



10 dicas

para vender muito mais na sua loja virtual nas Datas Comemorativas

As datas comemorativas são sinônimo de aquecimento do comércio, os clientes vão em busca de produtos e serviços para presentear familiares, amigos e entes queridos, o que é uma excelente oportunidade para o aumento das vendas da sua loja virtual.

Este infográfico traz dicas simples e práticas que podem ser imediatamente utilizadas para organizar sua loja virtual para vender mais nas datas comemorativas, vamos as dicas?!



1

Venda sonhos, não produtos

Os produtos disponíveis na sua loja virtual devem atender ou despertar algum desejo do cliente. Dessa forma, destaque os benefícios e o que a compra daquele produto trará para os clientes.

2

Olho na concorrência

Pesquise na internet, principalmente no Google, quais as estratégias que são utilizadas pelos seus concorrentes: quem são? Vendem de qual localidade? Como anunciam seus produtos e serviços? Os anúncios mudam com frequência ou não?

3

Utilize imagens atualizadas

No comércio eletrônico a imagem é um grande atrativo que desperta o interesse do cliente para realizar uma compra. Assim, utilize imagens atualizadas, de qualidade que agregue valor aos produtos da sua loja virtual.

4

Não exagere no uso das palavras-chaves

O uso das palavras-chaves é essencial para que os motores de busca dos sites de pesquisa possam direcionar os clientes para sua loja virtual. Porém, você deve utilizar as palavras-chaves que tenham forte identificação com seu portfólio e sem exageros para que dessa forma sua loja virtual possa ser bem posicionada nos sites de pesquisa, principalmente no Google.

5

Seja ético e honesto

Mostre o valor dos seus produtos aos clientes, não esconda, nem manipule os preços e principalmente não anuncie que o frete é grátis e quando cliente for fechar a compra seja surpreendido com a cobrança do frete.

6

Torne a navegação na sua loja virtual uma experiência agradável

Torne a viagem do cliente em sua loja virtual uma experiência única! De modo que com poucos cliques, ele consiga encontrar os produtos, as principais características, benefícios e consiga de forma rápida finalizar a compra.

7

Fechamento da compra

No momento em que o cliente estiver a poucos cliques de realizar o pagamento e fechar a compra, não desvie sua atenção, evite oferecer outros produtos ou pedir para responder algum tipo de pesquisa. Neste momento o objetivo é deixar o cliente concretizar a viagem, a experiência que teve na sua loja virtual.

8

Diversifique as alternativas de entrega

Busque por opções para entrega dos produtos comprados na sua loja virtual: motoboys, empresas de transporte, parcerias com serviços de transporte por aplicativos, dentre outros. Com formas variadas de entrega, os produtos chegarão mais rápido ao destinatário e sua loja virtual será melhor avaliada pelos clientes.

9

Crie conteúdo

O marketing de conteúdo é uma tendência no mercado digital. Dessa forma, crie conteúdos para os clientes que comprem na sua loja virtual, desde dicas para utilizar os produtos adquiridos até mensagens em datas especiais como aniversários.

10

Estimule comentários dos clientes

Mantenha uma área na sua loja virtual para que os clientes possam deixar elogios, críticas ou sugestões. Isto é importante, pois quanto mais voz os clientes tiverem, mais oportunidades você terá de personalizar o atendimento para seu público.

DICA BÔNUS:

Personalize o layout da sua loja virtual com a temática da data comemorativa do momento, e desperte assim a curiosidade do cliente para navegar por ela.

Siga estas dicas e venda muito mais nas datas comemorativas, #sucesso.