

Porque todos os tipos de
negócio precisam ter um
Website ou Loja Virtual

Porque todos os tipos de
negócio precisam ter um

Website ou Loja Virtual



Biografia

Bom, vamos lá... se você não conhece o “Builder Seu Negócio Online”, vou te apresentar. Trata-se de um negócio online que presta serviços de criação de site/lojas online e gestão de tráfego pago no Facebook/Instagram e Google Ads criado por mim, **Gabriel Campos de Bastiani**.

Um profissional na área comercial formado em Gestão Comercial que trabalha atualmente como web design e gestor de tráfego pago na internet.

Trabalhei no mercado metal mecânico por mais de 10 anos, e que com o desgosto da realidade das empresas, mais especifico seus processos gerencias internos muito defasados.

Assim decidi por conta própria ser dono do meu próprio destino financeiro e da valorização humana. Assim agora estou aqui empreendendo no mundo digital.

Sumário

| | | |
|---|--|----|
| 1 | Introdução | 5 |
| | 5 motivos porque a minha empresa deve ter um Website ou Loja Virtual | |
| 2 | Quais são os tipos de site que existem? | 10 |
| 3 | O que um site deve ter? | 13 |
| | O que não fazer em um site | |
| 4 | Vantagem de ter um site | 19 |
| 5 | Ofereça multi canais de vendas para o cliente | 20 |
| 6 | Conheça bem o nicho de mercado e o público alvo | 22 |
| 7 | Utilize as redes sociais e os anúncios para impulsionar as vendas online | 23 |
| 8 | Pronto para fazer as suas primeiras vendas online? | 24 |

Introdução

Neste E-book você verá o quanto é importante ter um Website ou Loja Virtual no seu Negócio.

A minha intensão é tornar tudo muito fácil e simples para você, te mostrando o que realmente você vai precisar aprender para ter um Negócio de Sucesso.

E depois partir para um próximo passo; uma especialização prática, como um curso especializado com vídeo aulas explicativas de como se tornar um Empreendedor de Sucesso.

Atualmente, muitas pessoas estão conectadas na internet, o número de usuários aumentou comparado aos anos 2000 a 2010, o crescimento foi de 1.418,9%. Uma empresa que pretende atingir todas as classes sociais, necessita investir na criação de um site, com o objetivo de gerar conteúdo que pode atingir bilhões de pessoas, independente do lugar que ela estiver no momento. Muitos empresários podem pensar “Preciso de um site para minha empresa?” para integrar seus negócios com o espaço virtual. Muitos têm conhecimento da sua importância, mas não sabem como devem agir. Confira nos tópicos abaixo porque ter um site para sua empresa.

5 motivos porque a minha empresa deve ter um Website ou Loja Virtual

1º Confiança na empresa

Criar um site possibilita que sua empresa tenha maior credibilidade perante o seu público-alvo, garantindo que os clientes notem o seu esforço em possuir um relacionamento no ambiente virtual. Isto proporcionará inúmeras vantagens que ajudarão a instituição a lembrar do porquê ter um site.

Ao contar com um site, a entidade passa ainda mais uma imagem profissional para os consumidores, uma vez que a página na web possui informações relevantes a esses clientes, que consequentemente, exalta a reputação positiva da empresa para seus compradores. A credibilidade começa a ser criada por diversas formas, seja pela importância que a empresa atribui aos clientes, ou até mesmo, aos conteúdos informados em sua página oficial.



2º Maior exposição da empresa

Quando uma empresa tem a oportunidade de exibir seus produtos e serviços para os consumidores, ela certamente estará em constante “divulgação”, como uma espécie de “vitrine”, funcionando como protagonista, e quando aliada ao uso do marketing digital, servirá como ferramental ideal para que seu negócio possa obter excelentes resultados no espaço virtual, destaca a importância do “site para minha empresa”.

Ter um site possibilita a exposição da sua empresa em qualquer lugar, sem precisar se limitar a aquele espaço físico, que permitirá o relacionamento com diversos públicos, sem a necessidade de estarem presentes no local específico. Além disso, vale destacar que um site passa maior segurança ao cliente, que pode consultar as informações da organização quando necessitar de seus produtos ou serviços.



