



Como aumentar as vendas

da sua loja virtual?

Confira 9 dicas para aumentar as vendas
da sua loja virtual o quanto antes!

Sumário

Introdução	8
-------------------	----------

O que é uma loja virtual e qual a sua importância para quem vende no Ecommerce?	10
--	-----------

Como aumentar as vendas da loja virtual? 9 dicas	12
---	-----------

1 - Conheça bem seus clientes	12
-------------------------------	----

2 - Invista pesado em marketing digital	13
---	----

3 - Conte com uma boa plataforma de Ecommerce	14
---	----

4 - Aprenda sobre diferentes fontes de tráfego	15
--	----

5 - Diversifique as formas de pagamento	16
---	----

6 - Aposte em estratégias de SEO	17
----------------------------------	----

7 - Inclua as práticas de up sell, cross sell e downsell na sua loja virtual	18
--	----

8 - Use todo o poder das redes sociais ao seu favor	18
---	----

9 - Aposte no remarketing	19
---------------------------	----

Checklist para aumentar as vendas da sua loja virtual _ 20

Passo 1: Conheça muito bem a persona do seu negócio 20

Passo 2: Invista pesado em marketing digital _ 21

Passo 3: Aprenda sobre diferentes fontes de tráfego _ 21

Passo 4: Facilite o aumento das vendas _ 22

Saiba como aumentar as vendas da sua loja virtual de uma vez por todas! _ 23

Como aumentar as vendas da sua loja virtual? 9 dicas ESSENCIAIS!

CONFIRA 9 DICAS PARA AUMENTAR AS VENDAS DA SUA LOJA VIRTUAL O QUANTO ANTES!

Declaração e Ganhos Com O Uso De Nossos Produto

Este é um material gratuito, criado pelo Ecommerce na Prática, e não traz garantias de ganho com o conteúdo apresentado. Não garantimos que nossos leitores irão alcançar os mesmos resultados apresentados, uma vez que isso depende exclusivamente do trabalho e dedicação individual de cada um.

Todos os produtos e materiais produzidos pela nossa empresa são feitos com propósitos educacionais e informativos. Nada no livro e nos seus produtos fala sobre algum tipo de “esquema fraudulento, pirâmide ou negócio ilegal” para ganhar dinheiro online, com investimentos ou qualquer outro meio. Também não trabalhamos com o conceito de “ficar rico rápido” com uso de artifícios e ferramentas ilegais.

Nada neste livro e nos sites de nossos produtos são uma promessa ou garantia de futuros rendimentos. Nós

não fornecemos nenhum aconselhamento legal, médico ou de outras áreas profissionais.

Qualquer dado financeiro presente neste guia e de seus produtos são somente ilustrativos e não devem ser considerados como um ganho comum, ganho exato ou promessa de renda no futuro.

Tenha precaução e sempre consulte um advogado ou profissional para te aconselhar com informações ligadas à mudança de estilo de vida ou nos seus negócios.

Você é totalmente responsável pelas suas decisões, ações e resultados na vida. Por meio dos seus registros no site, você concorda em não nos responsabilizar, em nenhum momento ou circunstância, por qualquer decisão, ação ou resultado deste conteúdo.

Introdução

O Ecommerce vem crescendo de forma avassaladora ao longo dos últimos anos e isso já não é necessariamente uma novidade. Os reflexos disso são os mais variados possíveis, desde diversas facilidades para os consumidores até valiosas oportunidades de negócios para quem já era lojista ou tinha o desejo de começar a vender online.

Prova disso é que, segundo um estudo da PayPal Brasil, **288 mil novas lojas online nasceram no Brasil entre julho de 2020 e julho de 2021**. E esse total representa a abertura de quase 800 lojas virtuais criadas por dia!

Além disso, falando sobre os resultados do setor como um todo, **o Ecommerce brasileiro teve um faturamento de R\$ 39,6 bilhões apenas no 1º trimestre de 2022**, representando uma alta de 12,6% no período, de acordo com levantamento feito pelo Neotrust.

Também houve um aumento no número de pedidos, chegando a **89,7 milhões de compras online no total**. A quantia representou uma **elevação de 14%** em comparação aos três primeiros meses do ano passado.

Esses dados mostram o quanto o mercado está trazendo boas oportunidades de venda para as empresas. Mas nem todas as lojas virtuais estão obtendo o máximo de seus resultados.

