

UM GUIA DE

BOAS PRÁTICAS PARA EXPOR SEUS PRODUTOS NA

VITRINE ACIJ



Economia Forte, Cidade Feliz

Olá associado!

Preparamos algumas dicas que vão ajudar você a anunciar seus produtos e serviços em um novo canal de divulgação que estamos criando para atender aos nossos associados: é o Vitrine ACIJ. É uma plataforma digital que vai proporcionar um upgrade nas suas vendas. Siga esses passos para ganhar uma excelente visibilidade e garantir que os clientes encontrem o que mais necessitam: os seus produtos e serviços! Pronto pra começar?

SELECIONE BEM O QUE VAI ANUNCIAR

O primeiro passo para uma venda online bem-sucedida é a escolha do produto. Confira se ele atende bem ao consumidor da plataforma, se tem diferenciais em relação aos concorrentes, se está disponível em estoque ou para atendimento e se o preço a ser oferecido é competitivo. Aproveite datas especiais, como Dia dos Namorados, Dia das Mães, Dia dos Pais, Dia das Crianças, Natal ou outras datas comemorativas, como Carnaval, Dia da Secretária, Dia do Médico, Dia do Advogado, ou Dia do Administrador, por exemplo. Crie promoções atrativas! E lembre-se de manter sua vitrine atualizada. Isso é fundamental para ter sucesso nas vendas digitais.



QUALIDADE DAS IMAGENS

Assim como na loja física - em que a vitrine é o principal chamariz para o cliente -, na loja online a imagem do seu produto é que cumpre o papel de atrair a atenção do cliente. Então capriche na imagem do seu produto!

Selecione fotos de alta resolução: o ideal é 1200x1900px. Elas devem ser bem iluminadas e preferencialmente com fundo branco. Talvez você precise usar programas de edição de imagem para que o fundo fique totalmente branco. Cuidado para não projetar sombra sobre o produto fotografado. No caso de roupas, a melhor opção é vestir um manequim. Faça a foto do produto de vários ângulos para que o cliente perceba todas as características do produto ou a sua aplicação. No caso de serviço, escolha a imagem que melhor representa esse serviço e prefira baixar o arquivo original ao invés de fotografar a imagem que será publicada.

PESQUISE PALAVRAS-CHAVE

Quando os clientes forem procurar pelos seus produtos, quais palavras você acredita que eles vão digitar? Coloque-se no lugar dele para fazer a busca, assim você terá mais chances de ser encontrado. Bons títulos e textos de anúncios garantem mais destaque e, conseqüentemente, mais vendas.

Exemplo: seus clientes procuram mais por capa de celular, capinha ou case? Use a ferramenta do Google chamada TRENDS para descobrir quais são as palavras-chave mais buscadas:

<https://trends.google.com.br/trends/>



DETALHE BEM OS ATRIBUTOS

Quanto mais informações técnicas você oferecer aos clientes, mais condições ele terá para a tomada de decisão. Afinal, uma dúvida pode fazer o cliente abandonar a compra. Por isso, detalhe as informações técnicas do seu produto: dimensões, numeração, peso, cores, aroma, matéria-prima e conteúdo da embalagem, entre outros. Tenha em mente que informação é a sua melhor ferramenta de vendas online. Atribua um código para o produto para não ter erro na hora em que iniciar a venda.

Exemplo:

Código: MJ4C

Mesa de Jantar para 4 pessoas.

Disponível nas cores branca e preta. Material MDF.

Dimensões 72cm x 90cm x 90cm. Peso total: 13kg.

Garantia de 3 meses. Peso suportado 80kg.

Código: SCAR-C8

Scarpin em couro, salto 8cm.

Disponível nas cores preta, marfim, rosa, marrom e vermelha.

Nos tamanhos 34 a 40.

Código: VEST-FV

Vestido paête festa.

Disponível nas cores preta e vermelha.

Nos tamanhos 36 a 42.

Código: CON. GP

Consultoria em Gestão de Pessoas

Plano de cargos e salários, organograma, descrição de cargos, avaliação de desempenho.



CONTE HISTÓRIAS

Os clientes, quando procuram por um produto, querem solucionar um problema. Quando você coloca no descritivo do seu anúncio que o produto é justamente a solução desse problema, as chances de você realizar uma venda só aumentam. Mostre, por meio de uma frase, que seu produto é perfeito para deixar o dia a dia do seu cliente melhor. Ele precisa se imaginar usando o produto. Se isso acontecer, é venda na certa!

