

Coloquei minha loja virtual
no ar, e agora?



PASSO 1

- Principal métrica: número de visitas
- Taxa de conversão média BR: +- 1%

Como? **Divulgando** a loja **sem medo**



PASSO 2

- Lançar a loja virtual, é **trabalhar um novo canal de vendas**
- Construir a sua marca no digital
- Abrindo a loja virtual, ela não vai vender sozinha. Vc precisará divulgar ela!!



PASSO 3

- Use as Redes Sociais
- **Crie o Pixel** (Face e Google) conecte na loja
- **Habilite a loja social** Face + Insta
- Use os links de produtos no Whats

PASSO 4



- Diferença marketing loja física vs virtual

Loja física - foco na loja

Loja virtual - foco no produto

- **Na internet você deve procurar o cliente, ao contrário da loja física, que o cliente vai até a loja**

PASSO 5



- **Lista de clientes que já compraram** na loja física
 - Segmentar: clientes ativos último 90 dias
 - Enviar email marketing avisando da loja virtual (pode inclusive enviar um cupom)
 - Comunicar via Whats (**SEM SPAM**)

BÔNUS



- **Verifica nos relatórios, os termos mais buscados**
- **Melhore os cadastros dos itens mais buscados.**
(Pode ser em um vídeo de 5min, descrição escrita, melhorar fotos, etc.)
- **Evite copiar descrições de outros sites.**



Resumindo:

1. **DIVULGUE** a loja!! Principal métrica: visitas

2. Precisa desenvolver este **novo canal** de vendas

3. **Use as redes sociais** (pixel, face e insta shop)

4. Cuide do foco do marketing (**foco no produto**)

5. Use as **listas de clientes da loja física**

Bônus: verifique os **temos mais buscados** e optimize ;)