

Motivos para investir em uma loja online na pandemia

(foto:Reprodução Pixabay) – A pandemia chegou com força em 2020, virando a economia mundial de cabeça para baixo e afetando drasticamente o hábito de consumo das pessoas. Por essa razão, a digitalização das empresas, que já era importante no mundo pré-Covid-19, ganhou ainda mais relevância.

Diante das medidas de distanciamento e isolamento social, as empresas encontraram a solução nas vendas pela internet. **Por isso, saber como montar uma loja online** vem sendo uma alternativa viável para quem quer se manter competitivo no mercado.

Por meio do e-commerce, empresas de todos portes se tornam aptas a manter uma boa quantidade de vendas, tanto no momento de pandemia quanto no período pós-Covid-19.

Isso ocorre porque as lojas virtuais há tempos deixaram de ser uma tendência e se tornaram sinônimo de praticidade.

Nos tópicos abaixo vamos mostrar por que vale a pena investir em uma loja online nos dias de hoje. Confira!

Razões para ter uma loja online

O e-commerce é uma alternativa viável tanto para quem já gerencia uma loja física quanto para quem pretende abrir um negócio.

Quem possui um comércio físico terá um canal a mais para facilitar as vendas ao cliente. Já quem deseja iniciar um negócio próprio, pode fazer isso por meio de uma loja online.

As vendas via internet **aumentaram de forma significativa**

durante o período de pandemia. Além disso, por meio de um bom planejamento e com as ferramentas certas, é possível efetuar as vendas dos mais variados produtos ou serviços.

Isso reforça que as lojas virtuais são vantajosas para vários segmentos de vendas. Então, fique por dentro de outros benefícios que mostram como é importante o investimento em uma loja online.

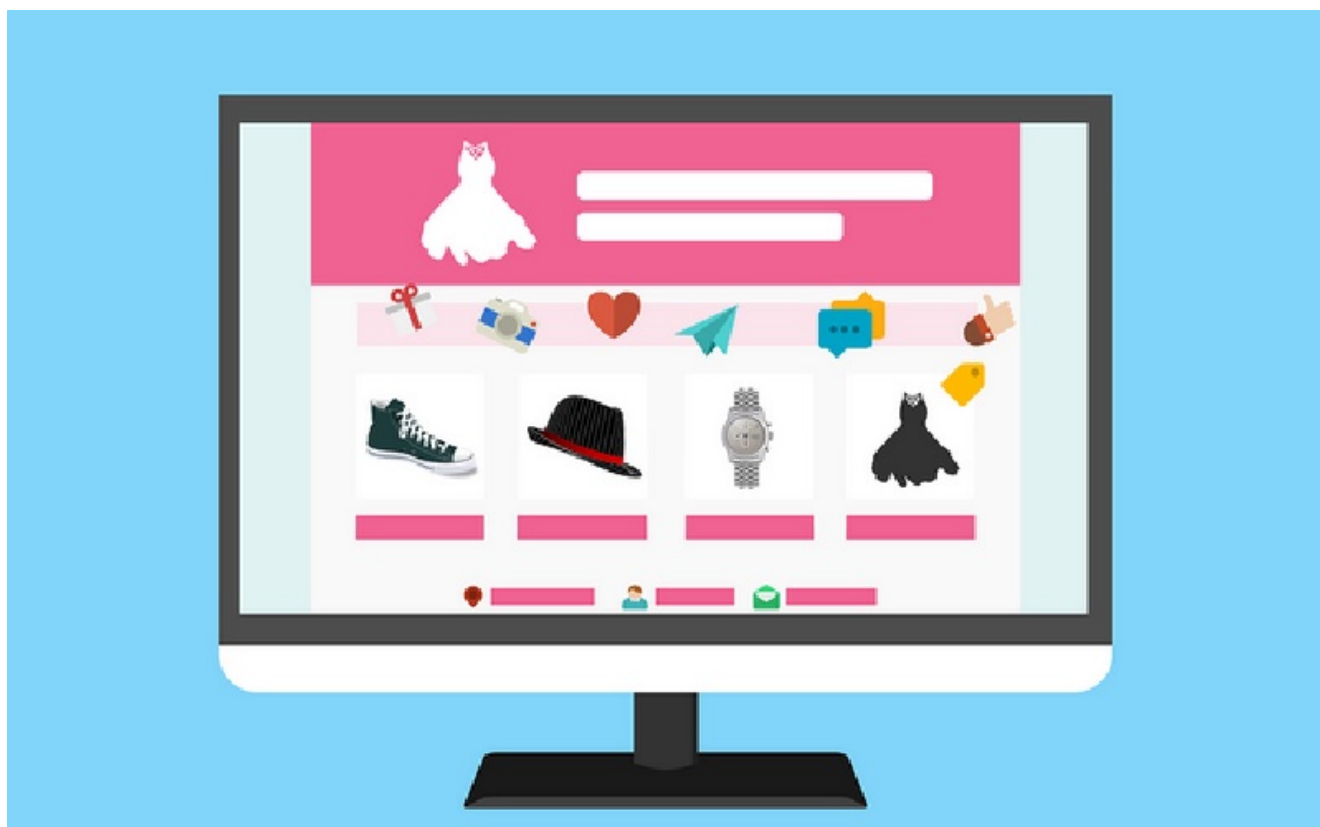


Imagem pixabay

Facilidade nas buscas

Hoje em dia, diante do exército de consumidores com smartphones nas mãos, o ato de comprar pode ser feito sem sair de casa, ou até mesmo em qualquer lugar, seja na rua ou no ônibus, pois quando se trata de uma compra em uma loja online, o ambiente não importa.

