



COMO COLOCAR O SEU NEGÓCIO ONLINE

EM 5 SIMPLES PASSOS






INTRODUÇÃO



A pandemia Coronavírus veio antecipar uma urgência para a sobrevivência de quase todo o comércio local - presença online.



A presença online, tornou-se fundamental para todo o pequeno e médio comércio. Sem presença online o seu negócio fica exposto apenas à queles que passam junto da sua porta ou vitrine.

Um website ou loja online e redes sociais são o princípio da presença online do seu negócio, não é assim tão simples, mas é o começo.

Esperamos com este artigo poder ajudá-lo a dar os primeiros passos para colocar a vitrine do seu negócio na avenida mais movimentada do mundo, a internet.

Depois disto, você vai através do seu website ou loja online poder receber contactos, marcações ou pedidos 24 horas por dia, em vez de ficar limitado ao horário comercial.

Felizmente, criar um site do zero está mais fácil do que nunca, abrir um perfil nas redes sociais e associar ao seu negócio é tarefa para pouco mais que uma hora.

Boa leitura!



| 01. DOMÍNIO

Registrar o nome do domínio do site da sua empresa.

Existem vários serviços de registo de domínios web, nós usamos a <http://one.me/enaljbip>, o preço do registo depende do provedor que você usa, o mais comum é o **.com** e tem um custo que ronda \$14 por ano.

O nome deve ser uma representação verdadeira de você e sua empresa. Os serviços de registo de domínio da Web tendem a ter verificadores de nome de domínio que permitem ver se um nome já está em uso ou se encontra livre.

Se o nome de domínio que você pretende não se encontra disponível, você poderá tentar uma variação de nome, por exemplo, padariamaria.com pode se tornar bolosmaria.com.

Tenha em atenção na hora da escolha que o nome deve ser fácil de lembrar e difícil de perder, então evite algo como bmaria.com.



| 02. SITE OU LOJA ONLINE

Crie o site da sua empresa ou configure a sua loja online.

Não necessita ter conhecimentos de linguagens de programação para colocar o seu negócio online.

Plataformas como a Wix ou a Shopify, permitem criar um website apenas com a tecnologia "drag & drop" ou "arraste & solte", e num piscar de olhos você terá o seu site pronto.

Estas plataformas têm muitas funcionalidades e ferramentas que podem ser acrescentadas ao seu website para torná-lo mais atrativo e funcional para captar a atenção dos seus clientes, inclusivamente métodos de pagamento integrados.

Estabeleça suas páginas principais, "home", "sobre nós", "serviços", "contato", "loja online", etc. As plataformas referidas têm muitos templates prontos a serem usados e adaptados ao seu negócio.

Lá encontrará muitos tutoriais para guiá-lo passo por passo em todas as etapas da configuração.

Não se esqueça de pedir depoimentos dos seus atuais clientes para colocar no seu novo website, a prova social é a principal razão que leva outros clientes a comprar do seu negócio.

Use cartão-presente, vales e coupons de desconto, ofereça frete grátis para compras de valor acima \$\$\$, no que diz respeito a técnicas de venda não há uma fórmula mágica de sucesso, você só vai conseguir melhorar por tentativa e erro.

Use a sua imaginação!



| 03. REDES SOCIAIS

Vincule o site da sua empresa às redes sociais.

Se você já tem seguidores nas redes sociais, está um passo à frente da maioria dos pequenos e médios comerciantes. Mas se não é esse o seu caso não se preocupe, todos começaram do zero, sem seguidores, sem lista de emails e sem vendas online.

Vamos nos concentrar nas duas principais redes sociais deste momento, e onde a maioria dos seus clientes estão.

O Facebook e o Instagram, para além de você poder postar as novidades do seu negócio e conteúdo de interesse para a sua audiência, elas podem também ser a vitrine do seu negócio, mostrando assim os seus produtos.

03. REDES SOCIAIS

FACEBOOK



Primeiro, você precisa configurar uma página do Facebook para sua empresa, além de sua conta pessoal do Facebook.

Se já tem página pessoal no Facebook, convide todos os seus amigos a "curtirem" a página do seu negócio, é uma forma simples e gratuita de começar a criar a sua audiência.

Existem duas formas de alcançar a sua audiência, orgânico e pago.

O orgânico é tudo aquilo que posta no seu feed no seu stories etc., e que fica exposto apenas aos seus seguidores ou à partilha que eles possam fazer no seu próprio feed.

