

O alcance do comércio eletrônico
no isolamento social

Como **vender produtos**
ou **oferecer serviços**
em tempos de crise?



Índice

Como vender meu produto ou serviço neste momento? -----	03
E-commerce -----	04
Facebook para Empresas -----	04
A importância de um marketplace -----	05
Quais as vantagens do Sicredi Conecta? -----	06
5 dicas para quem quer começar a vender no Sicredi Conecta -----	07
Cases de sucesso: marcas que utilizam marketplaces -----	13

Como **vender** **meu produto** **ou serviço** neste momento?

O isolamento social, devido à pandemia causada pelo novo coronavírus, vem nos transformando de diversas formas. O momento é difícil devido a perdas irreversíveis e aprendizado constante, onde estamos dando maior atenção à saúde e higiene, além de praticar empatia com todos que estão se adaptando a essa rotina inesperada, assim como a gente. Mas o que pretendemos observar aqui é o impacto que isso vem causando no mundo digital e a forma que estamos lidando com isso.

Nossa comunicação e interação por meio de plataformas e ferramentas on-line está mais aguçada e, com isso, o comércio eletrônico no Brasil vem crescendo consideravelmente. Podemos comprar praticamente tudo que quisermos sem precisar sair de casa, evitando aglomerações e contato direto com as pessoas. Assim, as lojas virtuais estão disponíveis, vendendo vários tipos de produtos, desde os básicos para sobrevivência até outros itens de consumo. Muitos serviços também podem ser realizados virtualmente como cursos educativos, consultas médicas, entre outros.

É a partir dessa oportunidade que um canal de negócio on-line é um diferencial, principalmente se ele oferece uma ótima experiência ao cliente.





E-commerce

De acordo com dados da Associação Brasileira de Comércio Eletrônico (ABCOMM), o E-commerce já cresceu 47% neste período. A tendência é que esse crescimento seja ainda maior, mesmo após a crise, já que esse é um mercado onde qualquer empreendedor pode faturar de maneira simples e sólida, com maior alcance e baixos custos em relação às lojas físicas.



Facebook para Empresas

Essa plataforma ajuda as empresas para que tenham maior reconhecimento on-line, apoiando desde pequenos até grandes empreendimentos. Você pode criar anúncios e gerenciar seus negócios mantendo os seus clientes informados sobre seus produtos ou serviços, passando credibilidade e dando força à sua marca.



A importância de um **marketplace**

Esse é o espaço on-line para o comércio eletrônico se movimentar, uma espécie de shopping virtual mesmo. Marketplaces permitem que empreendedores realizem anúncios e vendas de seus produtos e serviços para os consumidores, utilizando a internet e potencializando a visibilidade dos seus negócios. É possível fazer encomendas, transações financeiras e ficar por dentro de todo o processo das compras digitais. É fundamental poder continuar vendendo em tempos de quarentena sem arriscar a saúde, não é mesmo?

Por aqui, o espaço onde as lojas virtuais de nossos associados(as) podem estar é o Sicredi Conecta: um aplicativo que reúne todos em um só lugar, sendo uma verdadeira vitrine virtual, que aproxima as negociações locais e contribui para a vida financeira de toda a comunidade, impulsionando o empreendedorismo em diversos setores da economia.

Quais as vantagens do **Sicredi Conecta**?



Venda on-line sem custo para empreendedores.



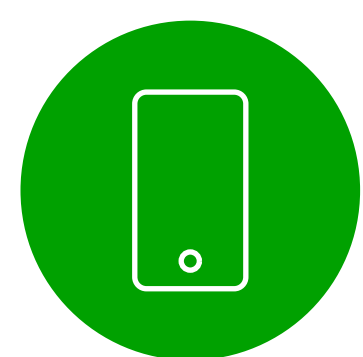
Amplia o relacionamento entre associados(as), fazendo parcerias com quem também coopera.



Agilidade e segurança nas interações. Associados(as) pagam pelo aplicativo e você recebe o dinheiro direto na sua conta.