Diante dessa facilidade de acesso, investir em uma loja na internet é a melhor maneira para atrair mais clientes.

Investimento de baixo custo

De uma forma geral, a obtenção de um local realmente vantajoso para abrir uma loja física exige muita pesquisa e um custo elevado.

Há também os gastos adicionais que envolvem documentação e muitas outras burocracias desgastantes.

No entanto, os gastos são menores e normalmente abrangem a obtenção de um serviço de hospedagem de sites, uma boa plataforma de e-commerce e a elaboração de um layout que valorize a Experiência do Usuário.

Assim, para saber **como montar uma loja online**, as despesas não serão tão salgadas quanto o investimento em um comércio físico. Vale, no entanto, ficar atento para a escolha de uma plataforma de e-commerce adequada para o seu projeto.

O já conhecida WordPress, que serve para criar blogs e sites, também possui plugins que viabilizam a montagem de uma loja online. Mas há também outras plataformas interessantes, como, por exemplo, o [Shopify](#) e o Magento.

Funcionamento 24h

Ao investir em uma loja online você vai ter um estabelecimento comercial aberto em tempo integral para os clientes. Na internet a sua loja estará disponível ao consumidor 24h por dia, possibilitando que o público conheça os seus produtos a qualquer instante.

Sendo assim, não importa se é domingo ou um feriado, ainda assim haverá a possibilidade de vendas. E para viabilizar e otimizar ainda mais o atendimento, é possível investir no uso de chatbots, que são os atendentes virtuais.

Esse tipo de atendimento, baseado em tecnologias como Inteligência Artificial e Aprendizado de Máquina, facilita a

interação com o cliente a qualquer horário, permitindo sanar as dúvidas mais frequentes do público em relação a preços e características do produto.

Menor custo para manutenção

As lojas online denotam um custo mais baixo em infraestrutura. E a razão disso é que, dependendo dos produtos que serão disponibilizados para os clientes, você não irá necessitar efetuar grandes investimentos para administrar a loja.

Os gastos com a manutenção também são considerados baixos, pois o valor que o empreendedor gastaria com a locação de um prédio para a instalação de uma loja física, por exemplo, seria bem maior em relação aos custos de uma loja online.

Maior alcance de público

O negócio online não depende de fronteiras geográficas. Ele pode ser visto e encontrado a qualquer instante por pessoas que moram longe da sua cidade e, até mesmo, que moram no exterior.

Com a loja virtual, a sua empresa alcançará um grande número de pessoas, de qualquer lugar do mundo. É óbvio que isso vai depender também de uma eficiente estratégia de divulgação e também de segmentação do público.

Para viabilizar esse maior alcance, é importante efetuar boas estratégias de Marketing Digital, utilizando para isso as redes sociais, e-mail marketing e também a criação de conteúdo relevante em blogs e canais de vídeo.

Além disso, lembre-se também das técnicas de SEO, que são essenciais na hora de utilizar conteúdo para atrair o público.

Com uma loja online, você terá uma excelente oportunidade para apresentar o seu produto em mercados mais amplos, aumentando os potenciais compradores e as possibilidades de lucros.