De acordo com o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae), **6 em cada 10 empresas fecham antes de completar 5 anos de atuação**. Dentre as causas estão a falta de planejamento, inexperiência, pouca capacitação, problemas na gestão financeira e outros pontos.

Para evitar que o seu negócio entre para esta estatística, nós criamos este material com 9 dicas essenciais para aumentar as vendas da sua loja virtual.

Boa leitura!

O que é uma loja virtual e qual a sua importância para quem vende no Ecommerce?

Loja virtual é um site próprio criado exclusivamente para a venda online de produtos e/ou serviços. Nela, lojistas podem definir um layout personalizado, ajustar paleta de cores, disponibilizar formas de pagamento e meios de envio, fazer gestão de marketing e várias outras iniciativas.

É comum que a loja virtual seja uma opção de empresários que já possuem um bom volume de vendas, representando um passo importante para a evolução de seus negócios.

Contudo, como as práticas das vendas online têm se disseminado com cada vez mais força, nada impede um vendedor iniciante de também começar por um site de

vendas próprio - em vez de [marketplaces](#) ou [redes sociais](#), por exemplo.

Assim, **independentemente do momento em que o seu negócio está, é imprescindível saber o que fazer para aumentar o volume de vendas na loja virtual.** E ainda que essa não seja a tarefa mais fácil do mundo... também não precisa ser nenhum bicho de 7 cabeças, concorda?

A verdade é que existem algumas ações que podem – e devem – ser implementadas para elevar o volume de vendas de sua loja virtual. E nós vamos te explicar tudo sobre isso a seguir!

Como aumentar as vendas da loja virtual?

9 dicas

Como vimos, saber como aumentar as vendas da sua loja virtual hoje em dia não é mais algo opcional, mas sim uma necessidade. Então, que tal conhecer algumas dicas essenciais que vão te ajudar a conseguir os melhores resultados no seu negócio?

Pegue o papel, a caneta e vamos lá!

1 - Conheça bem seus clientes

O primeiro passo para aumentar as vendas da sua loja virtual é entender a necessidade de conhecer a [persona](#) do seu negócio. **Isso porque um dos principais motivos que**

levam ao insucesso de uma loja virtual é o desconhecimento de seus próprios consumidores.

A partir do momento que você sabe quem são os compradores, quais são seus gostos, comportamentos e necessidades, fica muito mais fácil direcionar todas as estratégias da sua empresa para eles. Sejam elas de venda, [marketing](#) ou outras.

Uma boa forma de fazer isso é **preencher o Mapa da Empatia do seu negócio**. Nele, você vai responder algumas perguntas que te farão conhecer o cliente melhor. Se quiser saber mais sobre isso, veja o artigo: [Preencha o seu Mapa de Empatia em 5 passos](#)

2 - Invista pesado em marketing digital

Impossível falar em como melhorar o desempenho de uma loja virtual sem citar, mesmo que brevemente, a importância do marketing digital. Essa estratégia é importante em todas as etapas de um negócio: desde a [inauguração da loja virtual](#) até ações do dia a dia e iniciativas voltadas para [datas comemorativas](#), por exemplo.

Portanto, não hesite em apostar pesado no marketing digital para conseguir aumentar as vendas. **Aprofunde seus conhecimentos sobre [funil de marketing](#), esteja presente nas redes sociais, faça anúncios, invista no [e-mail marketing](#)** e por aí vai...

A verdade é que existem diversas possibilidades quando o assunto são [estratégias de marketing digital](#). Inclusive, vamos falar separadamente sobre algumas delas ao longo deste conteúdo... Fique atento e analise quais fazem mais sentido para a sua empresa, combinado?

3 - Conte com uma boa plataforma de Ecommerce

Não tem jeito: para ter sucesso vendendo online com uma loja virtual própria, você precisa contar com uma boa plataforma de Ecommerce. **Sem isso, acredite: você só vai desperdiçar tempo, dinheiro e não vai ver as vendas acontecendo como gostaria.**

Falamos isso, pois essas plataformas são as responsáveis por te dar todo o suporte necessário para o crescimento do seu negócio. Elas permitem a realização de ações básicas de um negócio, que vão desde a escolha de um layout personalizado, até a definição de formas de envio e pagamento e por aí vai...

Enfim, dá até para você fazer a gestão de marketing e de todo o negócio em um só lugar.