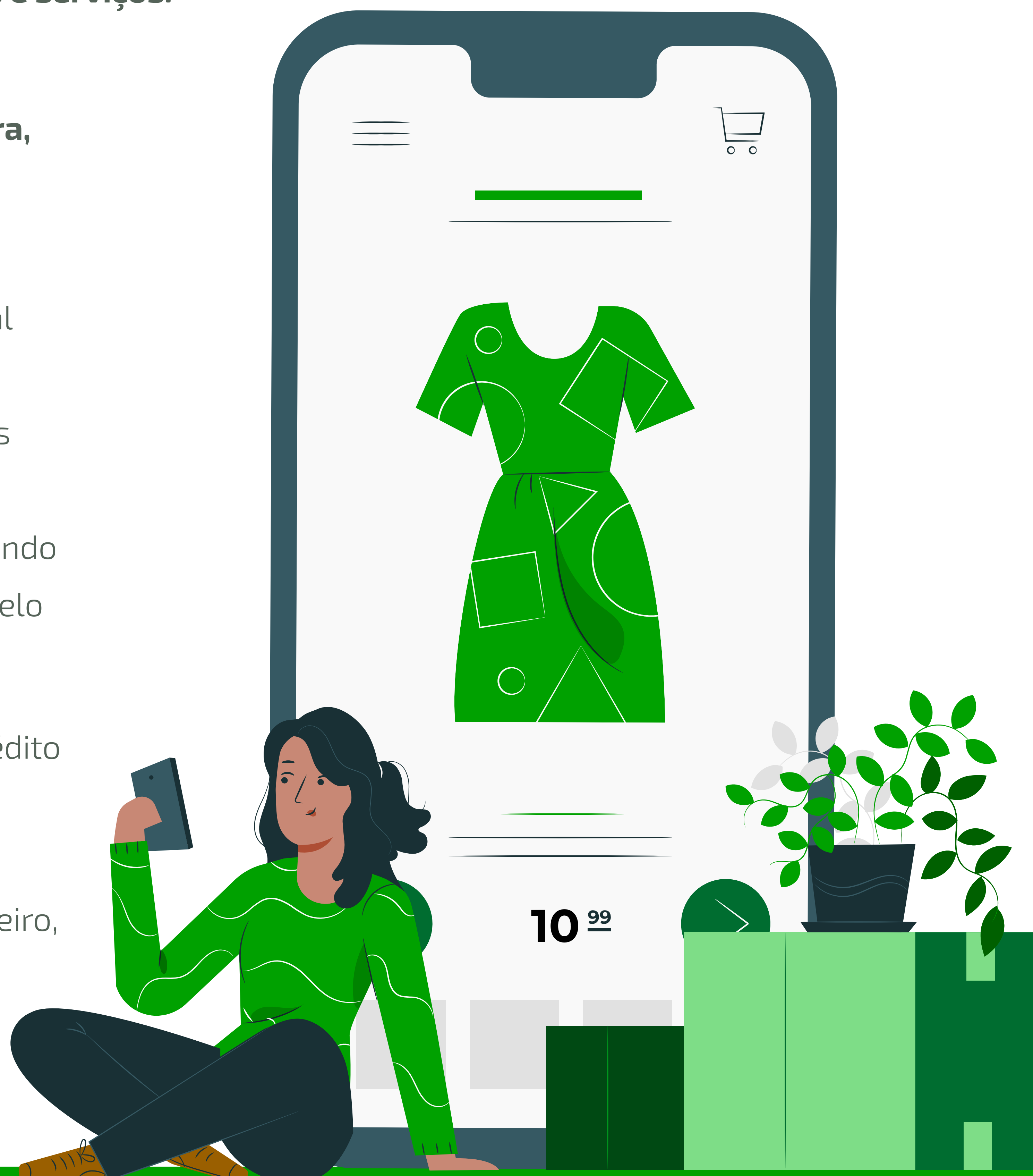
Conecta pessoas e empresas por meio de anúncios e promoções de produtos e serviços.

