



Guia prático para **criar sua** **loja virtual**

Doutor Varejo



Distribuidora
Wilson®



Guia prático para **criar sua loja virtual**

Comprar online se **tornou cada vez mais comum entre os brasileiros**, oferecendo boas oportunidades para os empreendedores. Entre elas, está a abertura de uma loja virtual.

Ao criar um negócio desse tipo, é possível alcançar clientes em diversas regiões e aumentar o potencial de vendas. Para você saber o que fazer para ter a sua loja online, este e-book apresenta um passo a passo completo.

Assim, você poderá montar um plano e ampliar as suas chances de ser bem-sucedido nessa iniciativa. **Vamos lá?**



Índice

Introdução	05
O que é uma loja virtual?	06
Vale a pena abrir uma loja online?	07
Passo a passo para abrir sua loja virtual	09
Crie um plano de negócios	09
Faça um planejamento financeiro	11
Escolha um fornecedor de confiança	12
Tenha um bom planejamento de estoque	13



Índice

Escolha uma plataforma de e-commerce 14

Crie um catálogo de produtos 16

Use boas fotos e descrições dos produtos 17

Escolha as formas de pagamento 18

Configure as opções de envio 20

Não se esqueça da divulgação 21

Conclusão 23

Sobre o Doutor Varejo 24



Introdução

O volume de vendas online somou quase **R\$170 bilhões apenas em 2022**. Esse dado, da Associação Brasileira de Comércio Eletrônico (ABComm), indica que houve um crescimento de 5% na receita, em relação a 2021. Além disso, foram realizados quase **370 milhões de pedidos**, com um gasto médio por cliente de R\$460.

Esses números são um exemplo da evolução do comércio eletrônico no Brasil. Para lucrar com esse cenário, há a opção de abrir uma loja virtual. Desse modo, você realizará as vendas no ambiente online e terá a chance de aproveitar as facilidades que ele oferece.

Quer descobrir o que fazer para abrir a sua loja virtual?

**Confira o
passo a passo
neste e-book!**





O que é uma loja virtual?

Uma loja virtual é um tipo de empresa que realiza vendas pela internet. Ela consiste em um site no qual os clientes podem navegar pelos produtos, efetuar a compra e receber o pedido no endereço desejado.

Logo, a venda online permite ao cliente fazer uma compra a distância, com o recebimento posterior dos itens. Para o lojista, isso significa utilizar ferramentas específicas, como um gerenciador de loja virtual e ferramentas de pagamento digital, para executar os processos.

Esse tipo de empreendimento pode disponibilizar produtos e até serviços diferentes, conforme a proposta da marca e o público de interesse. Além disso, embora muitas lojas físicas também vendam online, existem negócios que operam apenas na internet.



Vale a pena abrir uma loja online?

Devido ao seu modelo de negócio, a loja virtual pode oferecer vantagens interessantes para quem empreende. Ao abrir uma empresa desse tipo, você não precisa se preocupar com o aluguel de um imóvel amplo e com seus custos adicionais, como conta de energia.

Basta ter um espaço disponível para guardar o estoque, se for o caso, para começar as operações — embora você tenha a opção de alugar um imóvel para essa finalidade.

Além disso, é possível começar as operações mesmo sem contratar outros funcionários. Desse modo, tende a ser mais fácil e mais barato aderir ao comércio eletrônico, o que pode ser ideal para a sua realidade.



Ainda, uma loja online permite que você **não fique limitado geograficamente.**

Com uma loja física, só é possível vender para quem mora ou visita a área. Já com um e-commerce, você pode alcançar o público em qualquer parte do país.

Também vale a pena abrir uma empresa nesse modelo porque essa é a sua chance de aproveitar o potencial de crescimento das vendas online.

Como cada vez mais pessoas utilizam a internet para fazer compras, começar a sua loja na internet pode trazer bons resultados.



Passo a passo para abrir sua loja virtual

Se você estiver convencido sobre começar uma loja online, é o momento de saber como realizar esse processo. Para facilitar, o ideal é entender quais são os passos mais importantes e como eles devem ser colocados em prática.

A seguir, veja dicas fundamentais para entender como abrir a sua loja virtual!

Crie um plano de negócios

Antes de iniciar a sua loja virtual, elabore um plano de negócios. Esse documento serve como um mapa, indicando como você deve conduzir sua empresa para alcançar o sucesso, conforme os seus objetivos definidos.