Aqui no EnP, nós indicamos a [Nuvemshop](#), plataforma líder na América Latina. Além do período de teste gratuito, nossos alunos também ganham **25% de desconto no pagamento da primeira mensalidade**. Para aproveitar o benefício, utilize este [link!](#)

Se quiser saber um pouco mais sobre os recursos da plataforma, basta ler este review que fizemos em nosso blog: [Nuvemshop é boa? Conheça planos, vantagens e como criar uma loja.](#)

4 - Aprenda sobre diferentes fontes de tráfego

Você já deve saber que uma loja virtual não funciona da mesma forma que uma loja física. Mas não custa nada deixar essa ideia bem clara...

No varejo tradicional, as pessoas estão andando pela rua e, na maioria das vezes, “esbarram” com uma loja física. No Ecommerce, entretanto, isso acontece de um jeito diferente. É claro que os consumidores podem achar a sua loja ao navegarem pela internet...

Mas, na prática, **é preciso atrair os clientes para as lojas virtuais.** E o que isso significa exatamente? Você deve apostar em estratégias de marketing digital, como falamos anteriormente, e, principalmente, na **geração de tráfego.**

Para isso, você precisa conhecer os diferentes tipos de tráfego, que são:

- Tráfego orgânico;
- Tráfego social;
- Tráfego de referência;

- Tráfego direto;

- Tráfego pago.

Cada um deles tem a sua respectiva importância quando falamos em aumentar as vendas de uma loja virtual. Então, você precisa entender como eles funcionam e, a partir disso, implementar ações necessárias para o seu volume de vendas crescer.

Se quiser saber mais sobre o assunto, vale a pena ler o artigo: [Como gerar tráfego para o meu site? 8 estratégias que funcionam.](#)

5 - Diversifique as formas de pagamento

Um dos fatores que mais afasta os consumidores é justamente a ausência da opção de pagamento que eles desejam na hora de comprar em uma [loja virtual](#).

Com a facilidade e agilidade das vendas online hoje em dia, não basta só ter o produto que o cliente quer e fazer a entrega de maneira rápida e eficiente. É preciso dar a ele diversas [formas de pagamento](#).

Para você ter uma ideia, segundo pesquisa feita pela Nuvemshop, **cerca de 80% dos respondentes deixaram de concluir um pedido por não poder realizar o pagamento do jeito que gostaria.**

Então, para evitar isso, **inclua em sua loja virtual opções como cartões de crédito e débito, boleto bancário, PIX e outras.** Se você sentir dificuldades em saber qual dispo-

nibilizar primeiro, volte aos estudos da sua persona e veja qual opção os seus clientes mais gostam.

O que não pode acontecer é os consumidores não terem a forma de pagamento que desejam, pois isso afeta negativamente os resultados financeiros da sua loja virtual!

6 - Aposte em estratégias de SEO

O Google é um dos principais sites que as pessoas acessam para pesquisar preços, comprar ou se informar sobre funcionalidades de produtos. E você, que vende em uma loja virtual própria, precisa saber como deixar os seus conteúdos no topo dos resultados da primeira página.

Mas como fazer isso, afinal de contas? Simples: apostando em estratégias de [SEO](#) (Search Engine Optimization).

É isso que vai aumentar a relevância da sua loja virtual e, automaticamente, gerar mais tráfego orgânico para ela. Lembra que falamos um pouco sobre isso anteriormente? Pois é...

O tráfego orgânico, em específico, é extremamente qualificado e crucial para gerar mais autoridade e atrair mais consumidores para a sua empresa.

Vale lembrar, no entanto, que essa é uma iniciativa que gera frutos em longo prazo. Então, se você quer ter resultados no futuro, melhor começar o quanto antes. Não esqueça isso!

7 - Inclua as práticas de up sell, cross sell e downsell na sua loja virtual

Aqui temos excelentes estratégias para serem usadas na hora de aumentar as vendas da sua loja virtual: up sell, cross sell e downsell. Vamos explicar o que cada uma significa logo abaixo:

O upsell é como um upgrade feito em um produto no ato da compra. Ele apresenta ao cliente uma versão mais completa do produto que tinha despertado seu interesse originalmente.

Já o cross sell, indica ao cliente outros produtos que possam **complementar** aquele que ele está comprando no momento.