3º Conquista de novos consumidores

Um site apresenta infinitas possibilidades de alcançar novos clientes para seu negócio, e para que isto ocorra, exiba para seu público-alvo o maior número de informações sobre o seu campo de atuação, que de fato sejam interessantes e despertem a leitura dos públicos.

O site veio para trazer novos modos para a conquista de consumidores, que antes se limitava a ações locais, e agora pode atingir pessoas de diversas partes do mundo. Por meio da página na web, é possível manter um contato com uma pessoa do mesmo bairro, mas também de outro lado do continente. Essas medidas contribuem para o aumento de vendas na empresa, tornando-se alternativas.



4º Contato com o público-alvo nas redes sociais

O conteúdo de um site deve contar com os produtos e serviços oferecidos pela empresa, mas não significa que deva excluir outras formas de divulgação, como, por exemplo, as redes sociais, que são fundamentais para o crescimento dos negócios no espaço virtual.

As Redes Sociais trouxeram diversos benefícios não somente para os usuários, mas também para as organizações, que agora possuem outras maneiras de fidelizarem seus clientes. Contar com um perfil nas plataformas virtuais “obriga” a marca a pensar em conteúdos que sejam realmente relevantes para o consumidor, que o façam a comprar seus produtos, aumentando o número de consumidores. Portanto, utilize o site como um cartão de visita no espaço virtual.

5º Crescimento das vendas

Este tópico responde à pergunta “por que ter um site?”. A partir do momento em que a empresa percebe que as publicações no site oficial são interessantes para o cliente, pode aumentar a credibilidade em relação aos clientes e, como resultado, obter o crescimento das vendas.

Quando uma empresa decide investir em um site, e passa a se dedicar na divulgação de seus produtos e serviços, consegue alcançar clientes diferenciados, fazendo com que as vendas aumentem. Portanto, dê uma atenção maior as descrições dos seus serviços e produtos, e consequentemente, terá atenção dos clientes.

Quais são os tipos de site que existem?

Automaticamente, você pensa “Preciso de um site para minha empresa”, mas antes de tomar a decisão, saiba que existem vários tipos de sites, e quanto mais souber informações sobre cada um, mais fácil será escolher o que se encaixa com a sua empresa.

Site Institucional

O site institucional é como se fosse o cartão de visitas online da instituição. É aquele que possui o objetivo de divulgar todas as informações da empresa, seus produtos e serviços, serve para empresas comerciais e para as demais para informar seus públicos sobre sua localização, contato, missão, etc.

Ele é ideal para apresentar sua empresa para aqueles clientes que foram indicados por algum amigo, mas ainda não possui todas as informações que deseja. Este tipo de site é

aconselhável para aquelas organizações que começaram há pouco tempo no mercado e não contam com conteúdo vasto para publicações.

Site Dinâmico

É aquele em que as atualizações podem ser feitas de maneira mais fácil, com conteúdo constante, permitindo um site mais renovado. No site dinâmico, há a inserção das redes sociais, como o Facebook e o Twitter, o que permite uma maior atração para quem for acessá-lo. Nele, existe também postagens com fotos e vídeos, nele é possível incluir um blog, que poderá expandir o número de clientes. Este tipo de site serve para aquelas empresas que querem integrar todo o seu conteúdo às redes sociais e que queiram atrair um público mais ligado as novas plataformas de comunicação.

Site One Page/Mini Sites

Como o nome já diz, um site de uma página só. Serve para pequenas e médias empresas, que estão começando o seu negócio e ainda não possuem uma variedade de conteúdos para publicar com uma certa frequência. O one page serve também como uma boa opção para aquelas instituições que trabalham apenas com um tipo de produto, é ideal para empresas que querem atingir um público mais jovem e conectado. Já que a principal vantagem deste tipo de site é a rapidez que ele permite para usuários mobiles, pois não demoram a carregar, nem abrem uma outra página.



Blogs

Os blogs são sites fundamentais para aqueles clientes que gostam de se manter atualizado todos os dias sobre as principais novidades da empresa. Eles comumente são incluídos no site dinâmico, assim como as redes sociais. Servem para empresas que queiram manter um relacionamento mais informal e criar um laço mais próximo com seu público-alvo e também deixá-lo informado sobre seus novos produtos.

