

COMPRE EM SANTO ANDRÉ!



COMO VENDER MAIS?

INSIRA SUA EMPRESA NO MUNDO DIGITAL!

TUDO O QUE VOCÊ PRECISA SABER PARA **INICIAR OU APRIMORAR AS SUAS VENDAS ONLINE:**

- ✓ MarketPlaces;
- Aplicativos de Delivery;
- Redes sociais.

Material criado e disponibilizado pela Associação Comercial e Industrial de Santo André. Exclusivo para associados.









INTRODUÇÃO

Já faz um tempo que estar nas plataformas de vendas digitais tornou-se essencial para o desenvolvimento dos comércios, empresas e indústrias. Porém, hoje, por conta da pandemia, é quase vital que os negócios ofereçam aos clientes essa possibilidade de compra remota, ou mesmo estejam presentes em redes sociais para facilitar a visibilidade e o contato dos interessados nos seus serviços e produtos.

Nesse e-book, disponibilizamos algumas dicas, mini tutoriais e razões pelas quais você deve inserir seu negócio no meio digital.

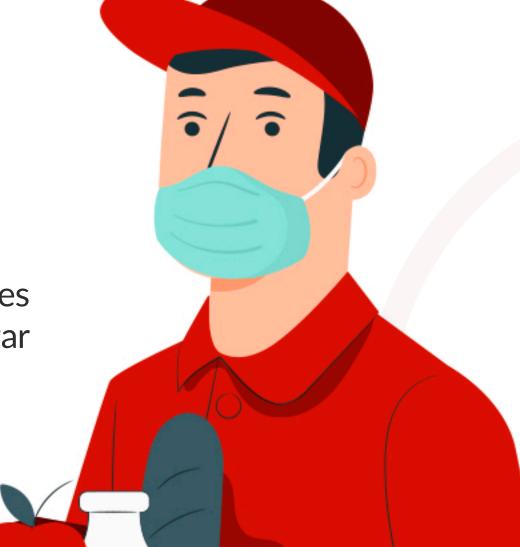
Confira!

MARKETPLACE

Os marketplaces funcionam como um mercado virtual, abrigando várias mercadorias de empresas diferentes e trazendo diversas vantagens, como:

- 1. Baixo investimento;
- 2. Grande visibilidade
- 3. Estrutura já estabelecida;
- 4. Diversidade de clientes:
- 5. Aumento nas vendas.

Conheça alguns dos melhores marketplaces para disponibilizar os seus produtos!



Este marketplace possui mais de 211,9 milhões de usuários cadastrados, portanto a visibilidade do seu produto será enorme. Dentre esses usuários, 60% realizam compras nesta plataforma pelo menos duas vezes por mês, o que caracteriza a fidelidade deste público.

Atualmente ele conta com mais de 3.000 lojas anunciando (entre elas marcas renomadas como a Havan, L'óreal, Adidas, Casas Bahia, Ponto Frio, Sony e Avon), 6.000 buscas e 9 vendas por segundo.

Para inserir sua empresa, basta integrar o seu e-commerce ao sistema do Mercado Livre, ou então acessar a área de cadastros do Mercado Livre e criar um perfil gratuitamente, no link a seguir: www.mercadolivre.com.br.

a AMAZON

Anunciar produtos na Amazon é contar com o alcance e reputação de uma das maiores empresas de e-commerce do mundo, que atualmente segue em crescimento, ampliar o mercado e fortalecer o ecossistema do seu negócio.

Este marketplace disponibiliza ferramentas para auxiliar nas suas vendas online, independentemente do tamanho da sua empresa.

Para se cadastrar, basta visitar a página "Como Vender na Amazon", escolher entre as opções de planos que eles oferecem (Profissional, possibilita vender mais de 10 itens por mês ou Individual, que permite a venda de até 10 itens mensalmente) e seguir os passos que a página disponibilizar.

Caso seja necessário, faça o download do Guia Rápido para registro de conta de comprador no link a seguir: https://bit.ly/3srLROI.