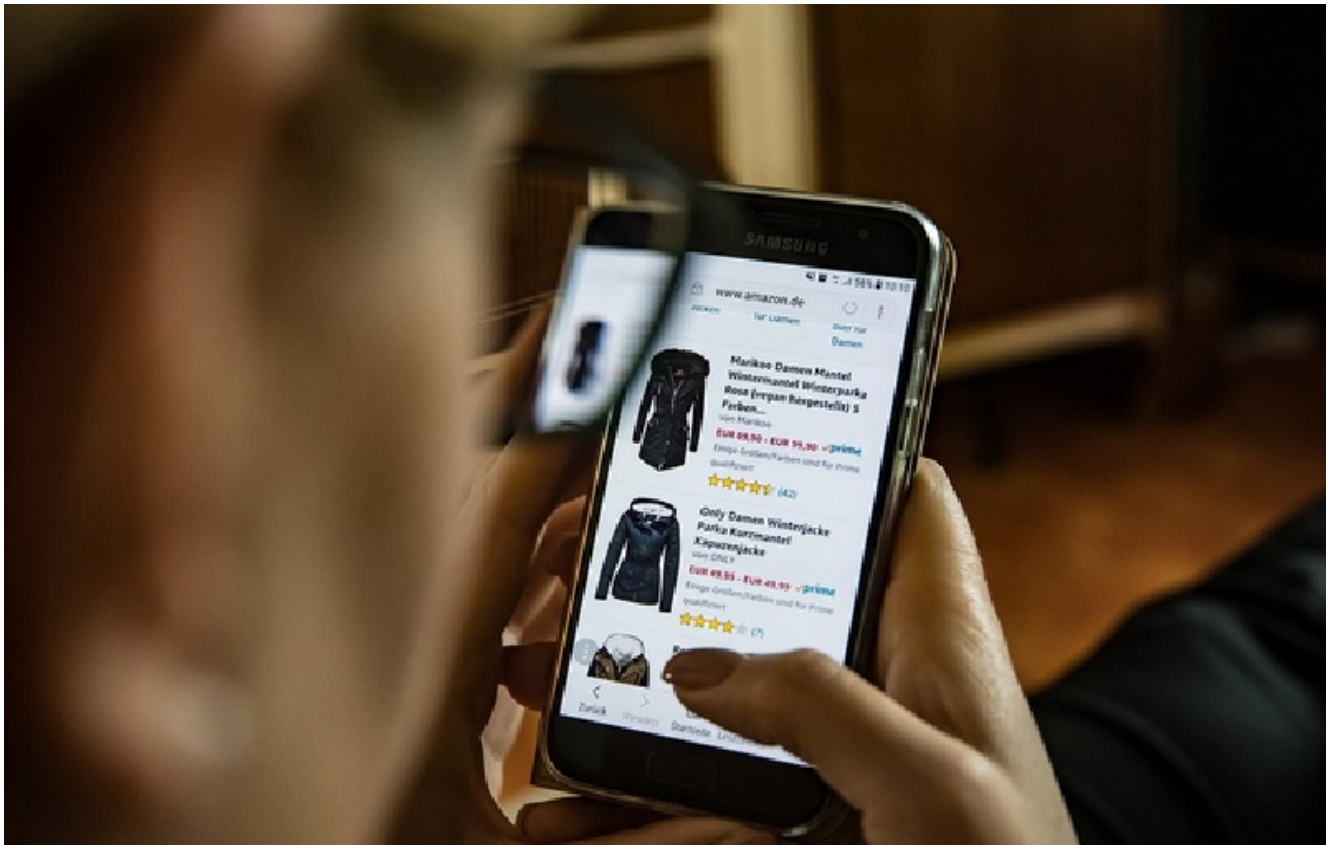


Imagem pixabay

Comodidade para comprar produtos e serviços

Para comprar em uma loja física, além de bons produtos, os clientes também prezam pelo bom atendimento e mais facilidades. O mesmo vale quando a conversa é uma loja online. Porém, no caso das compras virtuais, a comodidade se torna ainda mais evidente.

Hoje em dia a maioria dos consumidores já não possuem tanta desconfiança diante das vendas online. E as medidas de segurança, baseadas em criptografia, limitam ao máximo a ação de golpistas.

Há também a LGPD (Lei Geral de Proteção dos Dados), que está em vigor justamente para manter o ambiente virtual mais seguro.

Além do mais, a comodidade de comprar, pagar e receber sem

sair de casa é um ponto benéfico a mais para as lojas online.

Monitoramento e análise de resultados em tempo real

Ao entrar na internet, o cliente deixa alguns rastros a respeito dos sites que ele visitou e dos interesses de pesquisa. Desse modo, o gestor pode compreender melhor as características desse cliente e efetuar estratégias de Marketing mais eficientes.

Você saberá quando ele clicou em um anúncio seu e em quais página navegou dentro do seu site. Por meio dessas análises, a jornada do cliente se torna mais clara e você tem a possibilidade de alcançar resultados mais satisfatórios.

Conquistar a preferência do consumidor

A User Experience, também conhecida como Experiência do Consumidor, é um conceito essencial para qualquer projeto na internet, especialmente uma loja online. Ela consiste em práticas que permitem facilitar o acesso e a navegação do cliente pelo ambiente virtual.

Por isso, promover uma boa Experiência de Usuário no e-commerce é viabilizar um atendimento de qualidade. Ao fazer isso, você vai promover um melhor engajamento dos clientes com a sua marca e, conseqüentemente, aumentar as vendas.

Saber como montar uma loja online é essencial em tempos de transformação digital

Com uma boa hospedagem de site, uma plataforma de vendas adequada e eficientes estratégias de Marketing, você tem todas as condições de obter bons resultados com esse projeto.

Os motivos para investir em uma loja online vão desde a alta procura dos clientes, até as facilidades que as compras via internet proporcionam.

Portanto, razões não faltam para criar e lucrar com uma loja na internet, ainda mais em tempos de pandemia, em que as compras online aumentaram.

Fonte:[weblink](#)

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

<https://www.folhadoprogresso.com.br/1xbet-afiliados-de-poquer-torna-se-uma-verdadeira-fonte-de-lucro/>