

0 Século XXI e dicas para a criação de lojas online

0 Século XXI e dicas para a criação de lojas online

Os empreendedores digitais podem aproveitar vários apoios no momento de iniciarem o seu negócio de e-commerce. Ainda assim, é inegável que existem desafios para quem inicia a jornada no mundo do comércio eletrônico. Conheça as dicas do momento para a criação de lojas online.

O século XXI traz-nos uma realidade dupla, oferecendo um espaço onde é cada vez mais simples abrir lojas digitais mas onde é cada vez mais difícil combater a saturação do mercado e a concorrência no setor.

Há alguns anos, analisando os números de 2018, o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae), indicou que apenas 20% das lojas online criadas no país conseguiriam manter-se funcionais por mais do que ano e meio.

As dificuldades do mundo digital não são segredo mas, ainda assim, existem empreendedores capazes de garantir que transformam as suas ideias em verdadeiros casos de sucesso.

Conhecer as melhores dicas para a criação de uma loja online e ter as perguntas mais frequentes respondidas ([mas informação aqui](#)) é fundamental para que se possa conquistar o êxito pretendido.

Venha conhecer as melhores dicas para viver do e-commerce no século XXI.

1. Procure bons aliados

O mundo adaptou-se à necessidade das pessoas procurarem as suas alternativas laborais online e, hoje, você encontra empresas digitais que existem especificamente para ajudar os empreendedores a ter uma experiência positiva na web.

Aproveitar as ferramentas digitais disponíveis irá garantir

que encontra bons apoios para criar a identidade da marca e para a gerir.

2. Estude as opções

Existem várias formas de gerir lojas online nos nossos dias e, por isso, é importante que descubra qual é aquela que se adequa melhor a si e às suas necessidades pessoais.

Se, por exemplo, quiser mais tempo para dedicar à promoção e à imagem da loja, o dropshipping poderá ser uma boa ajuda, garantindo a gestão logística da sua loja.

3. Analise as tendências

Para vender online é preciso que compreenda o que as pessoas querem comprar e, para isso, é bom que conheça o seu público-alvo e as tendências atuais para esse mesmo público.

Estar atento aos produtos que estão em voga em cada momento e acompanhar a ação e as sugestões dos influencers pode ajudá-lo a escolher produtos para comercializar que transformarão a sua loja num caso de sucesso.

4. Aproveite as redes sociais

Para começar, o brasileiro prefere comprar em seu celular e, em segundo lugar, não existe celular no país que não tenha instalada alguma rede social.

Se você tem uma loja online, criar um perfil ou página associado a esta pode ajudar a chegar até um público mais vasto e a garantir que aumenta suas vendas.

Além disso, as redes sociais (como o Instagram ou o Facebook), na sua forma base, são totalmente gratuitas e conferem grande exposição; tendo ainda a possibilidade de colocação de anúncios por preços bastante acessíveis e que podem, de facto, melhorar bastante a interação da marca com seus consumidores.

Por:Cene Produtora

Envie vídeos, fotos e sugestões de pauta para a redação do JFP (JORNAL FOLHA DO PROGRESSO) Telefones: WhatsApp (93) 98404 6835- (93) 98117 7649.

Publicado por Jornal Folha do Progresso, Fone para contato 93 981177649 (Tim) WhatsApp:-93- 984046835 (Claro) -Site: www.folhadoprogresso.com.br e-mail: folhadoprogresso.jornal@gmail.com/ou e-mail: adeciopiran.blog@gmail.com

<http://www.folhadoprogresso.com.br/o-que-sao-app-nativos-hibridos-e-pwa-quais-suas-diferencas/>