

ebook

Como criar um processo de vendas através da internet



@agenciaenvox
Agência de
Marketing Digital

envox

COMO CRIAR UM PROCESSO DE VENDAS ATRÁVES DA INTERNET



página 04 •••
**SOBRE O
PROCESSO**

página 08 •••
**ESCOLHA
UM NICHU**

página 10 •••
**PLANO DE
NEGÓCIOS**

página 12 •••
**CRIE A SUA
PERSONA**

página 14 •••
**SITE BEM
ESTRUTURADO**



envox

COMO CRIAR UM PROCESO DE VENDAS ATRÁVES DA INTERNET



página 14 •••
**RELACIONAMENTO
COM CLIENTES**

página 17 •••
**INVISTA NO
PÓS-VENDAS**

página 19 •••
**INVISTA NO
MARKETING DIGITAL**

página 21 •••
SEO
(otimização de mecanismos
de busca)

página 24 •••
**GOOGLE
ADS**

página 26 •••
**INVISTA NAS
REDES SOCIAIS**



04

sobre o



PROCESSO



Como criar um processo de vendas através da internet

Os números das vendas on-line no Brasil não param de crescer. Em 2021 **o faturamento do e-commerce brasileiro teve um aumento de 48,4%** comparado com o ano de 2020, que já havia apresentado uma alta significativa por conta das medidas de restrições à circulação tomadas para tentar conter o avanço da pandemia causada pelo coronavírus.

Além disso, **o número de pessoas com acesso à internet no país também tem aumentado** muito. No ano passado, o Brasil tinha **152 milhões de pessoas com acesso** à internet.



Esses números mostram **a importância de se investir em estratégias digitais para conseguir aumentar as suas vendas e continuar sendo relevante no mercado.** Por isso, nós vamos mostrar para você como criar um processo de vendas através da internet e como as estratégias de marketing digital podem ajudar você a vender mais.

008

escolha
um **NICHO**



O primeiro passo que você deve dar

É **escolher um nicho**, ou seja, **definir qual parcela de mercado você vai atender**. Alguns exemplos de nichos são: *comidas veganas, roupas femininas plus size e cursos de inglês para adultos*.

Escolher um nicho é essencial para quem quer criar um bom plano de vendas através da internet. Afinal, as pessoas estão em busca de produtos e serviços personalizados.

Além disso, ao focar em um nicho você consegue desenvolver produtos e serviços melhores e, dessa forma, atrair mais clientes para o seu negócio.

Plano de **NEGÓCIOS**

Crie um plano de negócios

Após definir o seu nicho, você precisa **criar um plano de negócios, que vai ajudar você a entender melhor o mercado que a sua empresa está inserido, quais são as estratégias dos seus concorrentes, quais são as deficiências do seu nicho e o que os seus clientes querem receber.**

Somente com um bom plano de negócios você vai conseguir compreender quais são as deficiências do seu mercado e os pontos fracos dos seus concorrentes. **Ao obter esses dados, você poderá traçar um plano de ação mais assertivo para a sua empresa,** explorar nos seus produtos e serviços aquilo que os seus concorrentes não entregam e, assim, conquistar mais consumidores.

12

crie sua
PERSONA



Após definir o seu nicho

Você também vai precisar **criar a sua persona, que nada mais é do que a representação do seu cliente ideal.**

É importante criar uma persona, pois somente dessa forma você saberá **quais são as reais necessidades dos seus clientes e o que eles esperam da sua empresa.** Além de conseguir definir quais estratégias de comunicação você deverá utilizar para atrair mais consumidores para o seu negócio.



relacionamento
com **CLIENTE**

Desenvolva um relacionamento com os seus clientes

Também é muito importante desenvolver um bom relacionamento com os seus leads, clientes em potencial, e com quem já compra da sua empresa.

As pessoas não querem apenas comprar um produto, elas querem ser representadas, e ter certeza de que a sua empresa possui os mesmos valores que elas. Por isso, é importante investir no relacionamento com os clientes, para que eles percebam que a sua companhia realmente se importa com o que eles pensam.

Uma forma de **criar um relacionamento com o seu cliente é compartilhando conteúdo de qualidade, uma estratégia muito usada no marketing digital.** Esse conteúdo pode ser informativo, esclarecendo alguma dúvida que o cliente possui, ou mostrando como o seu produto ou serviço pode ajudar o seu lead a resolver algum problema que ele tenha

Contudo, **você deve tomar cuidado para que esse relacionamento não seja invasivo e a pessoa se sinta incomodada.** Sendo assim, se você vai enviar e-mails para os seus clientes, só envie mensagem para aqueles que autorizaram receber esse tipo de **comunicação**, o mesmo vale para as mensagens de WhatsApp.

Outra forma de desenvolver esse relacionamento é abrindo vários canais de comunicação para que os seus leads e clientes entrem em contato com você, como e-mail, WhatsApp, redes sociais e telefone.

invista em **PÓS-VENDAS**

envox

COMO CRIAR UM PROCESSO DE VENDAS ATRÁVES DA INTERNET



Além de trabalhar para vender mais,

Você também precisa cuidar do pós-vendas da sua empresa. Essa etapa é fundamental para fidelizar clientes, que podem voltar a comprar de você e ainda indicar a sua marca para amigos e familiares.

Para fazer **um pós-vendas eficiente você pode enviar um e-mail para a pessoa perguntando o que ela achou do produto e atendimento.** Além de também disponibilizar vários canais de comunicação para que os seus clientes possam tirar dúvidas.

19

invista no
**MARKETING
DIGITAL**



Nenhum processo de venda através da internet

estaria completo sem o marketing digital, pois é por meio dele que você vai criar estratégias para deixar o seu negócio mais conhecido e, dessa forma, atrair mais clientes. Por isso, **vamos mostrar agora quais são as principais estratégias do marketing digital que você pode usar na sua empresa.**

21 SEO

SEO é a sigla de
Search Engine
Optimization

Que nada mais é do que a **utilização de algumas técnicas para deixar o seu site bem rankeado no Google, ou seja, na primeira página do buscador.**

Quando o seu site aparece na primeira página do Google ele é visto por mais pessoas, o que pode contribuir de maneira significativa para o **aumento das suas vendas.**

Outra forma de aproveitar ainda mais **a estratégia de SEO é investindo em um blog, no qual você vai compartilhar artigos referentes ao seu nicho,** o que vai ajudar você a ser visto como uma autoridade no seu mercado e pode deixar as pessoas mais seguras na hora de comprar os seus produtos.

Google Ads

Outra estratégia de marketing digital

que você pode usar para aumentar a visibilidade da sua empresa **são os anúncios.**

Investindo no **Google Ads** você pode fazer com que as **propagandas do seu negócio apareçam em outros sites, isso vai fazer com que mais pessoas conheçam o seu negócio, o que também pode contribuir para alavancar as suas vendas.**

26

invista nas
**REDES
SOCIAIS**



O Brasil é o 3º País com maior número de acessos às redes sociais.

Além disso, os brasileiros ficam, em média, 3h42 por dia conectados. Sendo assim, fica clara a importância de se investir nas redes sociais para criar um processo de vendas através da internet.

Uma forma de usar essas plataformas digitais **é criando conteúdos de qualidade e que ajudam o seu público a resolver algum problema. Além de também investir em um relacionamento próximo com os seus seguidores.**

Agora que você já sabe o que é uma **estratégia digital**

e como criar um processo de vendas através da internet, escolha o seu nicho e comece a montar seu plano de negócios para alavancar as suas vendas on-line.



envox

COMO CRIAR UM PROCESSO DE VENDAS ATRÁVES DA INTERNET