Nesse plano, você deverá detalhar informações relevantes, como:



Público-alvo;



Tipo de produto a ser vendido;



Principais concorrentes;



Investimento a ser realizado;



Diferenciais competitivos;



Campanhas de marketing e promoções;



Objetivos a serem alcançados.

Esses pontos funcionam como os pilares do seu negócio, indicando como ele deve ser construído para se posicionar no mercado.

Afinal, é preciso ser estratégico para conseguir se destacar, certo?



Faça um planejamento financeiro

Uma das etapas do plano de negócios envolve o investimento que deverá ser realizado.

Esse é um aspecto tão importante que exige atenção especial. Por isso, você deve elaborar um planejamento financeiro.

Ele serve para definir como a sua loja virtual lidará com o dinheiro, garantindo que as operações funcionem e que você tenha bons resultados. Então é interessante começar esse planejamento definindo os objetivos com o negócio, como o quanto você pretende obter em vendas ao longo do tempo.

Também é preciso avaliar qual é a sua disponibilidade financeira, como o total disponível para investir e quanto será mantido como capital de giro. Assim, você terá os recursos necessários para manter as operações enquanto ainda estiver conquistando clientes.

O planejamento financeiro inclui, ainda, questões como a precificação. É preciso conhecer bem os seus custos, como o preço dos fornecedores, para aplicar uma margem de lucro estratégica para o seu negócio.



Escolha um fornecedor de confiança

O próximo passo para montar a sua loja é dispor dos produtos que serão comercializados, certo? Para tanto, é essencial encontrar fornecedores que ofereçam qualidade e preços justos.

Nesse momento, é essencial pesquisar e analisar os negócios que vendem os produtos desejados para a sua loja virtual. Se você deseja comercializar calçados, por exemplo, é fundamental ter o apoio de um fornecedor que trabalhe diversas marcas e modelos, pois isso ajudará a ter uma oferta mais completa.

Após encontrar o fornecedor, você deve entrar em contato para saber como fazer os pedidos, quais são as formas de pagamento e os prazos de entrega e outras questões estratégicas. Essas informações são cruciais para se planejar ao estabelecer essa parceria.