Uma empresa que fizer uso de um blog, deve ter em mente que este tipo de site é ideal para divulgação e marketing empresarial, pois convencem seus clientes de forma menos evasiva, através das famosas dicas.



O que um site deve ter?

Antes do questionamento de “Por que ter um site?”, é importante ter conhecimento dos itens que devem ser essenciais para seu funcionamento, como: ser dinâmico, fácil de atualizar, boa arquitetura e fácil de usar, conteúdo relevante, integração com as redes sociais, responsivo, dentre outros.

Ser dinâmico e fácil de atualizar

Um site dinâmico permitirá que você integre todo o seu conteúdo para todas as redes sociais da empresa, seja Facebook ou Instagram. Nele ainda possui a vantagem de o cliente comentar sobre qualquer assunto no qual você publicou, permitindo uma interação com seu público, essencial nos dias atuais. Os clientes gostam de empresas que procurem atender suas necessidades e mostrem interesse em solucionar seus problemas.

Outra vantagem do site dinâmico é que eles são mais fáceis de atualizar, e na correria do mundo atual, praticidade é fundamental para os negócios, afinal, tempo é dinheiro.



Boa arquitetura de informação e ser fácil de usar

Seu site deve ser fácil de usar, de modo em que a pessoa o acesse e não encontre dificuldades para procurar o que deseja. Obtendo uma boa arquitetura de informação, sem dúvidas contribuirá para o sucesso do seu site, pois o cliente sempre voltará a acessar todo o seu conteúdo, de maneira prática, rápida e eficiente. É muito comum encontrar sites com a arquitetura da informação totalmente desorganizada, com links que não condizem com a imagem, ou o banner que está no lugar errado, o que acaba afastando clientes em potenciais.

Ser feito por profissionais

Antes de pensar “preciso de um site para minha empresa?”, vale destacar a diferença de um site feito por um profissional e aqueles que já veem prontos. Os profissionais permitem que você possa alterar o seu layout (design), ele será exatamente como deseja, pode ser modificado de acordo com seus gostos e preferências. Já nos sites prontos, em sua maioria grátis, haverá sempre uma empresa com o mesmo site que você, o layout é limitado, os modelos são iguais para todos. Com a ajuda de um designer, você terá um site totalmente original, do seu jeito.



Ser otimizado para o Google

O Google é um dos sites de buscas mais acessados do mundo, as pessoas fazem uso para pesquisar sobre diversos assuntos e adquirir novos produtos. Estar visível nele trará diversos benefícios para sua empresa, como a conquista de novos clientes, mostrar sua credibilidade, dependendo do segmento, públicos diversificados podem comprar suas mercadorias.

Não aparecer no Google, é dar um passo para trás nos negócios, atualmente as pessoas estão cada vez mais conectadas e com pressa. Otimizar seu site para a ferramenta de buscas responderá sua pergunta de “por que ter um site?” e lhe renderá a visibilidade que precisava.

Publique conteúdo relevante

Criar conteúdo relevante permitirá que o tráfego do seu site aumente, trará valor a sua empresa, seus clientes passarão mais tempo acessando seu conteúdo e faz com que o posicionamento no Google cresça. Mas para isso, é necessário pesquisar sobre os assuntos que interessam seu público-alvo, seja pelas redes sociais ou até mesmo pelo próprio e-mail.

Não adianta publicar um conteúdo por publicar, e ver o que acontecerá, já que o objetivo é alcançar potenciais clientes, consumidores e conquistar suas fidelizações. Mesmo que não haja retorno imediato, essas pessoas divulgarão sua empresa para os demais.

Tenha uma conta do Analytics

Ter um site e não saber a quantidade de visitas, de onde elas surgiram, quais as páginas mais visitadas, quais palavras são utilizadas para chegar até seu site, é praticamente jogar fora todo o trabalho que sendo conquistado. Conhecer as pessoas que estão acessando seu site, é fundamental para medir o feedback, e a partir dele, implementar estratégias de melhorias ou continuá-las. Para isso, é fundamental criar uma conta no *Google Analytics*, o serviço é feito de forma gratuita e permitirá que você tenha conhecimento das visitas que possuem em seu site, dentre outras vantagens.