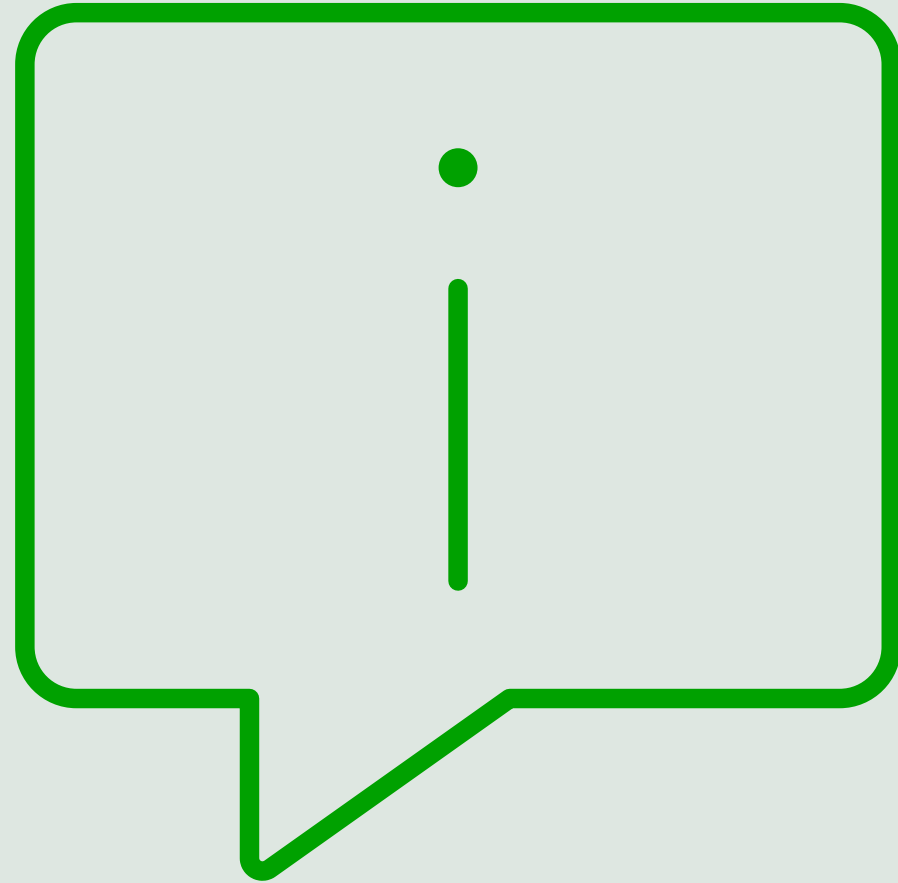


Promove ofertas publicadas na hora, sem precisar esperar.

De acordo com o líder da Transformação Digital do Sicredi, Tiago Nicolaidis, o Sicredi Conecta proporciona que empresas dos mais diferentes perfis possam comercializar seus produtos e serviços com rapidez e de forma segura, contando com as facilidades de pagamento oferecidas pelo Sicredi.

A solução já é utilizada por cooperativas de crédito associadas ao Sicredi em 15 estados: Ceará, Goiás, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Pará, Paraíba, Paraná, Pernambuco, Piauí, Rio de Janeiro, Rio Grande do Norte, Rio Grande do Sul, Santa Catarina, São Paulo e Sergipe.





