



IMPÉRIODROP
SISTEMAS LUCRATIVOS EM 60 SEGUNDOS

DROPSHIIPPING

PASSO A PASSO

Descubra Como Iniciar um
Lucrativo Negócio de Comércio
Eletrônico **Sem Precisar Ter**
Estoque Próprio e **Nem Realizar**
Tarefas Administrativas Chatas



[Inédito] Software Exclusivo e Método Passo-a-Passo Permitem a Você Criar Money Pages e Faturar Com Dropshipping em Poucos Minutos

2



Quer Saber Como? Clique Agora:
<https://imperiodrop.com.br>

Sumário

Qual é o modelo de negócios perfeito?.....	4
Dropshipping vs Marketing de Afiliados.....	9
A Possibilidade de Vender Produtos Físicos	12
Flexibilidade.....	14
Risco Reduzido.....	16
Branding – Como Gerenciar o seu Negócio de Dropshipping e Fortalecer a sua Marca.....	18
Dropshipping “White Label”	20
Dicas Cruciais Para Encontrar e Trabalhar com Dropshippers.....	27
Como Escolher o Seu Nicho.....	33
Estes São Nichos Perfeitos Para Escolher... ..	36
Explorando Nichos e Encontrando Subnichos	39
Mais Fatores Para Levar em Consideração	44
Quais Tipos de Produtos Você Venderá?.....	47
Criando o seu Logotipo.....	52
Vendendo através do marketing de conteúdo.....	55
Mais Formas de Promover seus Produtos	58
Criando Sua Loja de E-commerce.....	61
Preços e Posicionamentos para Impulsionar Vendas.....	65
Contraste.....	66
Vendendo um Item Barato.....	67
A Temporada de Caça Está Aberta.....	69
POS e “Upselling”	70
Empacotamento	71
Chame Atenção.....	74
Use Headlines e Destaques	75
Interesse Pessoal	76
Questões Importantes.....	77

Introdução

Qual é o modelo de negócios perfeito?



4

[▶ Clique na imagem acima para assistir ao vídeo
01 - BOAS VINDAS](#)

É claro que isso irá depender para quem você perguntar e das suas próprias preferências pessoais.

Mas é possível mostrar pontos muito positivos sobre o dropshipping. Este é um modelo de negócios que é muito mais vantajoso do que vender os seus próprios produtos, do que tornar-se um vendedor afiliado e, definitivamente, do que ganhar dinheiro com anúncios. O processo tem todas as vantagens de cada um desses modelos, sem nenhuma das desvantagens.

Este é um modelo de negócio que permite que você trabalhe em casa e ganhe uma renda passiva, ao mesmo tempo em que constrói uma grande marca para você, vendendo produtos físicos.

Então, por que todo mundo já não está trabalhando com o dropshipping? Por que tantas pessoas ainda optam por ganhar dinheiro como afiliados?

A resposta é simples: muitas pessoas ainda não sabem o que é o dropshipping ou como começar a trabalhar com isso. É claro que este livro mudará isso e te ajudará a entender o que é dropshipping, porque ele é tão benéfico, e como começar a usá-lo.

Ao terminar, você estará administrando o seu próprio negócio de dropshipping – ganhando dinheiro com a venda de produtos com a sua marca e sem ter que gastar com capital inicial ou assumindo qualquer tipo de risco financeiro.

Eu não disse que era o modelo de negócios perfeito?



CAPÍTULO 01

O QUE É DROPSHIPPING?

Capítulo 1: O Que é Dropshipping?



[▶ Clique na imagem acima para assistir ao vídeo 02 - O Que É Dropshipping?](#)

Dropshipping é, tecnicamente, um "modelo de atendimento". Em termos comerciais isso significa a entrega, o cumprimento de um prazo comercial; portanto, nesse sentido, o dropshipping é a maneira pela qual os pedidos são entregues aos clientes.

Normalmente, a venda de um produto físico significa que você precisaria comprar vários itens e depois vendê-los a um preço maior. A maneira como você normalmente faria isso seria como revendedor. Então, você compraria itens em atacado (ou seja, um estoque comprado a granel, por



um preço com desconto) e então venderia a um custo maior, ficando com a diferença (sua margem de lucro).

