



As 21 maneiras de aumentar suas vendas online (e 3 dicas bônus)

VIVER DE BLOG



INTRODUÇÃO

Quem não deseja começar a gerar vendas online ou aumentar o seu número atual?

Se você não gosta da zona de conforto e quer melhorar ainda mais a performance do seu negócio, você precisa conhecer e aplicar as dicas que separamos para você nesse mini-guia.

Elas são simples e podem ser colocadas em prática o quanto antes, muitas delas com garantia de gerar resultados rapidamente, basta você conhecer bem seu público e ofertar produtos ou serviços de alta qualidade e que atendam as necessidades dos seus clientes.

1



Capture emails para sua lista de lançamento: crie uma amostra do que será seu produto (Minimum Viable Product) e use-o para captar emails de pessoas interessada.

2



Fique de olho no seu público-alvo: avalie suas métricas, a interação dos visitantes com seu site e páginas de venda, faça pesquisas de satisfação e preste atenção no cenário à sua frente.

3



Funil de vendas: é o caminho mais provável a ser percorrido pela maioria de seus futuros clientes. Assim, você consegue adequar suas ações às necessidades dos clientes.



4

Marketing de Afiliados: você pode vender produtos de outras pessoas e ganhar comissão ou pode contar com o apoio de parceiros para virarem afiliados do seu produto.

5

Envie amostras para influenciadores do mercado: você pode enviar uma amostra para pessoas chave do mercado ou liberar acesso em caso de produtos virtuais.

6

Venda invisível: ganhe a confiança da audiência com conteúdos gratuitos e faça inserções discretas mas altamente persuasivas direcionem para a venda, mas sem pressionar o visitante.



7

» Crie uma copy que responda todas as dúvidas e acabe com as objeções: considere as dúvidas e objeções mais comuns que podem surgir e responda cada uma delas na sua copy de vendas.

8

» Crie senso de urgência: você pode fazer promoções temporárias, dar cupons de desconto válidos por um prazo determinado ou até mesmo limitar o período de vendas do seu produto.

9

» Ofereça garantia de compra irresistível: ofereça uma garantia de devolução total do dinheiro do seu cliente até depois de 30 dias da compra e veja se suas vendas online não irão aumentar.



10



Aposte no estímulo visual para vender mais: fotos profissionais de seus produtos e um belo design para seu site são apelos necessários para quem quer atrair clientes.

11



Faça otimizações de SEO: ao melhorar a atração de visitantes para o seu site suas chances de vender mais aumentam muito já que é o cliente que está indo até você e não o contrário.

12



Impulsione as vendas com vídeos: a receita de empresas que apostam em vídeos para divulgar seus produtos pode crescer em até 49%.



13



Não foque em vendas no Facebook: o objetivo da fanpage é compartilhar artigos e links incentivando a visita do site, o cadastramento do email e compartilhamento de conteúdos.

14



Invista no Google Adwords: a conversão é maior que o Facebook Ads, quando você o utiliza para resultados de busca ou remarketing.

15



Não deixe o visitante esquecer da sua marca com o Remarketing: é justamente para cumprir o papel de lembrar o consumidor que o Remarketing deve ser usado.



16



Aposte em sistemas de comparação de preços (produtos físicos): considere usar os sistemas de comparação de preços como Google Shopping e Buscapé.

17



Facilite a jornada do lead até o carrinho de compras: elimine passos desnecessários no checkout, como formulários extensos. E tenha um site responsivo.

18



Venda mais produtos com o Upsell: Upsell é a oferta de um produto ou serviço relacionado aquele que já foi adquirido por seu cliente.



19



Suporte ao cliente e Pós-venda: procure facilitar as formas de contato entre você e seus clientes. E responda as dúvidas e feedbacks sempre o mais rápido possível.

20



FAQ e Chat Ativo: com a FAQ o cliente encontra facilmente a resposta para as suas maiores dúvidas. Já o chat nativo é uma ótima forma de automatizar uma parte das conversas.

21



Monitore as conversas sobre sua marca nas redes sociais: Através de softwares como o Google Alerts e o Hootsuite você consegue descobrir o que está sendo dito sobre sua marca.



22



Suporte ao cliente e Pós-venda: procure facilitar as formas de contato entre você e seus clientes. E responda as dúvidas e feedbacks sempre o mais rápido possível.

23



FAQ e Chat Ativo: com a FAQ o cliente encontra facilmente a resposta para as suas maiores dúvidas. Já o chat nativo é uma ótima forma de automatizar uma parte das conversas.

24



Monitore as conversas sobre sua marca nas redes sociais: Através de softwares como o Google Alerts e o Hootsuite você consegue descobrir o que está sendo dito sobre sua marca.





O QUE DIZEM SOBRE O HENRIQUE?



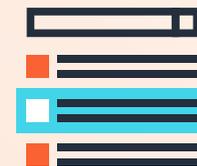
O Henrique é minha referência absoluta no que se diz respeito a criação de audiências e receita através de um blog”. - Érico Rocha



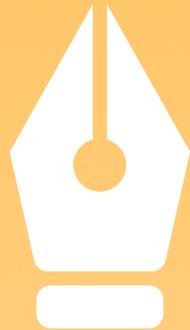
Livro negócios digitais atingiu a quarta posição entre os mais vendidos no ranking da Veja.



Viver de Blog é um dos 1.000 sites mais influentes do Brasil segundo ranking Alexa.



Eleito um dos melhores blogs de marketing digital do Brasil pela Hubspot.



Produção de Conteúdos Memoráveis

**Viralize seus conteúdos.
Aumente suas vendas.**

QUERO SABER MAIS! >



Fique de olho nas atualizações de conteúdo memorável do Viver de Blog



Dicas rápidas e práticas de Marketing Digital



Palestras, entrevistas e conteúdos em vídeo sobre Marketing Digital



@viverdeblog
Acompanhe o meu dia a dia na rede social do momento



Espírito Viver de Blog traduzido em imagens inspiradoras



Publicações relevantes e atualizadas do mercado de Marketing Digital



HENRIQUE CARVALHO

Vive exclusivamente de blog desde seus 23 anos e tem como propósito de vida ajudar cada vez mais pessoas a realizar o sonho de Viver de Blog também.

VIVER DE BLOG

Mais que um blog, um estilo de vida.