência bastante promissora** para as vendas no e-commerce.

O Live Commerce é uma modalidade que utiliza a **transmissão ao vivo para alavancar as vendas** no comércio eletrônico. Ou seja, o lojista disponibiliza um evento ao vivo e online para divulgar os produtos, preços e promoções. Dessa maneira, o cliente pode fazer comentários para que o apresentador tire as suas dúvidas.

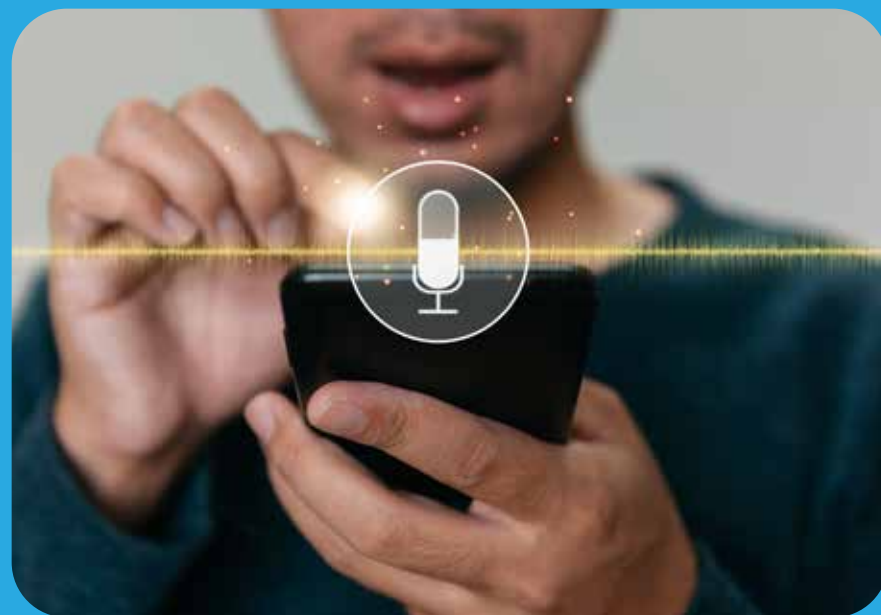
O objetivo da transmissão é **incentivar que os consumidores realizem as compras** nas lojas virtuais durante a transmissão. Assim, além de proporcionar ao cliente **uma melhor experiência** de compra, essa estratégia pode fazer com que seu **e-commerce venda ainda mais**.



Voice Commerce

Outra tecnologia muito interessante é o **Voice Commerce**, que consiste na **compra por voz**. Dessa maneira, os assistentes virtuais são conduzidos por comandos ditos em voz alta para realizar a compra. Essa modalidade é possível graças a inteligências artificiais hospedadas em smartphones e outros dispositivos conectados à internet.

Uma das principais vantagens oferecidas pelo Voice Commerce é a **agilidade na compra**. Outro benefício muito bacana é a **inclusão de pessoas com deficiência e não alfabetizados**. Dessa forma, deficientes visuais ou com limitações motoras, conseguem efetuar a compra sem a necessidade do auxílio de outras pessoas. O mesmo acontece com consumidores que não foram alfabetizados.



Além disso, o Voice Commerce pode possibilitar o **aumento da conversão em vendas**. Afinal, esse recurso **melhora a usabilidade**, proporcionando que o público PCD ou analfabeto passe a optar e consumir na sua loja virtual por ter essa acessibilidade.

Redes sociais

Por último e não menos importante, provavelmente, você já deve saber que **as redes sociais são indispensáveis** para quem vende online. Inclusive, tem uma, relativamente nova, que vem chamando muita atenção, principalmente do público jovem.

O **TikTok** é uma rede social de vídeos curtos que está fazendo muito sucesso. O aplicativo tem mais de 1 bilhão de downloads no mundo e pode ser **a chave para te ajudar a vender mais**.

Com o TikTok é possível publicar vídeos com até 3 minutos de duração. Além disso, o app oferece ferramentas para edição. Assim, é possível **gravar, editar e publicar em um único lugar**.