O B2W é uma rede de marketplaces que integra lojas como a Americanas.com, Shoptime, Submarino, Submarino Finance e Sou Barato. Atualmente é conhecido como um dos líderes em inovação, se destaca pela exclusividade de produtos e possui o título do primeiro e maior canal de TV Home Shopping da America Latina.

Ele também possibilita a integração da sua plataforma de e-commerce, ou seja, uma maneira mais simples de cadastrar seus produtos. Porém o cadastro para quem não possui essa plataforma também é dinâmico e bem explicado através do site: https://www.b2wmarketplace.com.br/v3/aprenda.

Para resumir o tutorial: basta preencher um breve cadastro com os seus dados e os da sua loja, inserir os produtos disponíveis e começar a vender.

DELIVERY

As plataformas de Delivery funcionam como um ampliador dos canais de recebimento e distribuição de pedidos.

Hoje, a grande maioria de comércios, independentemente da categoria (restaurantes, farmácias, lanchonetes, pizzarias e mercados, por exemplo) se inseriram nessas plataformas, para diversificar a maneira de contato entre cliente e lojista.

Conheça as principais ferramentas que você pode utilizar para o seu negócio:





Com mais de 200 mil parceiros em todo o Brasil, o iFood tem a proposta de ser uma extensão do seu negócio no mundo online e atender perfeitamente às necessidades do seu comércio do ramo alimentício, seja ele do tamanho que for.

Algumas vantagens de se tornar uma loja parceira do iFood são: a visibilidade e reputação da plataforma que está há mais de 9 anos no mercado, o aumento do faturamento e o simples gerenciamento através das ferramentas que o APP disponibiliza.

O iFood oferece dois planos para os comerciantes: o Básico, em que o restaurante gerencia os seus próprios entregadores, e o Plano Entrega, que permite que o comércio apenas prepare o pedido. Para se cadastrar basta acessar o link: https://parceiros.ifood.com.br/ e seguir os passos disponíveis para cadastrar seu negócio.

Uber Eats UBEREATS

Uma pesquisa recente realizada pelo Uber Eats disponibilizou dados de que 80% dos parceiros entrevistados afirmam que oferecer seus produtos nessa plataforma de delivery aumentou suas vendas.

Sua proposta é conectar restaurantes, entregadores e consumidores através de uma plataforma única, mas que possui regras diferentes para cada um.

No caso dos restaurantes, é necessário que haja uma inscrição na plataforma através do formulário disponível no link: https://www.ubereats.com/restaurant/pt-BR/signup. Depois de ter o cadastro aprovado, o estabelecimento passa a gerenciar a conta através do aplicativo padrão que é diferente para os comércios e consumidores. Faça o download aqui: apps.apple.com, play.google.com.



O Rappi é considerado um "delivery de tudo", portanto os estabelecimentos aceitos pela plataforma são de diversas categorias e oferecem desde produtos alimentícios até itens tecnológicos, farmacêuticos, artigos de papelaria ou beleza.

Existe uma taxa inicial para cadastro e outra que se aplica a cada transação realizada através do aplicativo, porém a plataforma sempre realiza promoções que variam. Atualmente a promoção é de 90 dias sem a cobrança de comissão, por exeplo.

Para cadastrar sua empresa basta acessar o link: https://www.restaurantes.rappi.com/br e caso precise de algum tutorial específico, o Rappi disponibilizou em seu site a página "Aprenda" que te oferece guias para utilizar cada um dos recursos que o APP possui.

COMPRE ONLINE DA ACISA

É uma plataforma online, que a ACISA disponibiliza aos seus associados, que auxilia na divulgação e disponibilização de produtos e serviços para venda online para os associados que não possuem e-commerce e nem estão presentes em marketplace, ou àqueles que querem diversificar sua presença virtual.

Na plataforma é possível incluir seus produtos e serviços com valores, determinar sobre a entrega ou retirada e taxas de entrega.

