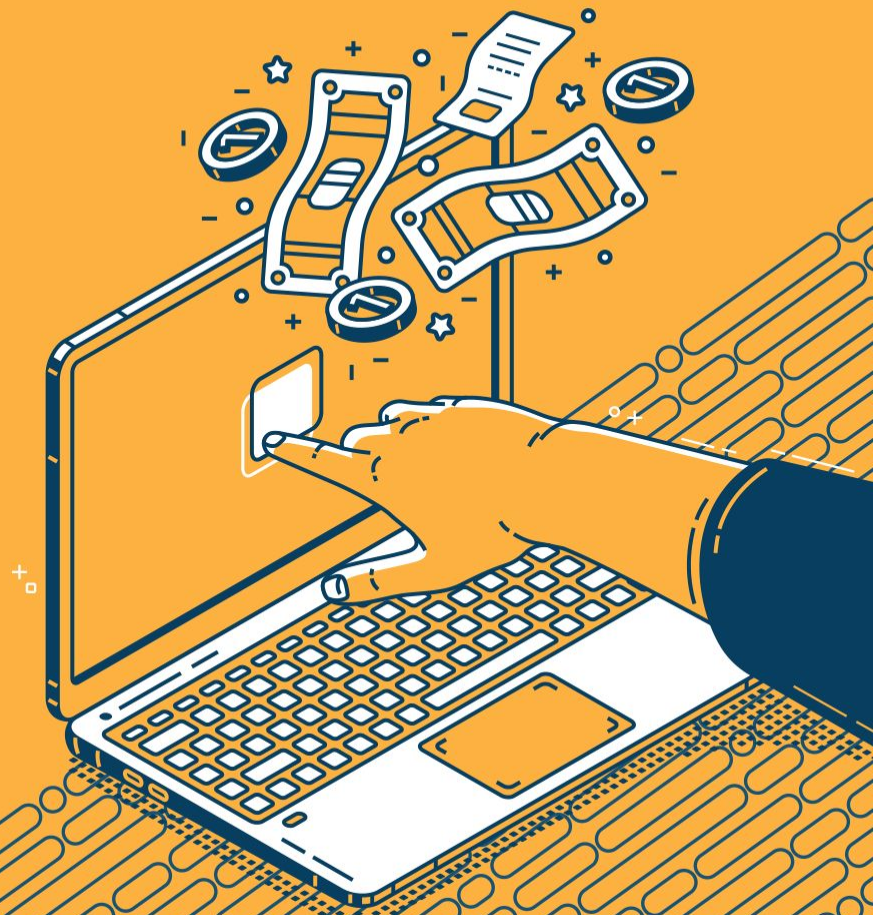


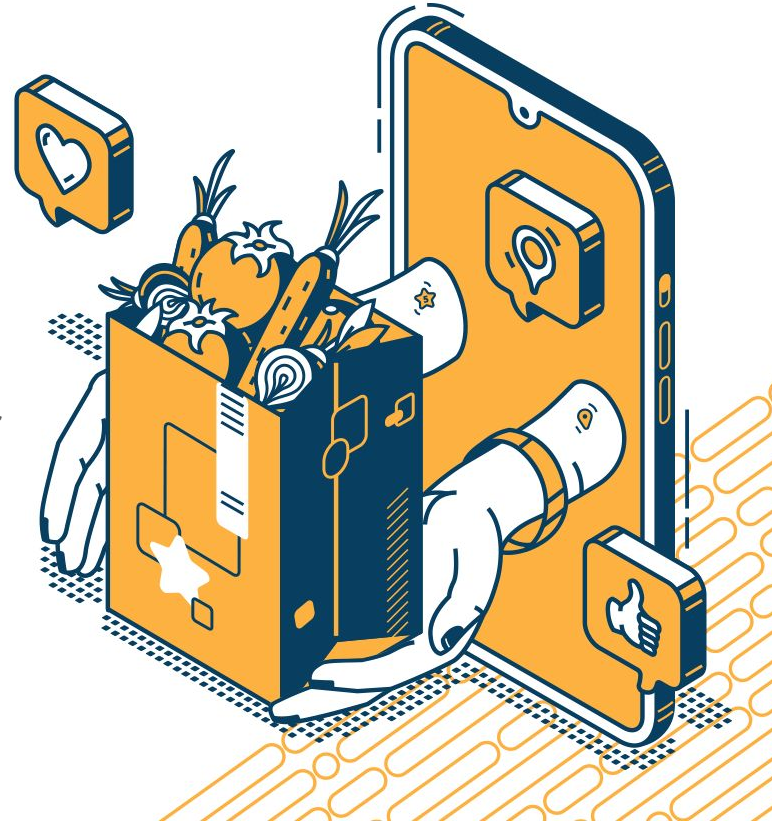
5 passos para vender bem online e transformar a sua jornada empreendedora



Defina seu **segmento e produtos**

Antes de começar a vender, entenda onde o seu negócio atuará e que produtos oferecerá. Para isso, vale a pena entender o momento atual mercado, quais os fatores históricos levaram a ele e as perspectivas e tendências que estão em alta e podem transformar o cenário. O [Business Model Canvas](#) é um quadro que pode ajudar.

