

Black Friday: plataformas de e-commerce preparam seus lojistas para o “Dia D” de suas vendas

Graças às facilidades promovidas pelas empresas que oferecem suporte às lojas virtuais, muitas ideias se convertem em negócios rentáveis com baixo investimento. Às vésperas de uma data como esta, é o momento de botar em prática ações para o e-commerce e aproveitar o pico das vendas online

29/09/2016 17:54:01

Abrir uma loja sem ter que pagar um aluguel custoso e sem necessidade de fazer um grande investimento para deixar o local em condições é uma das vantagens que as lojas online apresentam.

A Nuvem Shop – uma plataforma que oferece serviços para que todo tipo de empreendedor possam criar suas próprias lojas virtuais -, é uma grande oportunidade para que eles montem sua primeira loja ou mudem a que já tem para uma plataforma cujas condições trazem diversos benefícios.

Em uma palestra online , onde participaram em torno de 150 empreendedores, Alejandro Vázquez, que é um dos fundadores da Nuvem Shop, destacou a grande oportunidade atrelada à próxima Black Friday, assim como as vantagens que o comércio mobile representa para o mercado brasileiro.

“Há poucos anos, os lojistas brasileiros começaram a embarcar em uma data popular de origem americana, a Black Friday, que cresce a cada ano e, conseqüentemente, já desperta o interesse de muitos consumidores ávidos por preços baixos. Essa prática é muito ligada aos grandes varejistas, mas os pequenos e médios também podem aproveitar a onda de descontos. O importante é ter em conta que ainda que a concorrência por preços mais baixos seja a principal estratégia das grandes lojas, é possível trabalhar forte no diferencial de atendimento personalizado e relacionamento único com o cliente”, salientou Vázquez, antes de dar algumas dicas aos assistentes.

A Black Friday, marcada para 25 de novembro, é considerado o segundo maior evento em vendas para o comércio eletrônico, depois do Natal. Para edição 2016 é previsto que as vendas aumentem de a 20% a 30% em relação ao ano passado, para um valor entre R\$1,9 bilhão e R\$2,1 bilhões, segundo uma pesquisa feita pelo Google Brasil sobre a intenção de compras no país.

Entre as dicas dadas por Vázquez para a Black Friday, ele orientou: “É importante anunciar nas

redes sociais, criar campanhas no Google AdWords, enviar e-mail marketing e escolher formatos originais para chamar a atenção do usuário. Dessa forma, você conseguirá divulgar ainda mais sua loja”.

Caso prático: Estilo Menina

Para que o encontro fosse ainda mais prático, Alejandro compartilhou o caso da Estilo Menina , uma loja online de venda de calçados femininos.

Os criadores dessa loja frisaram a importância de encontrar um produto bem específico e diferente dos demais, para buscar ser grande em um nicho, mais do que no mercado em geral.

Pensar como cliente é fundamental para aqueles que têm uma loja tão específica como uma fábrica de sapatos. Por isso, ainda que tenham todo o material em estoque, produzem os sapatos sob medida. Sempre há o desenho desejado no número pedido, coisa que não acontece em um negócio tradicional. Dão um prazo de entrega de 14 dias, mas normalmente, a entrega é feita antes, o que faz com que o cliente volte a comprar e se fidelize.

Além de um excelente produto, um layout personalizado é fundamental. E a Nuvem Shop preenche este quesito sem dificuldades, já que se trata de uma plataforma completa e fácil de personalizar, onde o empreendedor mesmo pode administrar a criação, fazendo um excelente trabalho de design gráfico.

Testar uma plataforma de e-commerce pode ser uma ótima forma de descobrir se realmente é o que você está buscando como empreendedor e, com a Nuvem Shop, você pode fazer isso de forma gratuita . Aproveite o período que antecede a Black Friday para encontrar o que você procura.