

## Quer saber tudo sobre vendas on-line?

Pensando em abrir um e-commerce ou melhorar a gestão do que você já tem? Confira as informações que o Sebrae separou para você brilhar no mundo virtual!



O Sebrae elaborou um material exclusivo para quem deseja abrir um e-commerce ou para quem já tem um e precisa melhorar a sua gestão.

Se você quer começar a vender pela internet ou já vende on-line, mas quer utilizar o e-commerce de maneira mais eficiente para obter melhores resultados, é preciso se preparar, assim como no mercado tradicional.

O ambiente digital muda constantemente, por isso, é preciso acompanhar as mudanças e estar sempre atualizado.

Hoje, existem várias formas de se vender on-line: Por intermédio do seu próprio site, pelas redes sociais, por marketplace e, também, pelo WhatsApp e outras ferramentas.

**Para atuar no comércio eletrônico, você precisa conhecer bem a ferramenta para ofertar seus serviços de forma ideal.**

## Dicas

**Independentemente da forma que você for escolher, essas dicas são fundamentais:**

1. Conheça o mercado digital. Saber qual é o perfil das empresas e dos consumidores é importante para ter uma noção clara de como atuar e do que esperar.
2. Escolha o nicho de mercado que será atendido. É possível identificar as diversas oportunidades de atuação que o comércio eletrônico proporciona para poder analisar quais são os segmentos mais rentáveis no meio virtual.
3. Organize a sua loja, escolha o melhor modelo de negócio (site, redes sociais, *marketplace*, *WhatsApp* ou outras ferramentas) e crie um plano de negócios.
4. Entenda os aspectos legais e como funcionam os impostos específicos das vendas virtuais.
5. É preciso conhecer, também, os meios de pagamento do comércio eletrônico para proporcionar vendas com segurança.
6. Construa a sua estratégia virtual, utilizando-se de dicas sobre layout, cores, usabilidade e outras questões de design.
7. Saiba o que o cliente deseja e como se comporta.
8. Conheça as estratégias de marketing e os canais de divulgação on-line como as redes sociais. Você precisará impulsionar a visibilidade do seu negócio e dos seus produtos para gerar mais faturamento.
9. Procure entender sobre logística e estoque no e-commerce. Assim, você conseguirá disponibilizar ao cliente uma entrega adequada do produto e lidar com as questões do pós-venda.
10. Não se esqueça de que a internet é uma ótima maneira de relacionar-se com o cliente.

## **Competências**

**Atuar no mundo digital requer algumas competências em diversas áreas como:**

- Mercado;
- Legislação;
- Inovação;
- Tecnologia;
- Planejamento;
- Logística;
- Venda;
- Meios de pagamento;
- Mídias sociais e;
- Design.