Com uma home page que funciona como um catálogo virtual dentro e fora de nosso aplicativo, pode ser incluso foto, descrição e categoria comercial além de constar os dados de sua empresa. Realizar pedidos através do "Compre Online em Santo André" é simples e intuitivo e funciona tão bem na versão desktop quanto na versão para smartphones.

Ao comprar, as etapas do cliente serão:

- 1. Escolher o comércio que prefere;
- 2. Escolher o produto que estiver disponível;
- 3. Definir o método de obtenção: retirada ou entrega;
- 4. Optar pelo método de pagamento disponível;
- 5. E encaminhar o pedido via WhatsApp para o prestador de serviço ou comerciante.

Lembramos que o pagamento e entrega/retirada é combinado entre o empresa e o consumidor.

Consulte nosso departamento comercial para solucionar qualquer dúvida ou suporte em relação à inclusão de sua empresa na plataforma!

REDES SOCIAIS

Essenciais para acelerar o crescimento do seu negócio, torná-lo visível e reconhecível para um maior número de pessoas, se conectar com seus clientes e dar destaque a sua marca, as redes sociais corporativas são de vital importância para qualquer estratégia de marketing atualmente.

Isso porque elas te ajudam a:

- ✓ Oferecer seu produto;
- ✓ Estimular o seu negócio virtualmente;
- ✓ Permanecer à vista dos seus clientes;
- ✓ Fortalecer os valores da sua marca;
- Reforçar as vantagens em obter os seus produtos/serviços;
- Conquistar mais clientes.

É necessário ter em mente que nos dias de hoje os consumidores preferem desenvolver uma certa relação com a marca antes de consumir delas, por isso é necessário nutrir essa relação com conteúdos, informações e até mesmo amostras do seu produto/serviço.

Vale lembrar que a qualidade dos posts se sobrepõe à quantidade deles, pois o número de publicações pouco diz sobre o impacto e assertividade que eles terão sobre seus seguidores. O que importa, então, é manter, com certa constância, publicações consistentes e de qualidade.

Outro ponto importante é saber que cada rede social possui uma função diferente dentro dessas estratégias de marketing.

Saiba um pouco mais sobre cada uma, seus objetivos e resultados esperados a seguir:

O INSTAGRAM

Esta rede social se resume pela expressão "uma imagem vale mais que mil palavras". Através do Instagram é possível divulgar conteúdos comerciais e institucionais com um alcance assertivo para seu público específico. A função desta ferramenta em uma estratégia de marketing é se manter visto e converter seguidores, que são potenciais clientes, em fregueses fiéis.

FACEBOOK

A maior rede social do mundo possui características parecidas com a do Instagram e oferece uma grande variedade de formatos de conteúdo, desde o compartilhamento de imagens e vídeos, até anúncios pagos.

in LINKEDIN

No caso do LinkedIn, o foco deve ser as conexões com negócios e a postura profissional da empresa. Aqui é possível demonstrar a sua expertise nos assuntos que cabem ao seu negócio, transformando a sua marca em uma grande autoridade no nicho da sua empresa.

WHATSAPP E WHATSAPP BUSINESS

O aplicativo de mensagens instantâneas mais popular da atualidade é uma ótima ferramenta para comunicar-se diretamente com seus clientes, oferecer promoções, marcar presença, demonstrar entendimento sobre as necessidades deles que podem ser atendidas com o seu negócio e fomentar um relacionamento positivo com cada um deles. Além disso, é possível criar um perfil empresarial com a descrição da sua empresa, site e até mesmo uma espécie de catálogo para seus produtos e serviços, facilitando a venda online.

DESCUBRA COMO SE INSCREVER NESSAS REDES SOCIAIS!

O INSTAGRAM

- Para criar a sua conta comercial do zero basta clica na opção "Cadastrar-se para uma conta comercial";
- 2. Em seguida escolha entre as opções, qual delas define melhor a sua empresa;
- **3.** Depois disso você deverá preencher algumas informações sobre o seu negócio e será direcionado para uma página que te possibilita vincular sua nova conta com o Facebook;
- **4.** Você pode vincular a sua conta com sua Página comercial do Facebook;
- 5. Depois disso, basta selecionar a categoria na qual sua empresa se encaixa;
- 6. Pronto! Agora é só utilizar sua conta comercial, abusando dos formatos diferentes que a plataforma oferece e criando conteúdos que agreguem a sua marca.

