

CONHEÇA OS 4 PASSOS FUNDAMENTAIS PARA EMPREENDER NA INTERNET



Ao decidir empreender pela internet, é fundamental ser curioso, sair em busca de todas as informações necessárias para se tornar um especialista no assunto. Afinal, é importante oferecer algo relevante para a audiência e ter uma imensa vontade de ajudar as pessoas a resolver seus problemas.



Também é essencial gostar de produzir conteúdo e, é claro, sentir-se à vontade com a internet e seu funcionamento.

A seguir, apresentamos 4 passos para tirar suas ideias do papel:

1 Escolha um NICHU DE MERCADO

O primeiro passo é avaliar o mercado e tentar identificar carências. Todo mercado possui segmentos e necessidades mais específicas. Durante sua pesquisa, você pode encontrar um determinado serviço que não lhe atenda da maneira esperada ou precise de melhorias, é exatamente aí que reside uma oportunidade.

Liste habilidades, interesses, assuntos e atividades que domina, priorizando as tarefas que você gosta. Deste modo, será mais fácil e prazeroso trabalhar. Também é fundamental acompanhar as tendências do mercado e oferecer uma solução certa para o público escolhido.



2 Crie um POSICIONAMENTO

A primeira coisa que você precisa saber sobre posicionamento é: **como os seus clientes enxergam você importa mais do que como você se coloca no mercado.** Escolha como quer que seu negócio seja visto pelo seu público e se apresente de forma coerente com a imagem que deseja formar na mente de seu consumidor. Ela é a promessa que o consumidor espera de você e fará com que ele crie certa expectativa em relação ao benefício do seu produto ou serviço. Faça com que seu cliente queira algo que só você pode dar: essa será sua proposta de valor, conjunto de características e argumentos persuasivos que mostram claramente porque os clientes devem te escolher.

Estabeleça uma relação com o seu público-alvo, crie um canal de comunicação com seus possíveis clientes. Pode ser através de um site ou blog, rede social, fazer vídeos para o Youtube, elaborar cursos online ou construir uma loja virtual, por exemplo. **O importante é escolher a ferramenta mais adequada para o seu posicionamento e seu cliente.**

A ideia é abordar o público onde ele está, com a diferença de que agora este "lugar" é digital.

3 Tenha AUTORIDADE online

Se você pretende ter um negócio online é preciso ser conhecido no seu nicho, para que o público confie em você e, conseqüentemente, compre seu produto e serviço. Isso quer dizer que, **para ter sucesso, você precisa aprender como construir autoridade online e se transformar em uma pessoa que merece ser ouvida.**

O público interage e segue pessoas importantes mais do que outras. O Google, por sua vez, ranqueia sites e páginas importantes em melhores posições que os demais. O primeiro passo, então, é um site ou blog rico em conteúdo, que comprove sua autoridade e faça com que as pessoas relacionem a você e prestem atenção no que você tem a dizer.

Uma boa estratégia é ensinar, ao invés de vender. Isso gera confiança e aumenta o tráfego para seu site. Também é importante utilizar títulos criativos e técnicas de SEO - Search Engine Optimization (otimização para mecanismos de busca), além de apresentar o conteúdo com design atraente, o que faz toda a diferença. Fazer amizade com pessoas influentes no seu nicho e dispostas a ajudar a comprovar sua autoridade é uma boa tática, assim como vale a pena se aproximar de pessoas influentes nas redes sociais e que possam divulgar seu conteúdo no Facebook, Instagram e onde mais for pertinente.

Não esqueça que as pessoas gostam de pertencer a um grupo e sentem necessidade de seguir um líder. Então, a pergunta que resta é: que tipo de líder você quer ser? **Lembre-se: a autoridade pode (e deve) ser utilizada para construir admiração, confiança e respeito entre você e o público.**

4 DOMINE AS FERRAMENTAS do seu negócio virtual

Obviamente, um empreendedor digital precisa dominar sua ferramenta de trabalho. Antes de dar início à sua jornada, estude sobre todas as ferramentas, tecnologias, técnicas e estratégias que serão utilizadas no seu negócio. Quanto mais você souber sobre e-commerce, vendas online e marketing digital, melhor será seu desempenho. **Lembre-se que você tem concorrentes e, se não buscar aprimorar seus conhecimentos e sua gestão, provavelmente seu negócio perderá uma grande fatia do mercado.**

Mantenha-se atualizado a respeito das demandas e tendências. As influências são diversas: desde a cultura de uma região, até modas cíclicas. **Você precisa ficar atento a essas variações e acompanhar o que anda despertando o interesse do seu público.** Isso é especialmente importante se você lida com produtos sazonais. Uma ferramenta que pode auxiliar nesse acompanhamento do que as pessoas estão buscando é o Google Trends.

Gerir um negócio atualmente, contando apenas com recursos manuais é sinônimo de pouca eficiência. Buscar softwares e outras ferramentas que ajudem a automatizar as rotinas torna os processos mais ágeis, eficazes e confiáveis.