Como Vender Pela Internet

## O que todo empresário precisa saber antes de começar

Você tem uma empresa física e deseja aumentar seus lucros de forma considerável? Óbvio, isso é o que todo empresário busca. Ok, você já pensou em tudo, já investiu dinheiro em mídias, em estrutura, mas a coisa ainda não está satisfatória.

Não se preocupe, nós vamos te dar o caminho para você alavancar sua empresa usando com táticas de **marketing digital.** Curioso? Então mantenha-se atento, porque nos próximos minutos você vai começar a descobrir **como vender pela internet!**

## O guia de como vender pela internet

**Conhecimentos básicos:**

O mercado digital é o espaço ideal para venda de produtos e serviços, independente do nicho. Em outras palavras, não importa qual seja o negócio, a internet sempre vai atender.

O que você precisa se atentar logo de início é:

Você vai estender o seu negócio para o meio digital, **criando novos canais** para seus produtos ou serviços? Ou vai **migrar** sua empresa para o meio digital, trabalhando exclusivamente com estratégias digitais.

**Isso faz toda diferença!**

Você também precisa saber a diferença entre canais digitais e produtos digitais. Canais digitais são todos aqueles **usados na internet** para que as transações aconteçam: site, blog, e-mail, loja virtual.

Produtos digitais são os que podem ser **consumidores exclusivamente por dispositivos móveis**. Ex.: curso online em videoaulas, e-books (livros digitais), planilhas, etc.

O seu negócio pode usar um mix, usando os canais digitais para vender produtos físicos, como roupas, livros impressos, e outros materiais consumíveis.

## Preciso ter um e-commerce?

Se você tem uma **loja física** e pretende fazer o tal mix citado no parágrafo acima, um **e-commerce** é ideal para você. Mas não só de lojas virtuais é feito marketing digital.

Existem **inúmeras formas de você potencializar o seu negócio.** E esse é o foco principal desse artigo. Não vamos explorar o assunto loja virtual, porque não é nossa especialidade.

Vamos mostrar outras possibilidades lucrativas para você escalar seu negócio e descobrir como vender mais!

Um assunto bastante explorado por nós aqui no blog e em nosso cursos é o Quadrado da Lucratividade. Trata-se de um conceito muito utilizado em negócios de sucesso.

Acompanhe:

## Como vender pela internet - O Quadrado da Lucratividade

**#1. Serviços**

Os serviços talvez formem o lado mais lucrativo do quadrado. Isso no que diz respeito à margem de lucro. Só é preciso tomar cuidado, pois os serviços podem tomar muito o seu tempo, que é o bem mais precioso que um empreendedor pode ter.

Os serviços são geralmente bem valorizados no meio virtual, e se bem executados, podem gerar milhares ou milhões de reais em apenas um projeto.

Citamos alguns serviços: Consultoria; assessoria; criação; desenvolvimento; coach, etc.

**#2. Produtos Digitais**

“A Mina De Ouro Dos Negócios Digitais”. O interessante desse lado do quadrado, é que qualquer pessoa com algum conhecimento pode criar e lucrar com um produto.

Isso mesmo, não precisa ser especialista, bastando ter experiência e um conhecimento razoável sobre qualquer área de conhecimento, e acredite, por mais estranho que o assunto seja, sempre haverá pessoas interessadas.

Os infoprodutos podem ser empacotados em diversos formatos, como PDF, vídeos, áudios (ou combinações entre estes tipos).

Veja tipos produtos digitais: Planilhas; e-books; cursos; congressos online; entre outros.

**#3. Modelo de Assinaturas**

O terceiro lado do quadrado é uma proposta interessante. Se bem aplicada, pode gerar lucro considerável para você. Então considere que ter um sistema de assinatura é uma das melhores formas de como vender mais na internet.

O setor de assinatura tem crescido potencialmente no marketing digital, e muitos empreendedores estão se aproveitando a onda para escalar seus negócios.

### #4. Marketing de Afiliados

O quarto e último lado do quadrado é o mais fascinante sistema de lucro para os novos empreendedores digitais. Marketing de afiliados, ou Programa de Afiliados, se resume em afiliação e venda de um produto produzido por outra pessoa.