5 dicas
para quem
quer começar
a vender
no **Sicredi**
Conecta

01

Invista na sua vitrine virtual

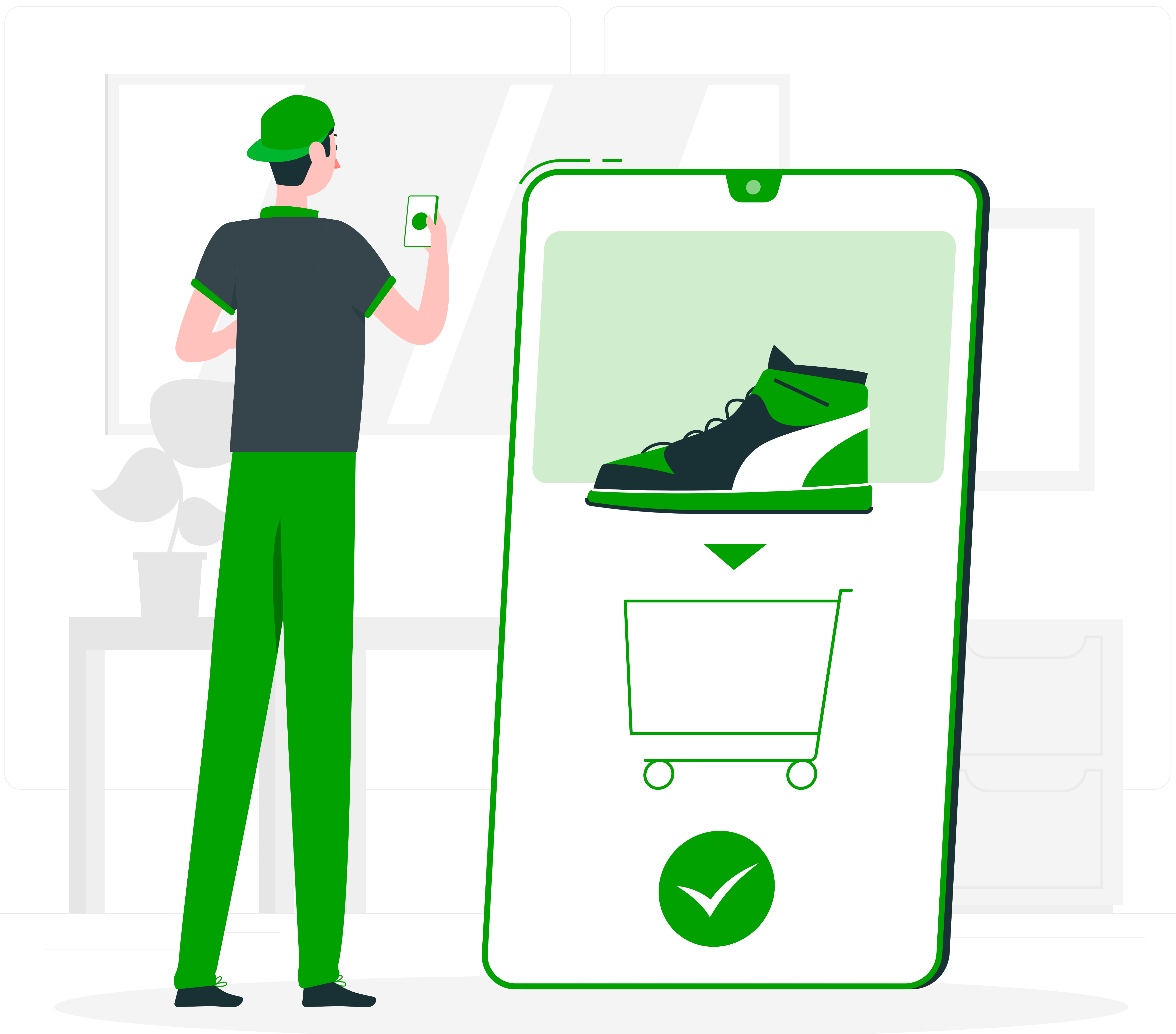
Mostre os seus produtos ou serviços mais relevantes com boas imagens. Atenção para a iluminação na hora de tirar as fotos, além de montar um cenário atraente para o consumidor.



02

Forneça detalhes do produto ou serviço

Descreva de forma fácil o que representa o seu produto/serviço. Quais são as características que o tornam interessante? A fim de que o cliente chegue até você, é preciso que a descrição seja clara para um fácil e rápido acesso.



03

Condições de entrega

Informe como será realizada a entrega e defina uma estimativa de prazo de acordo com a localização do cliente.



04

Converse com seus clientes

Esclareça todas as possíveis dúvidas, seja amigável e apresente as melhores soluções para alcançar a satisfação do cliente. Uma boa comunicação fideliza vendas e ainda ajuda você a descobrir o que pode melhorar.