Também é importante [padronizar processos](#), organizar o estoque, firmar parcerias estratégicas (se for o caso) e criar um [fluxo logístico](#) que permita a você produzir e entregar seus produtos ou serviços no prazo de forma ágil e econômica.



Conheça seu público profundamente

Ao pensar no público, muitos gestores de negócio tendem a cometer o erro de fazer isso superficialmente, focando apenas em faixa etária, renda mensal média, localização e gênero. Além de entender esses fatores, é valioso conhecer seus hábitos de consumo, necessidades, desejos, medos, interesses, referências, dúvidas, modo de falar, etc.

Para isso, você pode traçar [buyer personas](#) e [ICPs](#), que são perfis ideais de consumidor mais aprofundados do que o público-alvo. Também pode usar ferramentas como [Mapa de Empatia](#), pesquisas de mercado, entre outras. Quanto mais conexão e capacidade de gerar identificação, melhor.



Analise a concorrência

Embora o foco do negócio deva ser no seu diferencial competitivo e no seu jeito de entregar valor aos clientes, é pouco sábio não conhecer e analisar a concorrência. Esse processo contínuo envolve entender seus pontos fortes e fracos, como o público se sente em relação ao que é entregue e à promessa de marca, a faixa de preço, etc.

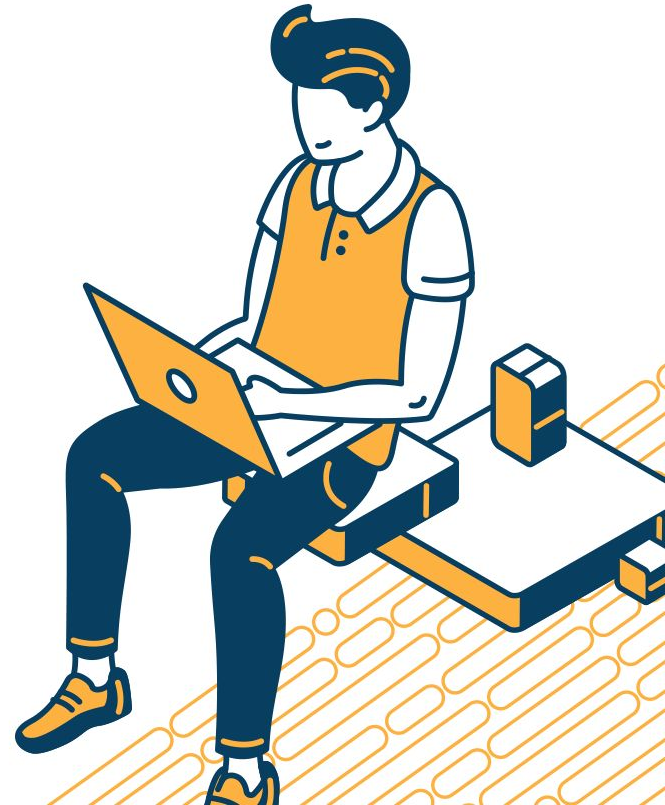
Por isso, vale a pena checar as mídias sociais dos concorrentes e até trocar ideias com outras empresas ([benchmarking](#)) a fim de entender boas práticas que podem ser adaptadas e replicadas conforme o seu contexto, objetivos, público e capacidade. Com essa comparação, você pode definir planos de ação, campanhas, promoções e outras estratégias que lhe beneficiem e destaquem.



Configure a sua loja virtual

Diferentes sites oferecem funcionalidades que podem beneficiar o seu negócio. No [S1](#), você pode programar banners e promoções, criar cupons de desconto, conferir a movimentação do estoque, oferecer diversas formas de envio e de pagamento, e muito mais.

Também é indicado personalizar a loja com a identidade visual e verbal da sua marca e realizar as configurações básicas, o que certamente fará a sua loja ficar mais atrativa.



Capriche na **comunicação**

Mesmo com uma loja configurada e produtos de qualidade, sem divulgação a capacidade de alcance e os resultados operacionais e de venda diminuem, gerando consequências indesejadas. Assim, crie um [planejamento de comunicação](#) para os canais em que o seu cliente está, divulgue o link para seus amigos e colegas, faça anúncios e circule as principais informações sobre o negócio.

Dessa maneira, você poderá atrair o público mais facilmente.





Agora que você já conhece os principais passos para Vender online, **acesse a nossa plataforma** e tire as ideias do papel:

[CRIAR LOJA NO SUPER ONE](#)