

COMO VENDER ON LINE

Sergio Minozzi

*Empresário de informática há mais de 20 anos,
12 anos trabalhando no setor de web marketing,
dos quais 5 nos Estados Unidos,
Professor Universitário de administração de empresas.*

Atenção: Distribuição gratuita. Nenhuma parte deste manual pode ser copiada ou reproduzida sem nossa previa autorização por escrito. Todos os direitos são reservados na forma da lei.

Sumario

1. Introdução	pag. 3
2. Onde conseguir mercadorias para vender	pag. 3
3. Como efetuar a venda on line	pag. 5
4. Como receber o dinheiro	pag. 6
5. Como expedir	pag. 8
6. Manter a reputação	pag. 10
7. Conseguir tráfego no seu site	pag. 11
8. Conclusão	pag. 12

1. Introdução

A economia on line vem se desenvolvendo consistentemente nos últimos anos. As previsões são que de agora a 2015, o crescimento será de 10 a 20% ao ano. Mesmo com a crise em curso, ainda assim, a previsão é de um bom crescimento.

Vender on line **significa alargar o seu mercado, deixar de haver uma limitação geográfica.**

Aqueles que não entendem bem a matéria, dizem que vender on line é difícil. Eu direi que pode não ser. Venho atuando nessa área desde 2001, ou seja, há mais de 10 anos (de 2000 a 2005 nos Estados Unidos e de 2005 até hoje na Europa, sendo que inclusive em Portugal temos centenas de clientes) e gostaria de dividir o conhecimento que adquiri com os leitores deste manual, onde procurei explicar os principais pontos necessários para iniciar uma operação de venda on line bem sucedida.

Acrescentei o máximo possível de sugestões práticas e espero que lhe seja útil.

2. Onde conseguir mercadorias para vender

Se Você tem produtos próprios para vender, pule este item e comece a ler imediatamente o item 3.

Procure adquirir as mercadorias diretamente de um atacadista, que poderá oferecer bons

preços. Quanto mais perto estiver de Você melhor, mas não se limite somente ao fator distância. Se não conseguir encontrar as mercadorias a bom preço perto de você, a segunda opção, mais rápida e fácil, é na Inglaterra. Se consegue ler em Inglês, procure no [ebay](#) por mercadorias a bom preço. Comprando no [ebay](#), procure por vendedores com bom "feedback", ou seja, vendedores que tem uma história concreta de clientes satisfeitos.

A terceira opção é a China. Também no [ebay da Inglaterra](#) existem centenas de anúncios de fornecedores chineses que vendem diretamente da China (muitos em Hong Kong). **Prenda em consideração somente aqueles que já fizeram mais de 1000 vendas e que atenderam bem aos clientes, baseando-se no feedback do ebay**, que é seguro. Não compre diretamente da China sem verificar a reputação do vendedor, pois existe altíssimo risco de perder dinheiro. No item 6 alguns detalhes de como se deve procurar manter a reputação on line.

Finalizando, as mercadorias compradas na China chegam ao seu endereço através do correio ou outro transportador, e eventuais despesas de taxas serão acrescidas ao preço. Vale ressaltar que a mercadoria comprada diretamente da China fatalmente custará menos ainda que a comprada na Inglaterra. Normalmente chegam em torno de duas a 3 semanas, mas, dependendo do tipo do frete escolhido, podem chegar antes.

Concluindo, existem muitíssimas empresas que vendem mesmo sem ter o produto em estoque; nesse caso, ou se apoiam num fornecedor muito vizinho ou num fabricante ou atacadista que pode expedir diretamente aos seus clientes, sem passar fisicamente pela sua empresa. Esse sistema é conhecido por "**drop shipping**". É bom salientar que é preciso ter um fornecedor de muita confiança para trabalhar com este método.

3. Como efetuar a venda on line

Para vender on line, e' necessario **um site com "carrinho"**, ou seja, um mecanismo que permita ao cliente fazer a encomenda e efetuar o pagamento on line (recebimento on line sera' visto no proximo item).

O www.site24.eu tem vários tipos de site com carrinho, começando com um preço anual de €84,00. Tudo incluído.

Esses sites são entregues aos clientes em ate' 48 horas da encomenda e contém um painel de controle, que permite "administrar o negócio". Por exemplo:

- inclusão (e atualização) dos produtos (fotos, descrições, preços, etc...);
- consulta e impressão das encomendas recebidas
- atualização dos preços
- estatísticas de vendas
- consulta dos nomes dos clientes que se inscreveram e compraram
- etc.