Inúmeras empresas já utilizam a rede social do momento para fazer publicidades. Dessa forma, se você vende online, é muito interessante que **utilize o TikTok como aliado nas suas estratégias**.



Diversifique os meios de pagamento

Pegando um gancho na dica anterior, a tecnologia dos meios de pagamentos também está se desenvolvendo significativamente e não para por aí. Constantemente o mercado ganha **novas formas de pagamento** que beneficiam tanto o lojista quanto os consumidores.



Buy Now Pay Later

O **Buy Now Pay Later** é uma novidade que ainda está ganhando espaço no Brasil, mas que já faz muito sucesso lá fora. O termo traduzido para o português significa “**compre agora, pague depois**”. Como o próprio nome já diz, refere-se a uma forma de pagamento no qual o cliente só paga depois pela compra de um serviço ou produto. Além disso, o cliente pode escolher pagar à vista com um prazo ou parcelado.

Cada loja e fintech, provedor que media a compra, define as regras e condições para que o método de pagamento seja utilizado. O grande diferencial do Buy Now Pay Later é que o **consumidor não precisa possuir cartão de crédito para utilizar a modalidade**. Dessa forma, o pagamento restante pode ser feito por **boleto bancário, transferência e Pix** em uma data definida para a transação.

A principal vantagem para o **consumidor** é o **acesso facilitado**. Ou seja, ele não precisa deixar de adquirir um produto ou serviço por não ter o valor integral para compra ou um cartão de crédito com limite.

Além disso, é um **processo rápido e conveniente**. Afinal, a análise de crédito é feita de forma instantânea, o consumidor pode parcelar a compra e ainda, geralmente, não possui taxas ou juros.

Já para o **lojista**, a **redução dos carrinhos abandonados** é uma das vantagens que o Buy Now Pay Later oferece. Outro benefício interessante é que mesmo que o cliente tenha um prazo e parcelas para pagar, **o lojista recebe o valor integral antes**. Isso acontece porque a empresa que faz a intermediação faz o pagamento diretamente para o lojista.

Sendo assim, se você deseja que a sua loja virtual ofereça as melhores opções de pagamento, o Buy Now Pay Later pode te ajudar. Inclusive, pode ser seu aliado para vender mais.



Cashback

Outra estratégia que você pode utilizar no seu e-commerce é o **Cashback**. Traduzindo para o Português, o termo significa “**dinheiro de volta**”. Ou seja, o cliente recebe de volta uma porcentagem do valor que ele gastou na compra.

Para isso, você pode **integrar no seu e-commerce uma plataforma que ofereça esse tipo de serviço**, ou até mesmo contratar um profissional para **desenvolver o Cashback próprio da sua loja**.

Em casos de plataformas de Cashback, o cliente pode **resgatar o valor, comprar novamente na sua loja utilizando o saldo ou até mesmo comprar em outras lojas parceiras** da empresa de Cashback.

Já **se você desenvolver** a funcionalidade diretamente no seu e-commerce, **as condições são criadas por você**. Ou seja, você pode incentivar que o consumidor volte a comprar na sua loja para utilizar o saldo. Inclusive, determinar um período para que a compra seja efetuada.

Dentre as principais vantagens do Cashback do e-commerce estão: **aumento nas vendas, maior visibilidade e fidelização dos clientes**. Sendo assim, sua loja só tem a ganhar.



Invista em SEO e segurança

Você sabia que existem técnicas que **ajudam o seu site a ficar melhor posicionado nos buscadores**, como o Google?

Esse conjunto de técnicas é chamado de **Search Engine Optimization (SEO)**, que pode ser traduzido como **otimização do sistema de buscas**. Com o SEO é possível **melhorar o posicionamento orgânico**. Conseqüentemente, **aumentar os acessos em seu site**.



Além da melhora no posicionamento nos buscadores e aumento nos acessos das páginas da sua loja virtual, o SEO também oferece outras vantagens, como: **aumento da visibilidade, maior autoridade, aumento nas vendas** e outros.