FACEBOOK

- 1. Acesse o Facebook com sua conta pessoal;
- 2. Ao lado do ícone de sua imagem do perfil terá um símbolo de +, ao clicar ali basta selecionar a opção "Página" e então começar a configurar informações como nome, categoria e descrição;
- 3. Para configurar sua página basta preencher as informações solicitadas, escolher uma foto de perfil com seu logo e uma capa profissional;
- 4. Então sua página está pronta para ser utilizada na divulgação de publicações e anúncios pagos.

in LINKEDIN

- **1.** Entre no seu perfil pessoal e clique no ícone "Soluções", no canto superior direito;
- 2. Clique em "Criar uma Company Page";
- **3.** Escolha o tipo de página que você deseja criar. As opções são: Instituição de Ensino, Pequenas Empresas, Médias e Grandes Empresas, Showcase Page;
- 4. Preencha todas as informações sobre seu negócio;
- 5. Confirme que você tem o direito de criar a página em nome da instituição;
- 6. Clique em "Criar Página" para finalizar.
- 7. Com esses passos simples, você já poderá começar a divulgar suas especialidades e a conectar-se com negócios, clientes e colaboradores através da sua página!

WHATSAPP BUSINESS

- 1. Baixe o WhatsApp Business na Google Play Store;
- 2. Abra o app, leia e concorde com os termos, para dar andamento à criação da sua conta;
- 3. Permita que o app acesse seus contatos, fotos e arquivos;

- **4.** Insira e verifique seu número de telefone comercial, através da melhor opção envio de código através de SMS ou ligação;
- 5. Clique em continuar e insira o código que receber;
- 6. Neste passo, caso seu número estivesse cadastrado em uma conta de WhatsApp pessoal, anteriormente, é possível realizar um backup que migra as suas conversas e contatos para a conta comercial;
- 7. Depois disso basta configurar o seu perfil com informações como: nome, descrição, foto e recado

• • •

A ACISA desenvolverá até o dia 9 de maio uma ação para fomentar o comércio local. Esta campanha é a:

NESTE DIA DAS MÃES

COMPRE EM SANTO ANDRÉ!

Durante esse período, produziremos diversos conteúdos para incentivar os consumidores a realizar as compras do Dia das Mães aqui em Santo André e dessa forma apoiar os comerciantes regionais.

Disponibilizaremos a seguir diversos tutoriais para que você, associado, compartilhe essas publicações nas redes sociais da sua empresa e entre os seus clientes e além disso, crie os seus próprios posts divulgando a chamada "No Dia das Mães, compre em Santo André!" e a hashtag "#PrestigieSeuBairro".

Continue a leitura e...

...DESCUBRA COMO COMPARTILHAR PUBLICAÇÕES NESSAS REDES SOCIAIS



COMPARTILHE UMA PUBLICAÇÃO DE FEED NOS SEUS STORIES OU ENVIE-A VIA DIRECT!

Para compartilhar uma publicação do feed nos Stories, basta tocar no botão de avião de papel. Então, selecione entre as opções "Adicionar publicação ao seu story" ou entre os perfis que aparecerem logo abaixo, (não esqueça que é possível procurar pelo usuário no campo de pesquisa disponível).

COMPARTILHE SEU PRÓPRIO POST!

Na opção (+) escolha entre os possíveis formatos:

- ✔ Publicação: pode ser uma foto ou um vídeo que ficará visível em seu perfil profissional quando acessarem seu feed.
- ✓ Vídeo do IGTV/Reels: conteúdos audiovisuais preferencialmente curtos, (no IGTV até 3 minutos e no Reels até 30 segundos), e mais produzidos. Contam com certa dinamicidade

Tire sua foto na hora ou escolha algum conteúdo de sua galeria, escolha uma legenda e utilize os recursos disponíveis em cada um dos formatos.