Ser responsivo

A cada dia as pessoas continuam com pressa, com o avanço tecnológico, é possível acessar qualquer informação pelo celular, e se seu site for responsivo, poderá facilitar a vida de muitos usuários. Ter um site com esse benefício, trará maiores vantagens para o usuário, e pensando nisso o Google ranqueia esses tipos de sites para que as pessoas que acessem tenham melhor experiência ao acessá-lo, com experiência mais ricas para quem utiliza o serviço. A empresa que não possui um site responsivo, perde posicionamento no Google, assim como número de visitantes que acessam da plataforma mobile.



Integração com Redes Sociais

Estar presente em todas as plataformas utilizadas pelos clientes é fundamental nos dias atuais, pois qualquer pessoa possui uma conta no Facebook, por exemplo. Contar com botões de compartilhamento de conteúdo e links para as redes sociais será importante para a otimização do seu site nas ferramentas de buscas como o Google, além de que, aumentará a visibilidade da sua marca nas redes sociais, fazendo com que você conquiste outro tipo de público para seus negócios, bem como mostrar para seus clientes que sua empresa possui mais um canal para facilitar a comunicação de ambos.

O que não ter em um site

Um site deve ser tratado com seriedade, é a imagem que a empresa quer passar para seus clientes. Seu conteúdo deve ser interessante, com segurança e sem exageros, confira nos próximos tópicos o que não deve ser feito no “site para minha empresa”.



Falta de segurança

Investir na segurança do seu site é fundamental para ficar longe de hackers, que podem roubar todos os seus dados, dinheiro, e principalmente pôr em risco a credibilidade da sua empresa, com publicações que podem denegrir a instituição, e em alguns hackeamentos chegam a espalhar vírus e malwares para os clientes.

Por isso, quando você pensar “por que ter um site com segurança?”, não hesite em se colocar na situação dos seus clientes, que podem ter suas informações vazadas. Em casos de compra pela plataforma, é imprescindível ser segura, pois o hacker pode ter os dados bancários dos usuários.

Usar animações

“O site para minha empresa pode ter animações”? Antigamente era comum ver muitos sites desenvolvidos em Flash, mas nos dias atuais fazer uso deste recurso não é bom, pois o Google não indexa o site da melhor forma, há a possibilidade para fazer isto, mas com cobranças.

As animações dificultarão a busca do Google, trará problemas, se quiser alterar seu próprio conteúdo, não terá como fazer, já que você não é um web designer, além de que as informações precisam ser atualizadas da maneira rápida e seus clientes que fizerem uso de celular, não visualizarão as animações.

Vantagem de ter um site

Um site fortalece a sua marca e empresa transmite credibilidade e agrega uma imagem profissional a ela. Ele também acaba sendo uma forma de investimento e custo benefício se comparado a outros meios de comunicação. Estreita laços entre seus clientes e interfere diretamente na captação de novos clientes.

Com um E-commerce (Loja Virtual ou Comércio Eletrônico) as vantagens são ainda maiores pois você terá a sua loja funcionando 24 horas por dia 7 vezes por semana e sem interrupções e a comercialização dos seus produtos poderá ser expandida não somente a nível regional como também nacional e por que não a nível mundial?



Ofereça multi canais de vendas para os clientes

A loja virtual, sem dúvidas, é indispensável para as vendas online. Afinal, ela é um espaço exclusivo das empresas para ofertarem os seus produtos. Apesar disso, esse não deve ser o único canal para fazer vendas online.

Na internet há muitas opções de canais para aumentar suas vendas, como os marketplaces, sites de comparação e lojas nas redes sociais. Por mais que esses canais não sejam tão flexíveis quanto uma loja virtual, você precisa oferecer diversas opções para o consumidor.

Então, não deixe seus clientes atuais e em potencial encontrar seu produto apenas em um só lugar. Permita que eles consigam encontrar você em diversos canais. Isso dá mais comodidades e acessibilidade para o seu público-alvo. Além de ajudar a ampliar o seu alcance.