Levando isso em consideração, utilizar o SEO na sua loja virtual é muito interessante para **alavancar suas vendas**. Por isso, aprofunde o conhecimento sobre as técnicas ou procure um profissional.

Além disso, **outro ponto muito importante é a segurança do seu site**. Afinal, nada adianta você ter um e-commerce super estratégico, ter visibilidade, atrair público e seu site não ser um ambiente seguro.



Dados pessoais e de pagamentos são cada vez mais valiosos para os fraudadores. Então, **segurança nunca é demais.**

A segurança de dados no e-commerce é uma garantia, tanto para o usuário quanto para você, lojista. Sendo assim, aplicando ações de segurança, você **garante que informações sensíveis não sejam acessadas indevidamente por criminosos e utilizadas para fraudes.** Dentre as principais informações estão os números de CPF, endereços, dados de cartões de créditos ou débito.



Dessa forma, existem diversas medidas obrigatórias e secundárias que você pode utilizar para aumentar a segurança. Isso é muito importante, pois **um site seguro passa uma maior credibilidade** para quem está comprando. Afinal, ninguém quer inserir os seus dados em qualquer lugar e correr riscos.

Inclusive, **adaptar seu site com as regras da LGPD, Lei Geral de Proteção de Dados, é indispensável**. O objetivo principal da legislação é proporcionar aos cidadãos brasileiros um controle maior sobre os procedimentos com seus dados pessoais. Para isso, foi estabelecido regras para tratamento, uso e proteção da privacidade de dados pessoais coletados por serviços digitais e físicos.

Por isso, **fique atento, pesquise e se necessário, também procure um especialista no assunto para te auxiliar**.



Tenha frete barato e rápido

Provavelmente, você já sabe que o **frete é fator decisivo** para quem compra online. Sendo assim, é **indispensável que você ofereça frete barato** no seu e-commerce.

No entanto, os consumidores estão cada vez mais exigentes, sobretudo após o hábito de comprar sem sair de casa, adquirido por muitos brasileiros durante a pandemia. Hoje, o **prazo de entrega também é extremamente importante**, assim como preço, qualidade do produto e custo do frete.



Segundo um [relatório](#) desenvolvido pelo E-commerce Brasil juntamente com empresas parceiras, **50% dos usuários** apontam **prazo de entrega como o principal tomador de decisão** quando o assunto é comprar na internet.

Por isso, é interessante que você ofereça **mais de uma opção de entrega** na sua loja virtual. Assim, o cliente decide qual é mais vantajoso, seja pelo preço ou prazo.

Uma estratégia bacana para baratear o custo do frete é **segmentar as transportadoras** por região e tipo de produto. Trabalhando com transportadoras especializadas é possível conseguir **preços mais competitivos**.

Em relação ao **prazo de entrega**, o período de separação contribui também para o aumento do prazo. Ou seja, otimizar esse processo é fundamental para **agilizar a entrega**. Para isso, ter **estoque organizado** é muito importante, assim como, contar com **ferramentas de gestão** para **economizar tempo**.



A **Frenet** é especialista em frete e conecta qualquer transportadora a sua loja virtual. Se você não sabe com qual transportadora trabalhar, a **Frenet te ajuda a encontrar as opções mais adequadas para o seu negócio**. Assim, você pode oferecer fretes mais baratos e prazos de entrega mais curtos.

Além disso, é possível **emitir etiquetas de frete na hora, sem burocracia, sem mensalidade, com os melhores preços do Brasil e até coleta grátis**. São diversas funcionalidades para descomplicar o frete e ajudar você a **vender ainda mais**.

Não perca tempo! **Crie sua conta agora gratuitamente** e conheça o **universo de possibilidades** que podemos te oferecer.



Gostou do material?

Acesse o blog Frenet e siga a gente nas redes sociais para conferir mais dicas e acompanhar as novidades.

[QUERO ACESSAR O BLOG FRENET AGORA](#)

