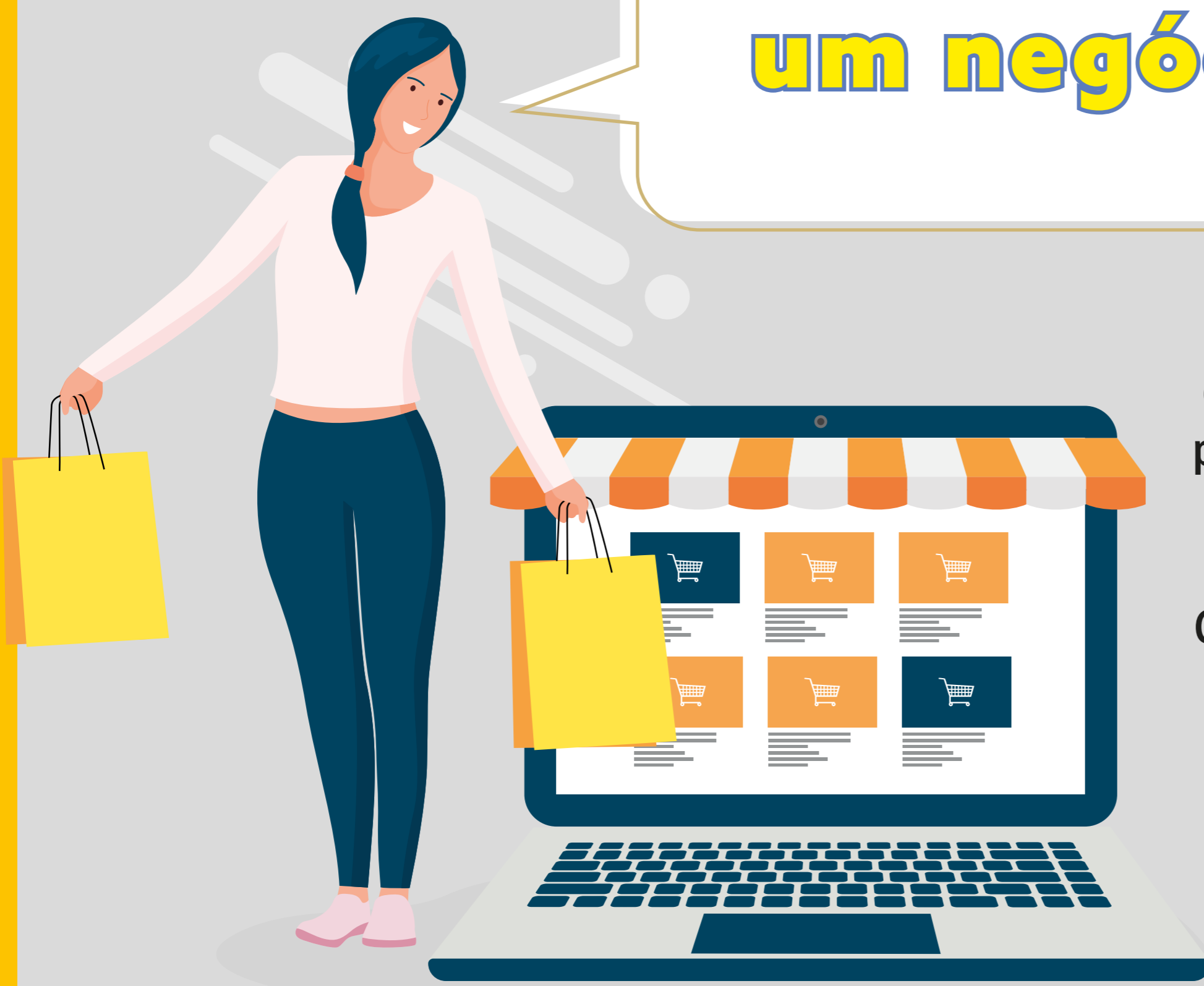


## 5 passos para iniciar um negócio digital



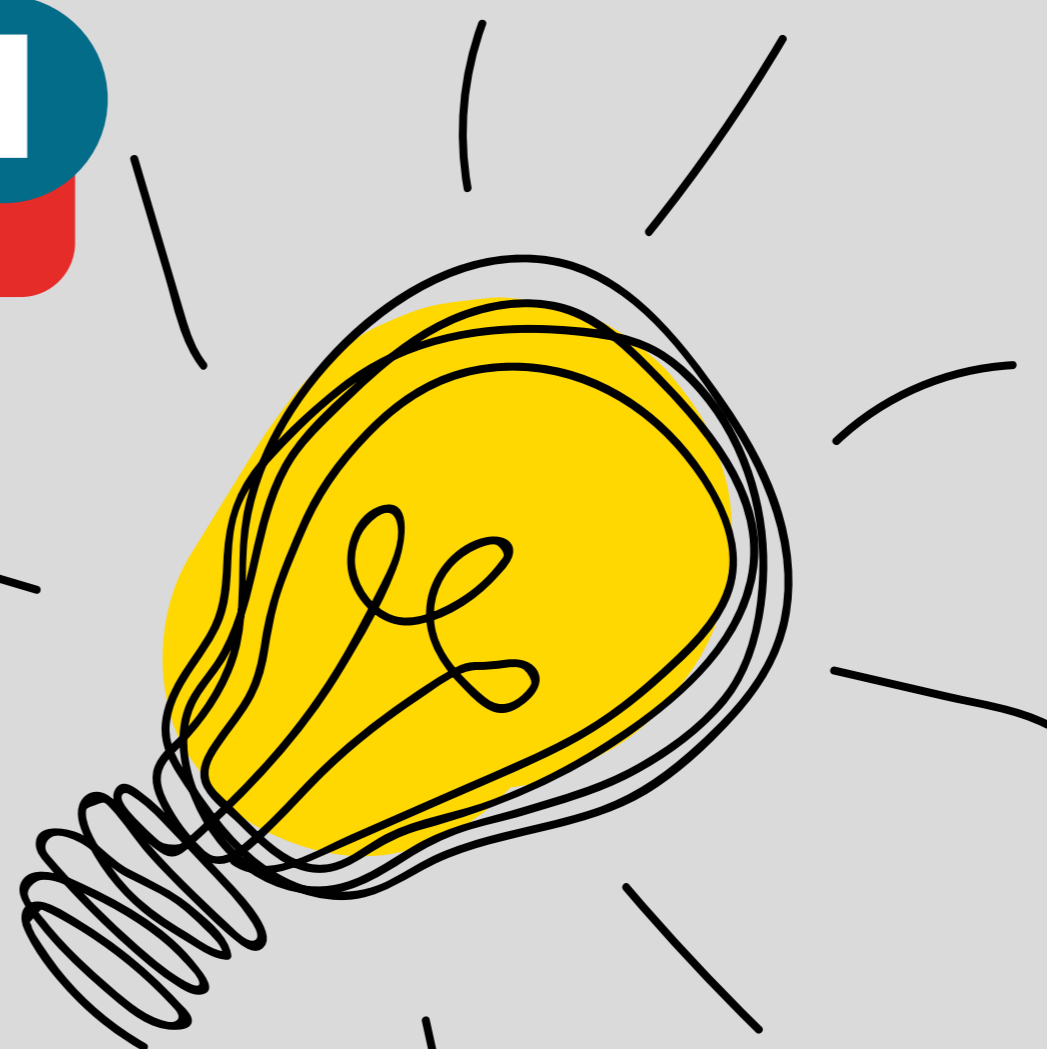
Se a digitalização dos mercados já era um processo em andamento, a pandemia do Coronavírus foi capaz de acelerar o fenômeno e torná-lo realidade para muitos negócios. Com as restrições de deslocamento e de contato social, investir em soluções online foi a saída encontrada por muitos empreendedores para driblar a crise.

Ingressar ou aprimorar-se nos meios digitais pode parecer uma tarefa complicada para muita gente. Se você quer saber como começar, veja aqui 5 passos para iniciar um negócio digital!

### 1 Defina sua solução

O primeiro passo é determinar qual produto ou serviço você vai oferecer. Pesquise o mercado para descobrir:

- Quais são as necessidades.
- Como você pode supri-las.
- O que a concorrência oferece.
- Como você pode se diferenciar.



### 2 Conheça a sua audiência

A internet oferece uma grande diversidade de canais para comercialização dos seus produtos e serviços. E para ter bons resultados, é preciso escolher os mais adequados para o seu negócio.

- Não tente se estabelecer em todos os canais. Concentre-se naqueles mais usados pelo seu cliente ideal.