Ao oferecer diferentes canais de vendas online é importante que eles sejam integrados. Ou seja, adote um software que centralize todas as informações do cliente.



Tenha em mente como a venda será concretizada

Estratégia é tudo no mercado online. Sabendo disso, é indispensável que você planeje cada passo do projeto, de modo a garantir o sucesso. Por exemplo, é preciso ter em mente como o produto será vendido, isto é, como o processo de compra do usuário será concretizado.

Pois é muito comum que empresas consigam estabelecer um bom tráfego nas suas páginas. No entanto, nem sempre os números positivos são convertidos em vendas, justamente porque o processo de compra é burocrático e pouco incentivador.

Desse modo, é imprescindível que você não só saiba como funciona, mas otimize tanto quanto possível o processo de compra do cliente. Portanto, para que o processo seja fluido, ágil e seguro para o consumidor, o ideal é que o site já tenha uma integração com uma plataforma de pagamentos.

Isso além de trazer mais agilidade e segurança nas transações, também é uma forma de controlar as vendas. Assim poderá gerenciar melhor o caixa, estoque, entre outros pontos elementares do negócio.

Mais uma vez, o auxílio de empresas especializadas é a chave para a formulação de um site eficiente e que detenha as ferramentas de compra e venda adequadas aos processos da empresa.

Isso também reforça a imagem de profissionalismo do negócio, além de ser um item importante para estimular as vendas.

Conheça bem o nicho de mercado e o público alvo

Hoje, o comércio online é bastante vasto, contando diversas empresas com diferentes propostas e produtos. Em razão dessa pluralidade de negócios, sair do lugar-comum é uma medida essencial para o sucesso.

Para isso, conhecer bem o seu público-alvo e o nicho de mercado ao qual pretende ingressar são os primeiros passos para uma atuação mais pontual e satisfatória. Afinal, atualmente o consumidor preza bastante pela personalização dos serviços e, em muitos casos, pela exclusividade nos produtos.

Sendo assim, é preciso pensar de forma mais estratégica como fazer vendas online na sua empresa, avaliando, por exemplo, o diferencial dos seus produtos e como eles se alinham ao público. Essa é a chave para uma boa atratividade e para o crescimento das suas vendas.



Utilize as redes sociais e os anúncios para impulsionar as vendas online

Bem, você já decidiu quais canais utilizar para fazer as suas vendas online. Também já planejou seu processo de vendas de acordo com a jornada de compra do cliente. E conhece bem o nicho do mercado em que está atuando e o seu público-alvo, certo?

Agora é hora de começar a planejar como gerar tráfego e atrair pessoas para as suas páginas de vendas, sejam elas nas redes sociais, em sites ou marketplaces. Para isso, existem dois caminhos: criando um relacionamento duradouro com o público ou investindo em anúncios pagos.

Os melhores canais para construir um relacionamento com o público e, com isso, gerar mais vendas online sem grandes investimentos são as redes sociais. Pois o consumidor de hoje está conectado com as redes sociais. Ele procura nesse espaço alternativas mais ágeis, cômodas e relevantes para satisfazer suas necessidades. Com isso, as redes sociais podem se tornar ferramentas de grande serventia para fazer suas vendas online. Mas essa estratégia leva tempo para gerar resultados. Então, se você quer ter resultados mais rápidos — ou seja, gerar tráfego mais rápido para as suas páginas de vendas — o ideal é investir em anúncios pagos, seja através do Google Ads ou da publicidade nas redes sociais.

Pronto para fazer as suas primeiras vendas online?

As vendas online certamente podem trazer um futuro mais seguro para os negócios. Entretanto, para aproveitar as vantagens desse vasto mercado é preciso investir nas estratégias certas e desenvolver um projeto diferenciado e que garanta o alinhamento com o público-alvo da empresa.

E esperamos que as nossas dicas possam ajudá-lo a ter sucesso em suas vendas online.



Minhas Redes Sociais



[/builderseunegocioonline](#)



[@builderseunegocioonline](#)



[/gabrielcbastiani](#)



[Builder Seu Negócio Online](#)



[\(54\) 996860104](#)