Este é um sistema que permite o sucesso somente com as vendas e aplicação de táticas inteligentes de marketing digital. Nesta parceria, o afiliado recebe uma comissão sempre que indica uma venda do produto. Atualmente, grande parte dos negócios digitais é baseada no programa de afiliados.

## Devo empreender somente no meio físico ou no digital?

O principal ponto para qualquer empresário é ter bem definida qual é a realidade do mercado, do seu setor e da própria empresa. Somente estando a par dessas realidades, é que você vai saber quais as medidas podem ser tomadas.

Para clarear, veja os exemplos abaixo:

- Um professor particular pode continuar dando aulas presenciais e manter um site onde promove cursos online e produtos de baixo ticket, como livros digitais e vídeos.

- Um comerciante do segmento de moda pode permanecer com suas lojas físicas e estender seu negócio com uma loja virtual (ele pode escalar isso com franquias)

- Um dentista pode manter seu consultório e empreender no meio digital ensinando outros profissionais do ramo a empreenderem.

- Um consultor, na busca de ter mais tempo, pode optar por deixar o meio físico, atuando somente através do meio online. Nesse caso, ele otimiza seus processos e alcança liberdade geográfica e de tempo.

- Um investidor pode aproveitar a onda de pessoas tentando ganhar dinheiro e se livrar da crise, para criar produtos que ensinem a investir, trabalhando de casa ou de qualquer outro lugar.

## Monte seu Funil de Vendas

Ainda temos coisas valiosas pela frente, mas decidimos tratar do funil de vendas agora, para que você compreenda como um processo de vendas acontece no meio digital.

Todos os seus esforços em marketing digital passam, ou pelo menos deveriam passar por um [funil de vendas](http://mentalidadeempreendedora.com.br/mais-conversao/funil-de-vendas-melhore-sua-conversao-em-vendas-agora/). Suas ações serão sempre para trazer as pessoas para dentro deste funil e fazê-los chegar ao final do funil onde é efetuada a venda do produto ou serviço em questão.

O seu funil de vendas pode ser dividido basicamente em 3 partes:

Topo - Onde os visitantes entram em seu site e tem o primeiro contato com sua mensagem.

Meio - Onde os visitantes se tornam leads (contatos) e onde um relacionamento mais profundo começa.

Fundo - Quando leads se transformam em clientes.

A sequência é essa: Atrair Visitantes; transformar visitantes em leads; transformar leads em clientes.

Se formos nos aprofundarmos um pouco mais, observamos que existe um processo de nutrição necessária para que o lead passe pelo funil e assim consiga se tornar um cliente de fato.

Em nosso negócios, utilizamos o que chamamos de "funil ideal". Um processo detalhado composto por 7 páginas, que vão desde o primeiro contato até onde o cliente de fato faz a compra. Veja:

# 4 conselhos essenciais de como vender pela internet

Agora que você tem ideia de [como vender pela internet](http://mentalidadeempreendedora.com.br/empreendedorismo-digital/como-ganhar-dinheiro-na-internet/). Até aqui, pontuamos os principais aspectos que você, empresário, precisa saber para alavancar as vendas de sua empresa por meios digitais.

Agora vamos começar a mostrar a você como executar as coisas.

Muita gente opta pela ideia de como vender pela internet, seguindo a onda, percebendo que um número não pequeno de empreendedores está ganhando dinheiro vendendo todo tipo de produto online.

Mas, na euforia, acabam não aprendendo corretamente os processos e trocando os pés pelas mãos. Para evitar isso, vamos agora te dar 4 conselhos para você aprender como começar a vender pela internet corretamente.

## #1. Capacite-se: não se baseie em velhos paradigmas

Você pode ser um empresário de sucesso, que alcançou bons resultados com seus empreendimentos nas últimas décadas, mas você entende mesmo de negócios digitais?

O erro de muitos empresários que migram para a web, é acreditarem tanto nos seus próprios tacos, que acham que não precisam de muito conhecimento para atuarem no ambiente digital.

Por isso que, aparentemente, existem mais jovens obtendo êxito no marketing digital, do que empresários já consagrados no offline. Então, nosso primeiro conselhos par você é esse:

**Capacite-se!**

Faça um curso online, leia artigos sobre o tema (você está fazendo isso agora), participe de eventos ao vivo, enfim, se informe bastante sobre o mercado e aprenda da melhor forma como vender pela internet.