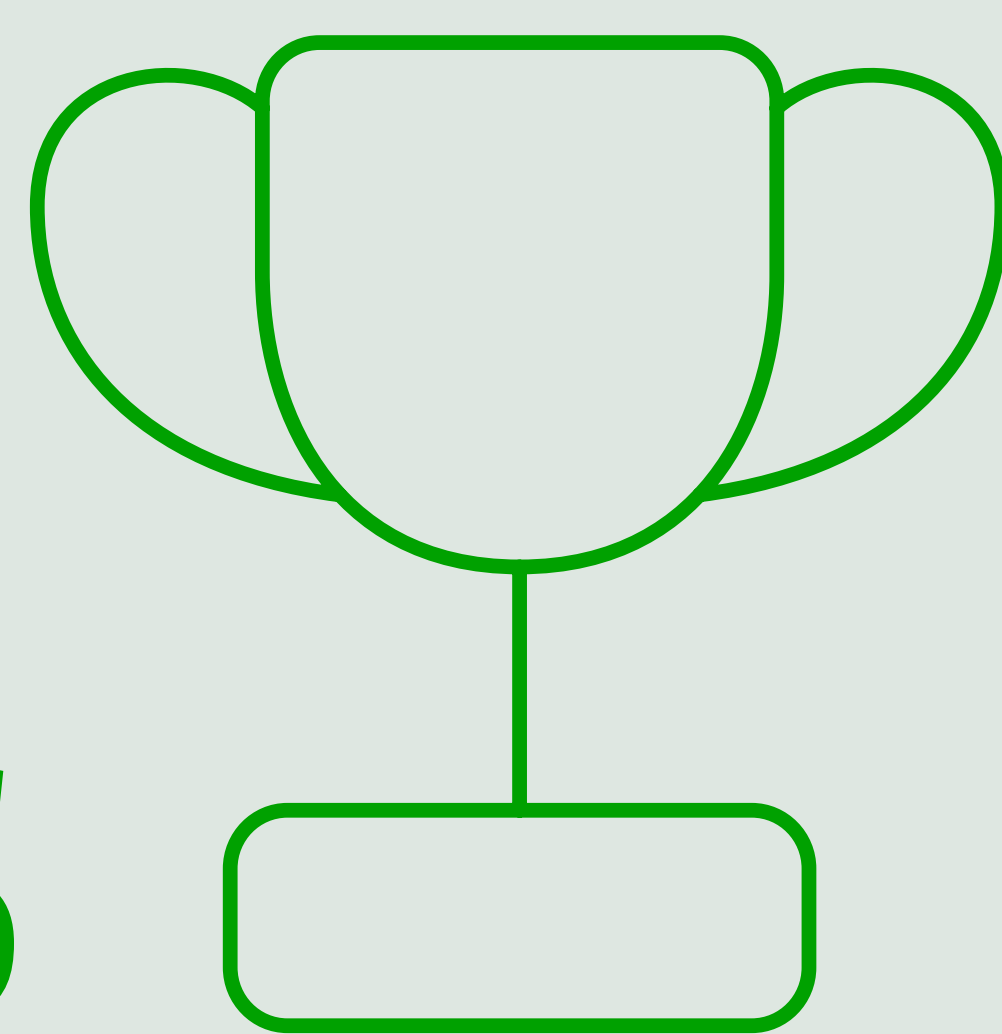


05

Promova o seu trabalho por toda a região

É muito simples! Crie stories divulgando sua loja virtual no Sicredi Conecta e adicione nos destaques do perfil da sua marca no Instagram, além de incluir o link do Sicredi Conecta na descrição da bio. Utilize o recurso de anunciar no Facebook para Empresas e divulgue por toda a região o seu trabalho.