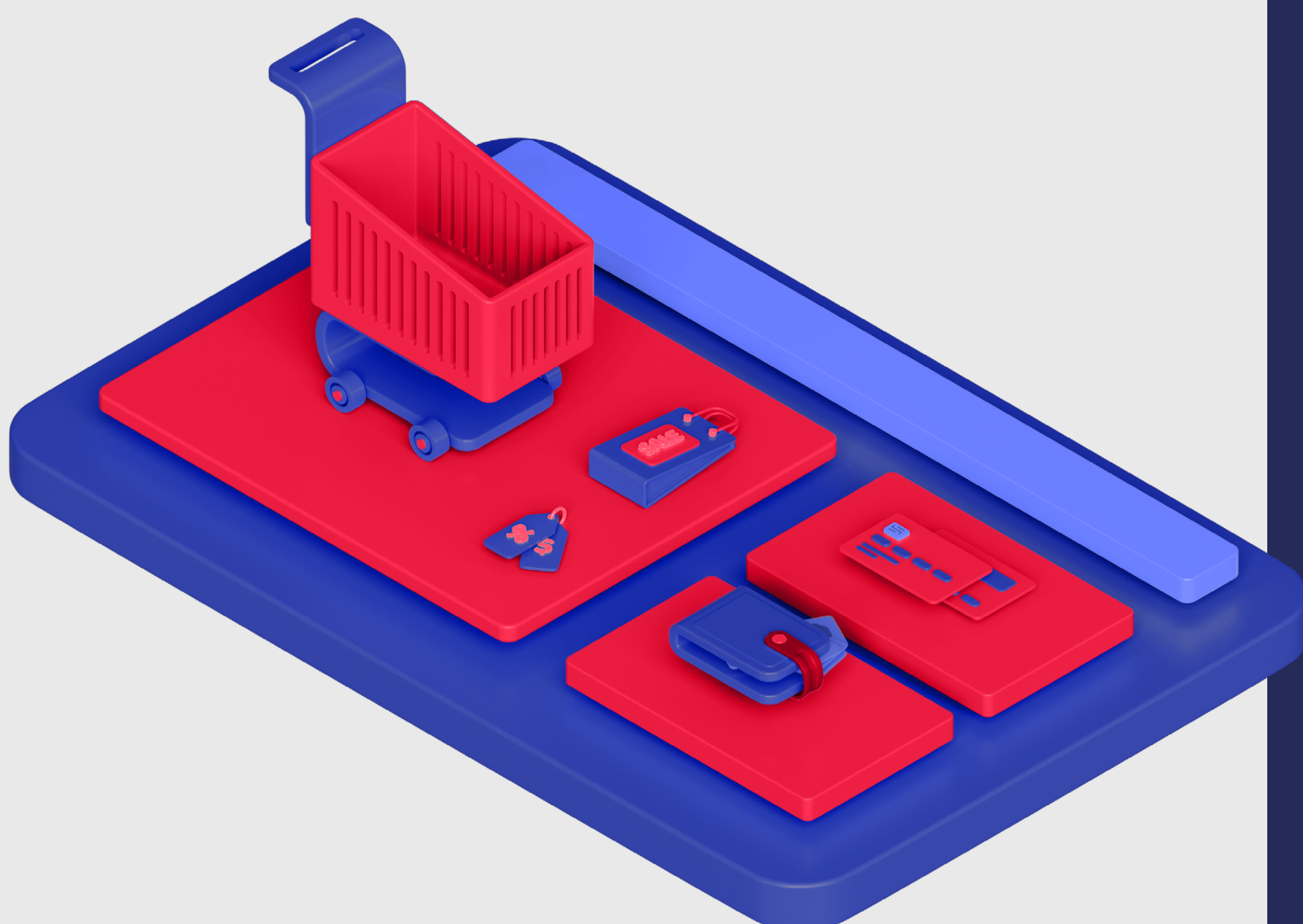
Tenha um bom planejamento de estoque

Antes de abrir a sua loja virtual, é preciso se preocupar com o planejamento e a gestão de estoque. O objetivo é garantir que os produtos estejam disponíveis para os clientes quando eles fizerem a compra, evitando que você perca a venda por não ter um item a pronta-entrega.

Ao mesmo tempo, é preciso ter cuidado para não criar um armazenamento grande demais. Pense no seguinte exemplo: você decide abrir uma loja virtual de sapatos e monta um estoque com as coleções de inverno das marcas escolhidas.

Se o seu estoque for muito maior do que a demanda dos clientes, é provável que você termine com itens encalhados e obsoletos no armazenamento. Se não for possível vendê-los, você acabará sofrendo prejuízos.

Por isso, o ideal é fazer uma estimativa da sua demanda para estabelecer qual é o nível ideal de estoque. Nas datas comemorativas especiais, como Dia das Mães, Black Friday ou Natal, você pode aumentar os itens disponíveis para se preparar para um número maior de vendas.



