



Como adaptar seu negócio para realizar vendas online

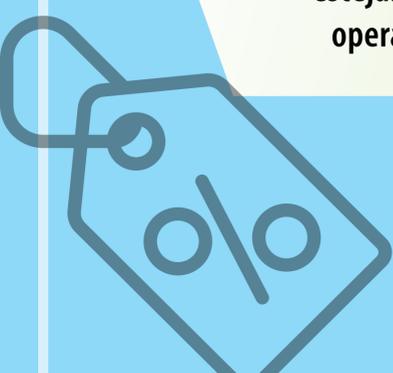
1. INICIAR OU AUMENTAR VENDAS ONLINE PODE SER UMA BOA SAÍDA PARA NEGÓCIOS PROSPERAREM DURANTE A CRISE

- As empresas, em especial os micro e pequenos empreendimentos, precisam adotar medidas para sobreviver à crise do Coronavírus.
- Uma boa maneira de manter uma receita razoável durante a pandemia é realizar vendas online.
- Empresas que ainda não vendem na internet podem começar e quem já vende deve aprimorar operações, fazer parcerias e utilizar aplicativos para ampliar o e-commerce.



2. ADAPTAR OPERAÇÕES PARA VENDER PELA INTERNET

- As empresas podem tentar a estratégia Omnichannel e oferecer seus produtos em diferentes canais. Trabalhar em conjunto com e-commerce, venda presencial e atendimentos por telefone, por exemplo, pode ser uma boa alternativa.
- Boa parte das pessoas ainda permanece em casa, embora alguns pontos comerciais já estejam voltando a abrir. Por esta razão, convém transferir parte da mão de obra das operações presenciais para se dedicar à logística das vendas online.



3. PARCERIAS E FERRAMENTAS PARA FAZER SEU E-COMMERCE CHEGAR MAIS LONGE

- Parcerias podem ser fundamentais para assegurar uma boa receita durante períodos de pandemia.
- Busque acordos com fornecedores para obter preços e condições especiais na compra de estoques.
- Crie ou atualize o site de sua empresa para ter uma seção de e-commerce simples, responsiva e fácil de usar. Procure o Sebrae mais próximo para te ajudar a criar um site e implantar o e-commerce na sua empresa.

4. APPS, REDES SOCIAIS E MARKETPLACES DE GRANDES REDES AO SEU LADO

- Se a sua empresa ainda não tem um app para vendas e informações, agora é um momento ideal para criá-lo.
- Mantenha as páginas de suas redes sociais sempre atualizadas com notícias e promoções.
- Use os posts ou a caixa de entrada para redirecionar clientes à área de compras online.
- Para alcançar mais público, considere patrocinar posts no Facebook e Instagram.
- Considere utilizar o marketplace de grandes redes varejistas para chegar a mais clientes em todo o Brasil.
- Para ampliar vendas locais, venda por meio de apps de entrega que hoje comercializam alimentos e outros tipos de produtos.
- Ofereça frete grátis ou condições especiais para atrair mais clientes e manter uma boa demanda.