E o downsell, por fim, oferece ao consumidor uma mercadoria que tem o preço inferior ao que ele estava interessado. Talvez isso até soe um pouco contraditório, mas não é. **É uma boa maneira de reverter compradores que, de outra forma, poderiam desistir da compra.**

8 - Use todo o poder das redes sociais ao seu favor

Instagram, Facebook, Youtube, Tik Tok, Twitter... As redes sociais não são mais meros canais para o compartilhamento de fotos e vídeos entre amigos e familiares. **Elas se tornaram poderosos canais de vendas há um bom tempo.**

Exemplo disso é que, segundo a Agência Nacional de Telecomunicações (Anatel), **87% dos brasileiros usam o smartphone para fazer compras pela internet**. Um percentual bem expressivo, não acha?

Diante disso, aproveite todo o potencial que as redes sociais têm hoje em dia quando o assunto é aumentar as vendas da sua loja virtual. Essas plataformas hoje têm um papel importante na vida dos consumidores modernos e você não pode ignorar isso!

9 - Aposte no remarketing

O **remarketing** é uma estratégia usada para impactar novamente os consumidores que, em algum momento, já tiveram contato com seus conteúdos ou produtos, mas não finalizaram a compra.

Isso acontece por várias razões, como valor do frete alto demais, problemas na página de [checkout](#) ou falta de conexão com a internet, por exemplo. Assim, depois de identificar os motivos que levam às desistências, não deixe de aplicar ações de remarketing!

Essa estratégia é vital para você fidelizar ainda mais clientes no online e, automaticamente, também aumentar as vendas da sua loja virtual.

Checklist para aumentar as vendas da sua loja virtual

Agora que você sabe quais são as principais estratégias para aumentar o volume de vendas da sua loja virtual, chegou o momento de pôr tudo o que foi aprendido em prática!

A seguir, nós vamos te apresentar um checklist com todos os pontos que discutimos ao longo deste conteúdo... Assim, conforme você for finalizando as tarefas, é só dar o “check” em cada tópico. Veja:

Passo 1: Conheça muito bem a persona do seu negócio

- ☐ Visite páginas nas redes sociais de seus concorrentes e observe o tipo de público que essas empresas atraem;

- ☐ Visite grupos e fóruns de discussão dentro do seu segmento para entender como essas pessoas se comunicam;
- ☐ Faça pesquisas de opinião com pessoas que já compraram de você;
- ☐ Observe o comportamento dos seus clientes no Google Analytics;
- ☐ Faça o Mapa da Empatia do seu negócio;

Passo 2: Invista pesado em marketing digital

- ☐ Estude sobre funil de marketing;
- ☐ Esteja presente nas redes sociais;
- ☐ Faça anúncios;
- ☐ Crie um blog e publique conteúdo de valor;
- ☐ Aposte no e-mail marketing.

Passo 3: Aprenda sobre diferentes fontes de tráfego

- ☐ Contrate uma boa plataforma de Ecommerce;
- ☐ Aprenda sobre os diferentes tipos de tráfego;
- ☐ Aposte em estratégias de SEO para gerar tráfego orgânico;

Passo 4: Facilite o aumento das vendas

- ☐ Diversifique as formas de pagamento;
- ☐ Inclua as práticas de up sell, cross sell e downsell na sua loja virtual;
- ☐ Use todo o poder das redes sociais ao seu favor;
- ☐ Aposte no remarketing.

Saiba como aumentar as vendas da sua loja virtual de uma vez por todas!

Sim, as lojas virtuais são canais de venda poderosos e que representam um passo importante na vida dos empreendedores. Contudo, elas não podem ser criadas, estruturadas e geridas de qualquer forma.

Na prática, **você precisa saber tudo o que diz respeito a ter sucesso vendendo online por meio das lojas virtuais...**

E a boa notícia é que nós podemos te ajudar nisso: conheça a plataforma de educação por assinatura do Ecommerce na Prática!

Por lá, você tem acesso a centenas de cursos e conteúdos completos sobre todos os principais tópicos do universo das vendas online.

Para assinar, clique [aqui](#):

QUERO ASSINAR O ECOMMERCE NA PRÁTICA!



**Parabéns! você concluiu o ebook
“Como aumentar as vendas da sua
loja virtual?”.**

Não esqueça de enviar seu feedback
contando para nós como foi seus
resultados.



/ecommercenapraticablog



/ecommercenapratica



/ecommercenapraticablog