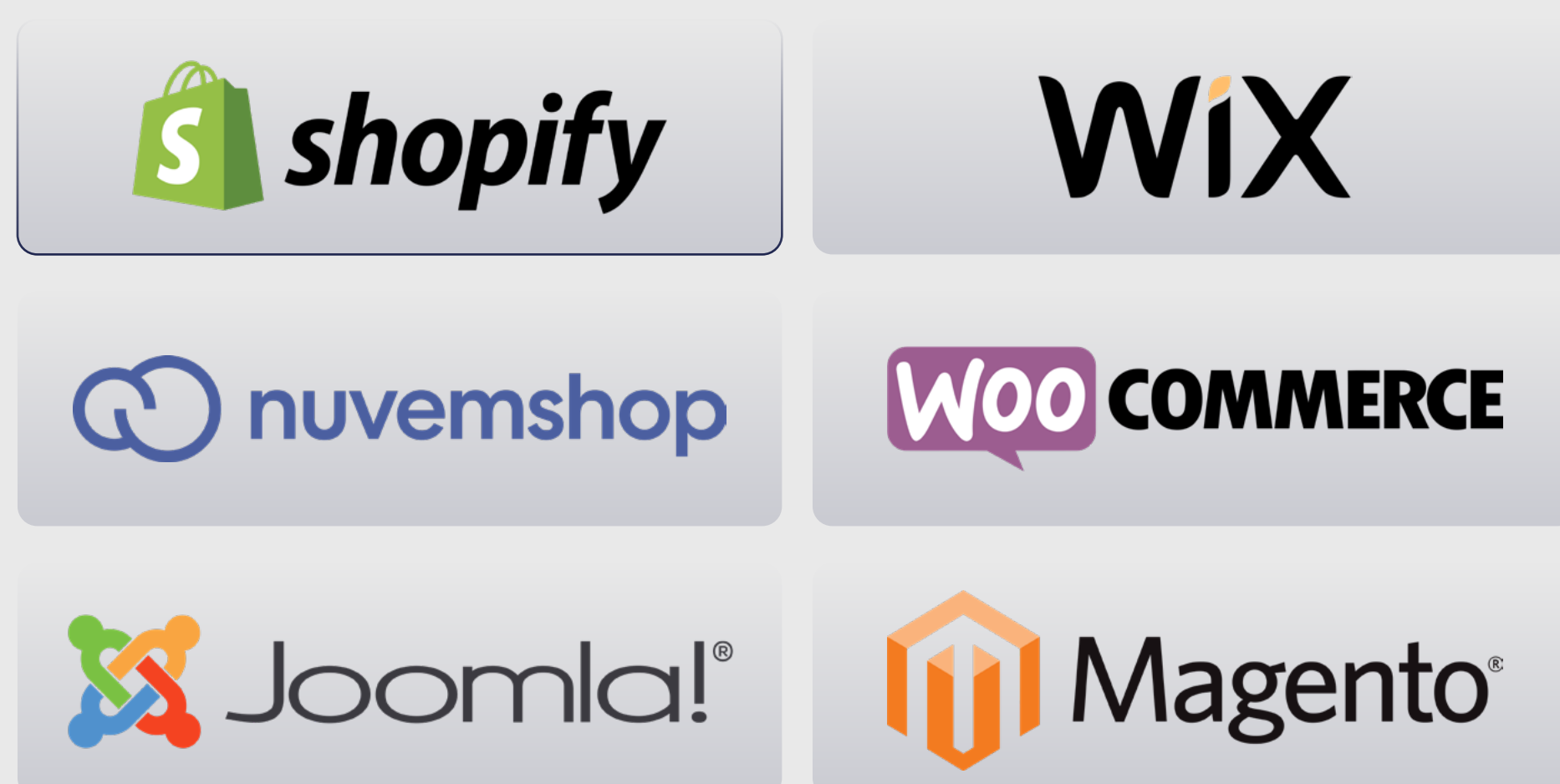
Escolha uma plataforma de e-commerce

Após cuidar do planejamento da loja virtual, é hora de pensar na parte operacional do seu negócio. Nesse sentido, um dos primeiros passos consiste em escolher a plataforma de e-commerce ideal para as suas necessidades.

A maioria dos serviços desse tipo permite que você crie uma loja online mesmo sem saber como programar, por exemplo. Basta arrastar elementos — como fotos e vídeos — para personalizar sua loja, garantindo toda a estrutura para o cliente navegar com segurança.



No entanto, cada solução apresenta características diferentes, então vale a pena analisar o que faz mais sentido para o seu plano de negócio. **Entre as plataformas mais usadas, estão:**



Além disso, você tem a chance de vender em um marketplace. Ele funciona como um shopping virtual, reunindo diversas lojas sob o nome da mesma marca. Entre os serviços mais conhecidos do tipo, estão:



O ideal é **ponderar as taxas cobradas pelo uso em cada alternativa**, pensando no melhor custo-benefício para o seu planejamento. Também é importante ter o cuidado de escolher uma ferramenta intuitiva e simples de usar.



Crie um catálogo de produtos



Assim que selecionar a ferramenta certa para criar a sua loja virtual, você deve pensar na composição do catálogo de produtos. Para isso, é necessário cadastrar cada item que você pretende vender, considerando a variedade de marcas, modelos e outras características.

Essa etapa é essencial para nenhum produto ficar esquecido no estoque, por exemplo. Ainda, o cadastro correto no catálogo permite aos clientes saber todas as opções disponíveis para a compra.

Ao criar o cadastro, vale incluir um código para cada variação de produto, alinhando a informação com o estoque. Assim, será mais fácil acompanhar a saída de cada item, melhorando o seu controle sobre as vendas.



Use boas fotos e descrições dos produtos

Ao montar um catálogo para a loja virtual, não basta incluir o nome do produto e para que ele serve. É essencial caprichar nos elementos que podem fazer o cliente se convencer a realizar a compra no seu e-commerce.

Para tanto, é preciso utilizar fotos de alta qualidade dos produtos. Você pode obter essas informações com o fornecedor ou com a própria marca, garantindo uma padronização. Além disso, é possível fazer imagens profissionais para personalizar ainda mais o catálogo.