Exemplos: “Tenha dias incríveis e de pura diversão ao lado da sua família com essa piscina de 1000L”, ou “Os dias de calor vão ser os favoritos das crianças”, ou “Uma roupa nova tem poderes especiais”, ou “ Utilize a moda a seu favor. Nós podemos te ajudar”.

ATENÇÃO AOS DADOS DE CONTATO

Imagine que você fez todos os passos anteriores de forma correta e conseguiu convencer o cliente de fazer a compra. O cliente clica para entrar em contato e... ‘erro’: o contato está desatualizado! Não deixe jamais isso acontecer, mantenha seu site, redes sociais, telefones, whats e demais formas de contato sempre em dia. Dê preferência aos contatos corporativos. Jamais anuncie contatos particulares. Fique muito atento a este detalhe! É a partir desse momento que a conexão entre você e seu cliente vai começar. É como se ele entrasse na sua loja.

ORGANIZE SEU ATENDIMENTO

Disponibilize aquele contato que está preparado para atender o cliente a qualquer momento e de forma ágil. Não mencione no anúncio canais que você não preparou para o atendimento. E-mails que ninguém responde, telefones que ninguém atende ou que direcionam para outro setor que não seja o comercial ou vendas, whats particulares de pessoas que não estão mais na sua empresa entre outras situações são prejudiciais ao seu negócio e espantam qualquer cliente.



ORGANIZE SEUS MEIOS DE PAGAMENTO E CONTROLE SEUS RECEBIMENTOS

O cliente está encantado com seu produto e com seu atendimento e quer comprar. Como serão os meios de pagamento que ele poderá utilizar? Pix, depósito, cartão, links de pagamento? Você vai parcelar o pagamento? Em quantas vezes e a partir de qual valor? Seu banco está preparado para atender vendas online? Lembre-se de que dificuldades na efetivação e confirmação do pagamento desagradam ao consumidor e significam perda de venda e de cliente.

ORGANIZE SUA LOGÍSTICA

Identificou o pagamento do cliente? Pegou todos os dados para a localização do cliente, inclusive pontos de referência? Como será a entrega ou retirada do produto ou serviço? Você vai cobrar por isso? Vai atender Joinville e região ou vai despachar para o Brasil inteiro? E os prazos de entrega? Esse é outro ponto muito importante e que vai fazer toda a diferença para o sucesso nas suas vendas online. Deixe isso claro no anúncio e também quando finalizar o atendimento. Caso esteja iniciando nas vendas online, comece atendendo Joinville e vá expandido aos poucos. Negocie com os correios, com empresas de transporte, cooperativas de mototáxi ou ciclistas que trabalham com entregas, por exemplo. Afinal, o cliente comprou, pagou e precisa receber o produto dentro do prazo que você anunciou. Então, organize sua logística. Ah! Lembre-se de embalar muito bem produtos frágeis e que não podem receber umidade.



RELACIONAMENTO

Da mesma forma que você cria laços com seus consumidores nas compras presenciais, também é fundamental manter um relacionamento próximo com seus clientes virtuais. E um passo fundamental para um bom relacionamento é o cliente ter respostas rápidas às suas necessidades. Assim que ele entrar em contato com o seu negócio nos canais indicados na Vitrine ACIJ, seja ágil e cordial. O cliente tem que ser bem acolhido na loja virtual da mesma forma que na loja física. E não esqueça de criar estratégias de relacionamento com seus clientes como promoções, cupons de desconto, campanhas de e-mail marketing e relacionamento em redes sociais, entre outras ações.

Alguns exemplos: ofertas de aniversário, desconto para clientes que são mães ou pais, campanhas de e-mail com suas novidades. Tudo isso apresentado com destaque na Vitrine ACIJ vai fazer a diferença nos negócios!

VIU COMO É FÁCIL?

Agora que você já captou todas as dicas e já sabe como obter melhores resultados, é importante que as rotinas de vendas online sejam testadas, repassadas e incorporadas por toda a equipe.

APROVEITE A VITRINE ACIJ.

Um serviço inédito e exclusivo para nossos associados colocarem em exposição seus produtos no ambiente online. Queremos que você utilize o seu shopping digital da melhor maneira possível para realizar suas vendas. É fácil! É gratuito! É exclusivo para você, associado da ACIJ.

Esperamos que estas dicas ajudem você a potencializar suas vendas e ampliar as fronteiras do seu negócio!

Parabéns pelo seu dia!

Feliz Aniversário!

Boas Festas!





Economia Forte, Cidade Feliz

Associação Empresarial de Joinville

Avenida Aluísio Pires Condeixa, 2.550
Saguaçu - Joinville

(47) 3461-3333

acij.com.br