Para ver um demonstrativo disso tudo, clique embaixo:

www.site24.eu

Vale ressaltar que seus clientes podem fazer tudo sozinhos, ou seja, uma vez que chegaram ao seu site, só devem registrar os respectivos dados (nome, endereço, etc...), escolher os produtos que desejam adquirir e fazer o pagamento on line (ou não).

As mercadorias devem ser expedidas somente depois de recebido o pagamento. Não se concede crédito.

Resumindo, você tem condições de começar a vender dentro de 48 horas depois que tiver feito a encomenda ao www.site24.eu

Para encomendar, basta clicar abaixo:

www.site24.eu

4. Como receber o dinheiro

Para sua garantia, como especificado no item anterior, **as mercadorias devem ser expedidas somente depois de recebido o dinheiro** (como expedir será explicado no item seguinte)

Nas vendas on line, o dinheiro vai diretamente para Você, exceto no caso paypal, explicado abaixo.

Existem várias formas para receber o pagamento:

- a) Transferencia bancária
- b) CTT Correios
- c) Paypal/cartão de crédito. (melhor de todos)

Nosso sistema oferece essas opções, mas você pode decidir usá-las todas ou somente algumas.

a) Transferencia bancária, não tem muito o que explicar, mas se tiver alguma dúvida, basta visitar um banco em que tiver uma conta (ou qualquer outro) e pedir instruções.

b) CTT Correios

Uma vez recebido, basta levá-lo à agência dos Correios munido de sua carta de identidade e o valor será liberado de imediato. Os correios tem também uma opção de pagamento contra entrega. Informe-se.

c) Paypal: Esta é a forma mais conveniente. É uma conta que se abre on line em menos de 10 minutos. Não tem custo de abertura, nem de fechamento e nem mensal. Com esta conta o cliente poderá pagar as encomendas com paypal, no caso em que ele também tenha uma conta desse tipo, ou então com um cartão de crédito. O pagamento chega imediatamente à sua conta paypal, e um email instantâneo lhe será enviado comunicando. Uma vez o dinheiro estando em sua conta on line, poderá transferi-lo para o seu banco, o que demora menos de um minuto e por volta de 3 dias estará à sua disposição. Este método é seguro, eu mesmo o utilizo há mais de 10 anos. É cômodo, funciona bem, muito simples de usar e é garantido pelo eBay, que tem milhões de usuários em todo o mundo. As pessoas gostam de usar o paypal porque, além de tudo, não é necessário mostrar o número do cartão de crédito, exceto naturalmente ao próprio paypal, o que evita problemas de fraudes.

Em cada transação (valor recebido) o paypal retém uma comissão em torno de 3,7%,

despesa similar a qualquer cartão de crédito que se utilize.

E procure você mesmo efetuar o pagamento de suas encomendas com o paypal, porque em caso de não receber a mercadoria, poderá pedir a devolução do valor pago. No item 5, explicarei mais detalhes como o paypal funciona. Evite pagar de outra forma para não correr riscos desnecessários.

Para abrir uma conta paypal, basta clicar embaixo:

www.paypal.com

5. Como expedir

Normalmente, a expedição é paga pelo comprador. Em nossos sistemas, esse valor pode ser acrescentado na encomenda, seja na base de um preço fixo por encomenda (por ex 10 euros cada) ou na base de peso. (por ex. 10 euros por Kg.) A decisão é sua.

Para expedir a mercadoria, depois que for recebido o pagamento, basta ir nos Correios de Portugal com o pacote feito ou a qualquer outro transportador (fedex, ups, dhl)

No caso de muitos pacotes, eles podem também retirar. Uma tabela de preços é fornecida, o que ajuda a decidir o quanto cobrar dos clientes.

Muito importante:

- a) Para manter uma boa reputação, a expedição deve ser feita no máximo em até 24 horas depois que for recebido o pagamento. Quanto antes, melhor.
- b) As mercadorias devem ser enviadas bem protegidas e com seguro contra danos e perdas. Todos os transportadores têm esse serviço, inclusive os Correios. O seguro deve ser incluído no preço do frete e acrescido ao preço total da venda.
- c) As mercadorias devem ser enviadas com um número de controle que lhe permita e ao cliente acompanhar onde se encontram em todo o trajeto até o momento do recebimento. Esse número evita, nesse tipo de pagamento, qualquer reclamação do cliente no paypal, garantindo que o dinheiro não seja retirado da sua conta. E apenas feita a expedição, recomendo enviar um email com o número de controle ao cliente, o que evitara' telefonemas e perda de tempo.
- d) Para sua total segurança, no pagamento via paypal a mercadoria deve ser expedida para o exato endereço fornecido pelo seu cliente ao paypal, o mesmíssimo onde ele recebe o extrato de conta do cartão de crédito. A solicitação para qualquer outro endereço pode ser fraude, você estará sujeito a perder o dinheiro, porque sem poder comprovar a entrega da mercadoria no endereço dado ao paypal, este retira o valor da sua conta em caso de reclamação. E é bem por esse motivo que as pessoas acreditam no paypal, o que facilita suas vendas on line.