O problema com este modelo é que, antes de qualquer coisa, você precisa fazer um grande investimento para comprar o estoque, e só então poder entregar os produtos para os seus clientes. Isso significa que você assume um risco financeiro ao fazer o pedido antecipado (se você não realizar nenhuma venda, perderá muito dinheiro). Ao mesmo tempo, significa que você precisa não apenas pagar pelo frete, mas também lidar com todas as tarefas administrativas: Você precisará avaliar constantemente seu inventário e precisará reembolsar os clientes por entregas que não chegam.

Em suma, é muito trabalho para uma pessoa que deseja administrar um negócio em casa em seu tempo livre.

O dropshipping muda isso, porque agora o seu fornecedor está lidando com a entrega e eles não exigem que você faça um pedido em massa.

Em suma: você lista os itens à venda em sua loja online, como faria normalmente, e, quando um cliente os encomenda, você os repassa diretamente ao fornecedor. Em seguida, o fornecedor envia o produto em seu nome e garantem que ele chegue ao comprador e você fica com todo o lucro!



Dropshipping vs Marketing de Afiliados

O dropshipping pode parecer bastante semelhante ao marketing de afiliados, mas existem algumas diferenças importantes. Para começar, o lucro tende a ser maior do que o do marketing de afiliados. Quando você trabalha como revendedor, o método de precificação usado se chama "preço-chave". O preço-chave basicamente significa que o valor pelo qual você está vendendo o produto é 2x o valor que você paga aos fabricantes. Esta é uma das convenções mais comuns para este tipo de negócio e, para todos e quaisquer fins, as empresas de dropshipping são revendedores.



O outro grande benefício do dropshipping, em comparação ao marketing de afiliados, é que você não menciona a existência do negócio de dropshipping. Em outras palavras, o cliente nunca saberá que não é você quem está vendendo o produto. Você não estará redirecionando o cliente para outro website, onde eles poderão fazer o checkout e vender o produto – você está simplesmente vendendo o produto como se fosse seu e pronto. Isso é ótimo, porque significa que sua empresa irá parecer muito mais profissional e, também, porque você não está mais redirecionando os visitantes, levando-os para longe de sua marca para fazer as vendas!



CAPÍTULO 2

**AS GRANDES VANTAGENS
DO DROPSHIPPING**

Capítulo 2: As Grandes Vantagens do Dropshipping

Esperamos que você já possa ver algumas das grandes vantagens do dropshipping. Ainda há muitos mais além disso, e vamos abordar tudo aqui...

12



A Possibilidade de Vender Produtos Físicos

Trabalhar como um afiliado muitas vezes significa que você tem que vender produtos digitais para obter margens de lucro maiores. Apesar de haver casos em que você consegue tirar 75% ou mais de redes afiliadas, como a Hotmart, isso geralmente significa que você está limitado a vender e-books e cursos online. Essa pode ser uma maneira eficiente de conduzir o seu modelo de negócio, mas também pode ser bem restritiva. Embora os produtos digitais tenham muitas vantagens, seu apelo não é tão amplo quanto o dos produtos físicos.

Por exemplo, se você tentar vender um produto digital para sua avó, provavelmente terá dificuldades. O mesmo provavelmente vale para sua mãe. E muito provavelmente para o seu pai também.

E também vale para a maioria de seus colegas do dia-a-dia! Na verdade, o tipo de pessoa disposta a gastar muito dinheiro em e-books ou em cursos online será alguém que já esteja familiarizado com a tecnologia. As pessoas mais propensas a comprar com você serão outros profissionais de marketing digital que procuram mais formas de ganhar dinheiro online. E como você provavelmente sabe, eles são um grupo experiente e bastante espertos no assunto!

Eles provavelmente já tiveram experiência com pessoas online tentando lhes vender quase todos os tipos de produtos digitais existentes. Quantas vezes você viu anúncios no Facebook do tipo "ganhe dinheiro em casa"?

É um mercado muito lotado, com um público-alvo limitado.

Roupas, por outro lado, são algo que você pode vender para qualquer um! E aí também há todo o resto: coisas como tecnologia, brinquedos ou suplementos fitness. De repente, você pode vender coisas que as pessoas comuns realmente precisam e isso faz uma diferença enorme!



Flexibilidade

Outro benefício da venda de produtos físicos é a enorme flexibilidade que isso oferece. Já vimos que você terá muito mais flexibilidade em termos dos tipos de coisas que pode vender, mas é claro que isso também se estende para aumentar drasticamente sua flexibilidade sobre a maneira como você vende.

Para começo de assunto, você terá nichos praticamente ilimitados para escolher (das indústrias) e, então, há muitas maneiras diferentes de vender nessas áreas.