Na descrição, há elementos básicos que não podem ficar de fora, como a ficha técnica com dados do item — como o material de fabricação, cor, tamanho etc. No entanto, você pode fazer descrições personalizadas e completas, que foquem em converter o cliente para realizar a compra.



Escolha as formas de pagamento

Ter um bom catálogo ajuda a convencer os visitantes a se tornarem clientes, mas isso não é suficiente para garantir a compra. Logo, você precisa pensar em meios de facilitar a decisão para o público, o que envolve selecionar as formas de pagamento.

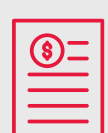
Em geral, disponibilizar uma variedade maior de meios de pagamento favorece o atendimento às necessidades específicas do público. Você pode pensar em oferecer alternativas como:



Cartão de crédito



Cartão de débito



Boleto bancário



Pix



Carteira digital



Você perceberá que algumas alternativas podem se desdobrar em outras. Ao oferecer o cartão de crédito ou débito, por exemplo, é possível disponibilizar uma variedade de bandeiras. Isso evita que os clientes fiquem limitados aos cartões emitidos por apenas uma empresa.

Outro aspecto é que você pode precisar contratar serviços de intermediação ou gateway de pagamento (sistema que liga cliente, banco e operadora de cartões), caso a plataforma de e-commerce não os ofereça.



Não se esqueça, ainda, de conferir informações como as taxas cobradas e os prazos para a liberação dos recursos após a venda. Esses dados são fundamentais para o seu planejamento financeiro.



Configure as opções de envio

Cuidar bem da logística é fundamental para a sua loja virtual ser um sucesso. Afinal, você tem que fazer os seus produtos chegarem até os clientes no prazo combinado, garantindo mais satisfação ao seu público.

Nesse sentido, é fundamental planejar e configurar corretamente as opções de envio. Em geral, os dois meios principais envolvem os Correios ou as transportadoras privadas. Porém, os custos e os processos diferem, então é preciso pesquisar para saber o que pode ser mais interessante.

Já no caso dos marketplaces, as opções de envio podem ser oferecidas pela própria plataforma, a partir da cobrança de taxas incidentes. Por isso, você deve entender e analisar muito bem as condições para disponibilizar os tipos de envio mais adequados ao seu planejamento.



Não se esqueça da divulgação



Com as dicas anteriores, você descobriu o que fazer para montar a sua loja virtual. Agora, é essencial pensar em meios de atrair os clientes, o que envolve executar um bom plano de divulgação do seu negócio.

Nesse caso, aproveitar o potencial da internet costuma ser uma excelente maneira de alcançar o seu público. Além do site da loja, você pode criar um blog para produzir conteúdos que ajudem as pessoas a escolherem os produtos certos para as suas necessidades, atraindo o consumidor para conhecer sua marca.



Se você vende sapatos online, por exemplo, o blog pode trazer dicas explicando a diferença entre os modelos, apresentando as tendências da estação ou sugestões de combinações das peças, por exemplo. Assim, o objetivo não é apenas fazer a venda, mas também ajudar o cliente a esclarecer dúvidas.

O uso das redes sociais mais adequadas ao seu público, considerando idade, preferências e comportamento online, é um reforço para sua estratégia. A ideia é marcar presença nas plataformas onde os potenciais clientes mais interagem, consolidando a imagem da sua marca.

Ainda, existem as publicações patrocinadas e os anúncios, conhecidos como Ads. Você pode criar campanhas para que as pessoas que visitaram a sua loja vejam anúncios dos produtos em outros sites, por exemplo. Isso aumenta o impacto do seu negócio e pode gerar mais vendas.



Conclusão



Neste e-book, você conferiu dicas essenciais para criar a sua loja virtual. Com elas, é possível garantir que o seu negócio no ambiente online seja mais bem-sucedido, tornando mais simples a tarefa de empreender.

Como você aprendeu, um dos passos essenciais para montar uma loja online é ter bons fornecedores.



Então **conheça a Distribuidora Wilson de Calçados** e veja como podemos ajudar!



Sobre o Doutor Varejo

Somos um portal de informações da Wilson Distribuidora de Calçados, reunindo dicas e dados relevantes para os varejistas que buscam impulsionar os resultados do negócio e ter sucesso no mercado.

A nossa distribuidora trabalha com diversas marcas de sapatos no atacado, com condições diferenciadas para os varejistas.

Acompanhe nossos sites:



loja virtual!



nosso site



**Distribuidora
Wilson®**