6. Manter a reputação

No mundo on line, a reputação é tudo. Existem muitos lugares onde é permitido a uma pessoa registrar sua satisfação ou insatisfação com seus fornecedores. O ebay, por exemplo, tem o seu próprio sistema de feedback, que e' absolutamente confiável. Depois, existem sites onde o cliente pode também deixar sua opinião sobre o vendedor, seja positiva ou negativa. E além disso, existem milhares de fóruns e sites onde se comenta sobre praticamente todos os tipos de produtos e serviços. Sem contar o próprio facebook, o google+, google +1, twitter e outros do social network.

Kotler, grande autor americano, considerado o pai do Marketing, em seu último livro aconselhou: "Ame o seu cliente". Ele quis dizer que devemos fazer o máximo possível para satisfazê-lo. Por que? Porque custa muito dinheiro conseguir um cliente e, conseqüentemente, devemos mantê-lo. Interessa que um cliente fale bem ao nosso respeito, que compre muitas vezes e que nos indique. Existem pessoas que acreditam que custa menos atender mal (não só no sentido de ganhar a mais em uma venda, mas com o próprio tratamento dispensado) e depois conseguir um outro. Eu, particularmente, sou favorável ao conceito de Kotler. Um cliente satisfeito volta. Imagine tudo o que se tem de fazer para conseguir um cliente novo... Procure pensar a longo prazo, seu futuro vai ser muito melhor.

Concluindo, se você se decidiu a entrar no mundo cheio de atrativos e oportunidades on line, certamente suas chances serão muito maiores se se empenhar em criar uma boa

reputação. Prometa o que realmente seu produto pode fazer. Procure fazer a expedição, claro que com qualidade, mas o mais rápido possível. Responda os emails em menos de 24 horas.

7. Conseguir tráfego no seu site

Ter um site na web não é garantia que haverá visitas. Esse será um dos maiores desafios a ser enfrentado com seriedade. As visitas podem ser conseguidas de forma gratuita e/ou a pagamento. **Temos dois ebooks grátis** que aprofundam o tema das visitas. **Basta clicar abaixo para descarregá-los e ler.**

[Estratégia web](#)

e

[Tráfego grátis](#)

Conclusão

Ao mesmo tempo que a economia on line vem crescendo muito nos últimos anos, a economia real vem sofrendo um desaquecimento, principalmente recentemente. A oferta de empregos se torna cada vez mais escassa e muitas pessoas não dispõem de muito tempo livre.

A opção de vender on line pode ser uma grande solução. Nada melhor do que trabalhar em casa, nos horários disponíveis.

Espero realmente ter podido contribuir com algumas idéias básicas para descobrir e encontrar a **estrada justa e novos horizontes.**

Muitos dos clientes do site24.eu também vendem no eBay, o que não deve ser descartado, mas como eles cobram comissões sobre vendas, resulta que é muito interessante haver ao mesmo tempo um próprio site onde fazer vendas on line, sem pagar comissões a ninguém. O site24.eu cobra apenas um preço fixo anual, a partir de €84 euros, e não cobra nenhuma comissão de vendas. Temos também um plano para deixar seu negócio on line **visível no facebook**, o que abre possibilidades a milhões de usuários.

Depois de auxiliar centenas de clientes, inclusive parte em Portugal, a criar e manter seu negócio on line através do www.site24.eu, decidi escrever este relatório gratuito. Visite a página embaixo para saber mais detalhes e ver **vários exemplos de sites vitoriosos criados com nossos sistemas.**

Boa sorte em seu novo negócio! Visite-nos e comece já!!! Tenha seu negócio on line em 24/48 horas. **Mude a sua vida!**

Com meus votos de muito sucesso,

Sergio Minozzi

www.site24.eu

www.classificadosgratis.eu

www.telemoveldualsim.com

www.sergiominozzi.com

23/12/2011