O pago, dá-lhe a oportunidade de chegar até utilizadores que não o estão a seguir ou que nunca tiveram contacto com o seu negócio, muito poderoso, mas pode ser dispendioso, também.

O Facebook é brilhante em identificar clientes altamente direcionados. Você pode anunciar para utilizadores que estão perto do seu aniversário, utilizadores que gostam de viagens, que gostam de cães ou gatos, etc... Você pode ainda adicionar um botão “comprar agora” ao seu anúncio do Facebook.

No entanto, o gigante das redes sociais adora devorar o seu dinheiro, independentemente de quantas conversões de vendas você fizer.

Para cada post, orgânico ou pago você pode analisar o resultado ou o alcance desse mesmo post, através da própria plataforma do Facebook, muito útil para que possa corrigir ou melhorar as suas campanhas.



03. REDES SOCIAIS

INSTAGRAM

Você deve conectar o perfil do Facebook do seu negócio ao perfil do Instagram, isso facilita no momento das postagens e dos anúncios. Garantindo assim que o que faz num faz no outro.

Quando você vê uma sacola de compras em uma postagem do Instagram, significa que você pode comprar esse produto passando o dedo sobre o item. Os itens são marcados com etiquetas de preço.

Você pode adicionar hashtags aos seus posts para ajudar os "Instagrammers" a encontrar seus produtos, como #sapatos #treinadores #sushilovers #nailsdesign #cabelosaudavel para assim obter mais alcance.

Como serviço, o Instagram para compras é gratuito – embora você precise conectá-lo à sua página comercial do Facebook e criar um catálogo.

O catálogo pode estar vinculado à sua loja online numa plataforma de vendas como a Shopify.

Mostrar a um cliente uma foto do seu produto e fazer com que ele toque para comprá-lo, depende muito da foto e descrição do próprio produto, um visitante do perfil do seu negócio pode passar de inspirado a cliente pronto a comprar em apenas alguns toques.

Não publique apenas posts de vendas, os seus seguidores não estão interessados e prontos a comprar a toda a hora, assim como em todas as outras plataformas de mídia social, os seus posts devem de ser interessantes e envolventes, não só em termos de design, mas também o conteúdo deve acrescentar valor para os seus seguidores.



| 04. GOOGLE

Seja visto no Google.

Um dos termos que você mais vai ouvir é: SEO.

SEO, sigla para Search Engine Optimization, que, em português, significa Otimização para Mecanismos de Busca. Trata-se de um conjunto de técnicas que tem como objetivo posicionar uma ou mais páginas web de destino entre os melhores resultados dos motores de busca.

Por mês são realizadas mais de 100 bilhões de pesquisas apenas no Google. Ou seja: um bom posicionamento nos mecanismos de busca pode fazer a diferença entre o sucesso e o fracasso das suas estratégias de Marketing Digital.

Grande parte dos utilizadores antes de comprar um produto, pesquisa nos motores de busca, as opiniões de outros utilizadores e lojistas, entre outras pesquisas.

Você não precisa fazer nada exaustivo no início: mantenha o básico.

Escolha algumas palavras-chave relacionadas ao seu negócio e coloque-as em todas as páginas do seu site, mesmo que o seu site tenha apenas uma ou duas páginas web.

Pense no seu negócio. Se você fosse um cliente procurando por empresas como a sua, o que você procuraria? Mas lembre-se de que, como uma pequena empresa, não faz sentido selecionar termos altamente competitivos nos quais você enfrentará gigantes da Internet como Amazon e eBay.

Depois de ter suas palavras-chave pregadas, você pode passar para um SEO mais avançado.



05. CONEXÕES

Encontre o seu público e faça conexões.

As conexões são cruciais neste momento, portanto, aproveite-as ao máximo.

Primeiro, incentive seus clientes existentes a deixar comentários positivos sobre sua empresa. Isso não apenas manterá seu ânimo durante o período inicial, mas também aumentará a reputação da sua empresa na exposição online.

Peça aos amigos para seguirem os perfis das redes sociais do seu negócio, faça postagens regulares daquilo que o seu negócio é realmente bom para se destacar dos demais.

Mantenha tudo o que foi aqui falado num nível básico e simples e à medida que for avançando vá aprofundando cada matéria.



VAMOS | TRABALHAR JUNTOS?

Esperamos que o nosso ebook ajude você a começar a criar um site para sua empresa, perfis das redes sociais e ser visto no Google.

Envie agora mesmo um email para hello@conceptzoa.com