#2: Entenda que existe um negócio por trás de toda iniciativa digital

A primeira coisa é consolidar a ideia de que você tem um negócio, e não simplesmente um site que expõe seus produtos ou serviços. O marketing digital não dá margem para amadores atuarem. É preciso então, agir de forma profissional.

Mesmo que você esteja pretendendo empreender apenas como afiliado, é preciso fazer um bom planejamento, colocando as ideias no papel. Então, dedique-se a construir um negócio, e não "configurar uma máquina automática de dinheiro."

## #3: Escolha um nicho e principalmente um que você se identifica e conhece bem

Está claro para você que as grandes empresas também estão na internet? Concorrer com elas é quase que dar um tiro no pé. Uma dica bastante relevante é escolher um nicho específico para empreender, e de preferência, um que você conhece e se identifica.

Se você tem paixão por um segmento específico, você se sente mais motivado e não vai medir esforços para fazer acontecer.  Isso é muito importante.

Mas nunca ache que sabe tudo sobre o mercado. Faça pesquisas regularmente, principalmente quando for criar o conceito de seu negócio online e quando estiver para lançar novos produtos.

## #4: Seja verdadeiro

Já ouviu que uma estratégia baseada na verdade é sempre poderosa? Isso é certeiro! O erro de alguns é que crer que na internet as coisas podem ser facilmente maquiadas. Uma hora o consumidor descobre quem é quem.

jamais prometa algo que não possa cumprir, sempre promova prazos de prazos de entregas reais, não tente vender "gato por lebre", enfim, seja ético e verdadeiro.

Os resultados virão como consequência.

# 5 Táticas Essenciais Para Vender Pela Internet

Diversas táticas podem ser aplicadas em uma campanha de marketing digital. Dentre elas, separamos aqui algumas essenciais para ao sucesso de uma marca na hora de definir como vender pela internet.

## #1. Site e Blog focados em conversão

Você pode ter o melhor design do mercado e lançar os conteúdos mais tops, mas se seu site ou blog não for elaborado para converter, seus esforços serão inúteis.  Todos os elementos lançados em sua plataforma precisam ser pensados nesse aspecto.

Basicamente é tornar fáceis os passos do funil de vendas: converter visitantes em leads e leads em clientes. Pense estrategicamente em elementos como formulários, capturas, call to actions e em mensagens persuasivas.

Aprenda o máximo de coisas sobre [copywriting e gatilhos mentais](http://mentalidadeempreendedora.com.br/copywriting/copywriting-como-se-tornar-um-copywriter-profissional/), pois isso será bom para seu trabalho.

## #2. Otimização de Campanhas

Muita gente andou dizendo que o SEO está morto… Ledo engano! O SEO está bem vivo. A diferença é que ele está “mais difícil”, exigindo maior atenção dos profissionais de marketing. Basicamente, para formar uma otimização razoável deve-se atender os requisitos dos algoritmos do Google.

Mas não ache que isso é conseguido de forma simples, de uma hora para outra. O SEO de seu negócio digital merece toda atenção e é construído em etapas, com atenção, disciplina e cuidado. Garanta que todos os elementos de sua marca na internet sejam pensados em otimização e relevância, e os resultados se tornarão naturais!

## #3. Automação inteligente

Alguns encaram a automação como uma “fórmula mágica”. Colocam sobre ela toda a responsabilidade de vender. Mas a responsabilidade é sua. Você é quem precisa garantir que seu negócio obtenha resultados em diversos aspectos.

Para isso use a automação de forma inteligente, fazendo com que ela seja a extensão do seu lado humano. Não basta criar páginas de captura e elaborar e-mails e esperar a conversão. Aplique motivação, paixão e agregue o máximo de valor em suas campanhas, valorizando sempre a comunicação de sua marca com o público.

## #4. Conteúdo de qualidade

Não sei se você reparou, mas tudo o que fazemos evolve conteúdo. Sem ele não há sucesso! O conteúdo não é a estrela do marketing nos últimos anos à toa. É tão importante que necessita de ser planejado de forma integrada, colaborativa, organizada e programada de acordo com o calendário de todas as ações de marketing.

O [Marketing de Conteúdo](http://paulomaccedo.com/o-que-e-marketing-de-conteudo-entenda-de-vez/) permite conquistar resultados como: atração de visitantes, geração de leads, aumento de audiência, diferenciação no mercado, aumento das vendas, fidelização de clientes, entre outros.