Porque agora, se você é do tipo que gosta de "marketing na internet", provavelmente está imaginando maneiras de vender produtos do seu website ou lista de e-mails. Você provavelmente está pensando em marketing de conteúdo, estabelecendo autoridade na área que escolher... etc...

Mas essa não é a única maneira de ganhar dinheiro com um negócio de dropshipping. Você sabia, por exemplo, que muitos dos produtos que vendidos no Mercado Livre estão, na verdade, sendo enviados por dropship?



Isso significa que você pode se poupar do trabalho de criar um público e criar um website – basta encontrar um produto que goste, cadastrar no Mercado Livre e pronto!

Mesmo grandes empresas estrangeiras como a Home Depot e a Sears, usam o dropshipping em alguns de seus produtos menos populares – então você sabe que deve ser um bom modelo de negócios!

Com o dropshipping você também tem total controle sobre a maneira como vende o produto. Isso significa que você decide se deseja introduzir um desconto por tempo limitado, ou se deseja agrupar vários itens para oferecer em ofertas especiais, etc.

Isso tudo pode ajudar você a fazer muito mais vendas e não é uma opção que você teria disponível se estivesse agindo como afiliado. Como afiliado, o proprietário do produto definiria o preço e você não teria outra opção além de seguir o que eles decidissem.



Risco Reduzido



[▶ Clique na imagem acima para assistir ao vídeo 03 – Redução de Risco](#)

Já vimos que você pode reduzir seu risco através do dropshipping. Há menos risco do que revender, e menos riscos ainda do que vender o seu próprio produto. Isto, porque criar seu próprio produto envolveria o processo demorado e estressante de projetar as especificações do produto, trabalhar com fábricas e depois gastar muito dinheiro em materiais etc. Isso não significa que não seja um método impossível – mas envolve um risco muito maior!

Com o dropshipping, você não tem nenhum desses riscos porque não precisa de um capital inicial. Você simplesmente encontra o produto que deseja vender e depois o promove!

Mas há outra maneira de reduzir o risco com o dropshipping também, que é escolher um produto que já é bem popular.

Ao encontrar produtos que você sabe que vendem bem e que estão em alta naquele momento, você pode diminuir completamente a possibilidade de o seu produto não vender. Agora você venderá quantidades enormes – você só precisa encontrar as pessoas que querem esses produtos e facilitar para elas!



Branding – Como Gerenciar o seu Negócio de Dropshipping e Fortalecer a sua Marca

Talvez a maior vantagem dropshipping, no entanto, seja algo que muitas pessoas nem levam em consideração.

Como mencionado, o dropshipping permite que a o fabricante/atendimento seja um parceiro silencioso. Eles enviarão os produtos em seu nome, mas o cliente achará que comprou diretamente de você. Isso é um benefício enorme, já que você não está enviando os visitantes para fora do seu website.

Isto é extremamente importante para um comerciante digital. Se você já trabalha nesse ramo há algum tempo, deve ter uma boa ideia de como é difícil atrair clientes para o seu website e sua empresa. É nisso que você passará a maior parte do tempo trabalho enquanto estiver online, e perceberá que precisa mesmo se esforçar.

Se você é um afiliado, você está trazendo esses visitantes para o seu site para vender produtos que outras empresas criaram. Isso significa que, quando eles compram esses produtos, eles precisam sair do seu site e, assim, se distanciarem da sua marca.

Quais marcas elas têm mais chance de lembrar e visitar no futuro? O cara que recomendou o produto para eles? Ou a empresa que realmente vendeu para eles? E quando eles querem mais da mesma coisa, onde eles irão procurar no futuro?

E agora considere isto: como eles podem comprar mais produtos de você durante a mesma sessão, se você está ativamente redirecionando esses consumidores para fora do seu site? Em vez de oferecer uma variedade de produtos escolhidos a dedo, você simplesmente dirá para que vão a outro lugar para comprar aquele único item.

Com um negócio de dropshipping, você não tem mais esse problema. Agora você pode oferecer todos os itens que você tem à venda em seu site e ainda deixar seus clientes escolherem quantos quiserem e, em seguida, continuar comprando de você!

Mas isso nem é a melhor parte ...

Dropshipping “White Label”



20

[▶ Clique na imagem acima para assistir ao vídeo
04 – White Label](#)

A melhor parte é que, em alguns casos, os produtos que você vender poderão até mesmo ter o nome da empresa neles. Isso é chamado de dropshipping de "White label".