- Defina a persona (características) do seu perfil de consumidor e, com base nela, descubra quais canais ela frequenta.
- Pesquise para saber quais são os comportamentos de compra do seu consumidor e por quais meios de pagamento ele prefere comprar.

### 3 Determine seus canais

Com as informações sobre o seu cliente ideal, defina em quais canais você vai estar. Eles podem ser:

- Redes sociais como Facebook, Instagram, Pinterest e LinkedIn.
- Lojas virtuais com domínio próprio.
- Programas de afiliados.
- Marketplace.



### 4 Capriche na descrição

As pessoas sentem falta de ver, tocar e provar o produto ao vivo. Por isso, é importante:

- Redigir descrições completas e relevantes sobre os produtos ou soluções oferecidas.
- Utilizar fotos e imagens com boa qualidade.
- Garantir que o produto seja nomeado corretamente.
- Disponibilizar um serviço para tirar dúvidas.

### 5 Seja visto

Não basta configurar seu negócio online e esperar que os clientes cheguem sozinhos. De acordo com seus canais e soluções, utilize sistemas de divulgação e anúncios como:

- Google Ads.
- Facebook Ads.
- Marketing de afiliados.
- Influenciadores digitais.
- E-mail marketing.
- Estratégias de Marketing Inbound, como posts em blog.