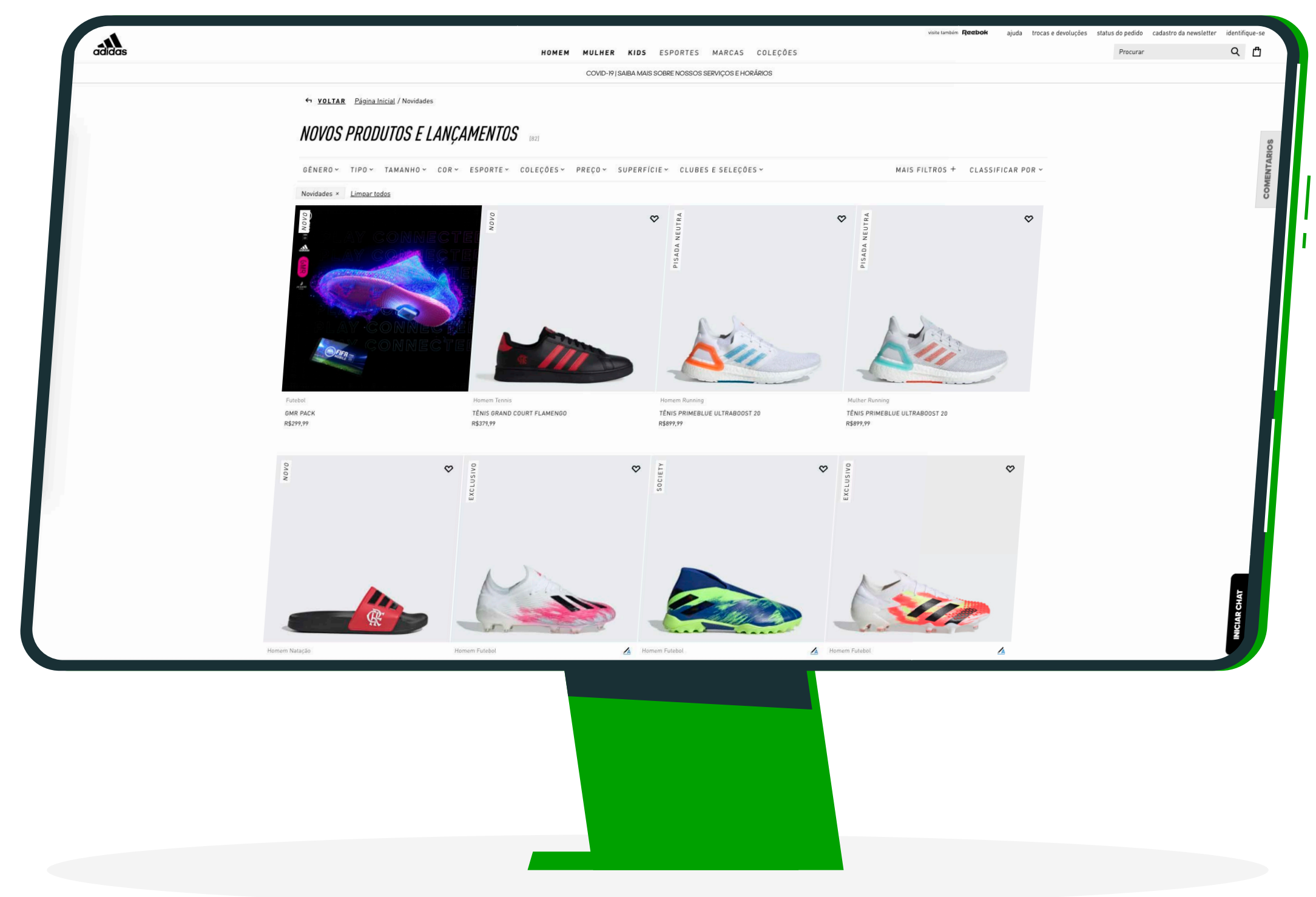


Cases
de sucesso:
marcas que
utilizam
marketplaces



Magazine Luiza

A Magazine Luiza, ou melhor dizendo, a MAGALU, fez tanto sucesso no comércio eletrônico que possui o seu próprio marketplace, assim como as Lojas Americanas. Esses marketplaces vendem diversos tipos de produto, que vão além das suas lojas físicas, sendo um espaço para diversas marcas potencializarem suas vendas com um alcance muito maior.



Adidas

A Adidas, por exemplo, vende seus produtos em diversos marketplaces, assim como a empresa de hardware do computador Dell. Podemos citar milhares de marcas, das mais famosas até as que estão em crescimento nos últimos anos, mas uma coisa é certa: Para que se tenha sucesso no futuro com um empreendimento, é preciso começar a participar do comércio eletrônico agora!



www.sicredi.com.br/recipe

 [/company/sicredirecipe](https://www.linkedin.com/company/sicredirecipe)   [sicredirecipe](https://www.instagram.com/sicredirecipe)

Baixe agora!