Digamos que você queira vender um suplemento, como a creatina, no seu site de condicionamento físico. Com um serviço de White label, o produto será desenvolvido com uma embalagem que consiste, literalmente, de um pote com a sua marca impressa diretamente nela, o que significa que, para todas e quaisquer finalidades, esse agora é o seu produto.



Em muitos casos, você pode até escolher a "mistura" de ingredientes do qual o produto irá consistir. Em outras palavras, se você está vendendo um suplemento como um comprimido de vitaminas, pode selecionar todas as vitaminas e minerais e adicionar seu próprio logotipo.

Se você não vender nenhum item, não terá perdido nada. Mas se você vender muito, estará lucrando e ao mesmo tempo construindo a sua própria marca e a sua própria presença no mercado.



CAPÍTULO 3

**O DESAFIO DO DROPSHIPPING:
ENCONTRAR BONS FORNECEDORES**

Capítulo 3: O Desafio do Dropshipping – Encontrar os Parceiros

O grande desafio, em se tratando do dropshipping, porém, é encontrar um dropshipper (alguém que faça a parte de dropshipping – a entrega)! Este modelo é, claramente, algo que traz mais benefícios para o profissional de marketing; então, obviamente, nem todos estarão tão ansiosos para oferecer seus serviços. Como você acha um dropshipper se não há tantos deles por aí?

Há uma série de opções. Mas como em qualquer negócio digital, damos preferência por manter as coisas simples e baratas.

Neste caso, o melhor lugar para você começar é olhando para websites que atuam como uma listagem de dropshippers, fornecedores e fabricantes.

Um ótimo site que fará isso é o Alibaba (www.alibaba.com). Outro bom é o World Wide Brands (www.worldwidebrands.com). Este provavelmente sendo melhor, porque tem ferramentas específicas para companhias de dropshipping e um grande número de vantagens para empresas do gênero. Por exemplo, você pode usar o site para se certificar de que está lidando com um fornecedor real. Assim evitando de ser enganado por pessoas inescrupulosas.

A World Wide Brands é perfeita se você planeja encontrar um fabricante de dropshipping rapidamente e revender seus produtos. O único problema com esse plano é que há uma taxa de inscrição bastante alta. Atualmente, custa US \$249. Ok, isso não é um valor astronômico e é uma associação vitalícia. Mas se você foi atraído pelo dropshipping porque queria ter um modelo de negócios com investimento inicial nulo, isso talvez pareça um pouco desanimador. Especialmente porque aí você já estaria começando com um déficit.

E não podemos também deixar de citar alguns sites chineses que são ótimos como:

- ⇒ <https://br.gearbest.com/>
- ⇒ <https://br.banggood.com/>
- ⇒ <https://best.aliexpress.com>

Outra boa estratégia é simplesmente pesquisar no Google. Quando você souber o tipo de produto que deseja vender, tente pesquisar esse produto no Google com a palavra "dropshippings" e a sua localização. Se você pretende vender roupas, por exemplo, basta pesquisar "roupas dropshipping Brasil". Fazendo isso, agora aparecerá algumas opções interessantes, que oferecem exatamente o que estamos procurando.

Outra modalidade bem conhecida aqui no Brasil são as famosas cápsulas. Existem empresas especializadas como a Kápsula que oferecem para você serviço similar. Você vende um produto com a sua marca e eles cuidam de tudo para você, inclusive do envio. Porém é necessário um investimento relativamente alto pra você começar.

A última estratégia para encontrar seus dropshippers online é simplesmente entrar em contato com as empresas diretamente. Encontre os fabricantes dos produtos que você gostaria de vender e envie um email para eles. Melhor ainda, tente enviar uma mensagem por meio do LinkedIn ou de uma outra forma semelhante e veja se você pode fazer com que elas respondam por lá (dessa forma, a sua mensagem se destacará da caixa de entrada lotada no e-mail). Você pode até mesmo visitar as lojas pessoalmente e perguntar ao proprietário se você poderia pedir os detalhes de contato da empresa que vendeu o produto X (isso funciona melhor para lojas menores onde você trata direto com o dono, é claro!).

Se a empresa não se aceitar imediatamente os serviços de dropshipping que você procura, então explique para eles os benefícios e porque você gostaria de ter a oportunidade de vender os seus produtos dessa maneira.