Compartilhe!



PARA COMPARTILHAR UMA PUBLICAÇÃO FEITA PELO PERFIL DA ACISA, clique em "Compartilhar" no canto inferior direito, selecione onde deseja compartilhar a publicação. Clique em "Compartilhar agora".

PARA COMPARTILHAR O SEU PRÓPRIO POST, acesse o perfil de sua Página profissional e procure por "Criar uma

Publicação". Ali você poderá escrever o texto de sua preferência e anexar fotos, vídeos ou explorar os formatos que a rede social disponibiliza, como eventos, "sentimento e atividade" e entre outros.



COMPARTILHE UM POST DA ACISA NO LINKEDIN

Abaixo do post, toque em "Compartilhar". Escreva a mensagem de sua preferência, escolha quem poderá visualizar ou comentar em sua publicação. Ou, se preferir, no ícone de "Enviar" é possível encaminhar o post inbox, diretamente para as suas conexões.

CRIE O SEU PRÓPRIO CONTEÚDO

Na parte inferior da tela existe a opção "Publicar", ao clicar ali é possível escrever um texto com até 1.300 caracteres e ainda adicionar fotos ou vídeos. Também existem outros formatos de posts, como por exemplo as pesquisas que, geralmente, engajam as suas conexões a interagirem com o seu perfil.

WHATSAPP

Uma ferramenta interessante para negócios no WhatsApp é a criação de linhas de transmissão, dessa forma é fácil de compartilhar para todos os seus clientes uma mensagem padrão que contenha, por exemplo:

- Detalhes do seu serviço e produto;
- Demonstração de preocupação quanto às necessidades deles;
- Promoções e ofertas.

PARA ISSO BASTA SEGUIR OS DIFERENTES TUTORIAIS PARA OS SISTEMAS ANDROID OU IOS:

W ANDROID:

Abra o WhatsApp, procurar por "Mais Opções". Clique em "Nova Transmissão". Busque os contatos que deseja adicionar a lista. Digite a mensagem. Toque na marca de confirmação.

⊘ IOS:

Abra o WhatsApp. Arraste a tela para baixo e você verá a opção "Lista de Transmissão". Selecione "Nova Lista" e escolha os destinatários. Digite a mensagem. Toque na marca de confirmação.



Quer aprender **estratégias de marketing** para o seu nicho empresarial e entender quais são as maneiras mais simples de aplicá-las, detalhada e rapidamente?

Confira a playlist: "Construa a Melhor Oferta" no canal da ACISA!

NESTA SEQUÊNCIA DE VÍDEOS VOCÊ PODE ADQUIRIR CONHECIMENTO SOBRE COMO...

- Vender mais no dia das mães, pensando na melhor oferta que seu negócio pode oferecer;
- Construir uma Persona de maneira efetiva, para se aproximar do seu público-alvo e oferecer a eles os produtos, serviços e promoções que eles mais desejam;
- ✓ Gerar um valor positivo nos materiais que você oferta;
- Mostrar que seu produto ou serviço é a solução para os seus consumidores, criando um estímulo para a compra;
- ✓ Desenvolver um "chamado para a ação" (Call to Action)
 que funcione e instigue seus clientes a comprarem;
- Montar a sua estratégia de comunicação para vender através da internet;
- ☑ Divulgar as suas ofertas através das redes sociais, principalmente o Instagram, Whatsapp e Facebook;
- **⊘** Planejar a sua promoção;
- **⊘** Implantar o e-commerce ideal para o seu comércio.

Todo este conteúdo audiovisual demonstra a importância de manter uma integração entre as divulgações e as vendas online e offline, para garantir que seus clientes em potencial estejam em contato permanente com a sua marca e, dessa forma, se sintam motivados a adquirirem seus produtos e serviços.

Entenda mais sobre o assunto na matéria da Agência Octopus "A importância da integração entre a mídia off e on para o consumidor omni shopper".



SITE ACISA.COM.BR

REDES SOCIAIS









TELEFONES