## #5. E-mail Marketing

É incrível como o e-mail marketing ainda é esquecido e mau usado. Enviar e-mails para seu público-alvo é uma das formas mais eficazes para gerar tráfego e aumentar as conversões em seu site. Por isso, se você ainda não usa o e-mail marketing em sua estratégia de marketing digital, está deixando dinheiro na mesa.

Não existe outro caminho para o sucesso de um empreendimento digital que não exija a construção de uma boa lista de leads. É esta a base que permite nos comunicar com as pessoas que mostram real interesse no que fazemos. [Temos um artigo completo falando sobre isso!](http://mentalidadeempreendedora.com.br/empreendedorismo-digital/criar-uma-lista-de-e-mails-do-zero/)

Então, existem outras táticas essenciais que você aplica e que gostaria de compartilhar com os outros leitores?

## Vantagens de aprender como vender pela internet

O desenvolvimento de negócios ganha outra face. A internet é um meio poderoso, onde um número quase infinito de informações é transmitido em enorme velocidade.

Como isso afeta diretamente nos hábitos de comunicação e consumo, empresários devem aproveitar isso para fomentarem seus os negócios. Confira agora algumas vantagens que explicam porque você deve aprender como vender pela internet:

1. Maior acessibilidade - Imagine poder vender 24 horas por dia, 7 dias na semana, 30 dias no mês e 365 dias no ano? Com um negócio digital isso é possível.

2. Maiores possibilidades de personalização das mensagens - Você pode personalizar seu discurso e formar diálogos que se conectem às necessidades e desejos do seu público.

3.  Possibilidade de quantificação - Na internet, os dados na palma da mão. Você pode avaliar em tempo real, a estratégia de comunicação com o seu mercado.

4. Baixo investimento comparado ao marketing tradicional - Esta é, sem dúvidas, uma das maiores vantagens de vender por meios digitais. Leia a frase abaixo:

Qualquer um que possa pagar por uma caixa de cartões de visita, pode pagar por um website. Qualquer empresa com um número 0800 pode mudar seus negócios para a internet por praticamente uma mixaria. O caso extremo do avanço empresarial é descartar todos os outros aspectos do seu negócio e vender mercadorias e serviços apenas pela internet.

Para você começar de fato a vender pela internet, é preciso definir objetivos, criar um canal de vendas, planejar sua comunicação, criar valor, potenciar a sua imagem e visibilidade. Não é apenas vender, mas impactar e causar influência através de sua marca.  Estando isso bem entendido, existem 5 passos para você começar.

## Passo a passo para você começar a vender pela internet

### #1. Construa uma boa base

Antes de começar a executar sua estratégia de **como vender pela internet**, providencie um bom site, que contenha todas as informações necessárias sobre sua empresa, com um layout responsivo e apresentável e que seja funcional. Cuide que seu conteúdo seja encontrado facilmente rápido, ou seja, que siga as regras de SEO (Search Engine Optimization).

### #2. Escolha as Fontes de Tráfego

Quanto mais pessoas chegarem ao seu site, mais chances seu negócio tem de vender pela internet. Existem duas formas do público chegar até a sua empresa. Uma é através de buscas e compartilhamentos na internet, principalmente no Google( tráfego orgânico), e através de anúncios, (tráfego pago). [Leia este post!](http://mentalidadeempreendedora.com.br/empreendedorismo-digital/gerar-trafego/)

### #4. Aposte nas Redes Sociais

Quando o público consegue interagir com a empresa, ele se sente mais a vontade, e isso significa ficar mais propenso a fazer negócios. Promova interação com o público marcando presença nas redes sociais, como o Facebook e o Twitter, por exemplo.

Uma página profissional, bem gerida nas redes sociais, serve como um canal de atração e relacionamento. A partir dela, você consegue descobrir o que o seu público pensa e diz, o que deseja e o que necessita.

### #5. Meça os resultados

Como você irá saber se suas ações que você está realizando na internet até estão dando resultados? Através das métricas. Métricas são sistemas de mensuração que através de números indicam tendências, comportamentos ou variáveis de negócios.

Com estes números você consegue entender cada vez melhor do que seu público busca, e consegue tomar decisões cada vez mais assertivas.