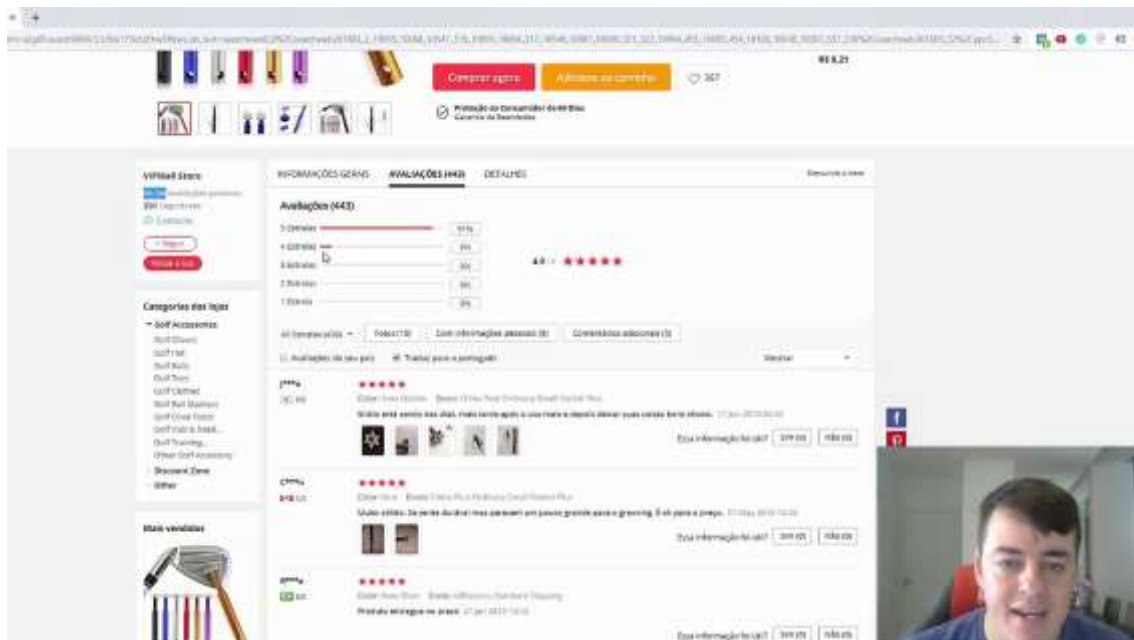
Em muitos casos, eles consentirão e você poderá começar a vender um produto ao qual outros varejistas online não têm acesso.

Outra dica, é procurar no AliExpress alguns fabricantes para os quais você possa enviar e-mail. Pesquise um produto que você gostaria de vender e, se perceber que muitas pessoas vendem exatamente o mesmo item, isso é um sinal de que estão usando um dropshipper. Assim, deverá ser relativamente simples para você rastrear o fabricante original e contatá-los para que você possa fazer negócios com eles também.

Note que muitos fornecedores e fabricantes não possuem uma boa presença online. Isso significa que pode ser necessário se aprofundar no Google ou procurar revistas e jornais para encontrar potenciais parceiros.



Dicas Cruciais Para Encontrar e Trabalhar com Dropshippers



[▶ Clique na imagem acima para assistir ao vídeo
05 – Encontrando Fornecedores](#)

Fique Esperto com os Dropshippers Falsos: Ao escolher seus dropshippers, há várias empresas que você perceberá que não são "dropshippers", no sentido real da palavra. Você precisa evitar essas empresas, pois nem sempre conseguirão as melhores ofertas e elas poderão não oferecer o mesmo tipo de valores que as outras.

Seja cauteloso com as empresas que pedem taxas contínuas – coisa que os dropshippers reais não exigem. Da mesma forma, tenha cuidado com empresas que também vendem diretamente ao público. Essas empresas muitas vezes não são realmente dropshippers, mas sim revendedores que estão apenas tentando enganar você para fazer um pedido em massa.

Escolhendo o Fornecedor: Para você que está começando a minha sugestão é que você perca algumas horas ou dias navegando no AliExpress. Esse site fantástico é a fonte de alguns dos produtos mais vendidos no Brasil e você encontrará lá um mar de possibilidades.



A minha principal dica é que você busque produtos que tenha afinidade e se relacionem a algum gosto pessoal seu (um esporte, um estilo, uma paixão) e faça uma busca pelos produtos mais vendidos relacionados a isso.

Uma vez que você encontrou algum produto legal, clique nele e vá direto para a seção de comentários. Busque produtos que tenham nota superior a 4.5 e uma quantidade de reviews superior a 100. Leia alguns reviews e procure saber se o produto é realmente satisfatório e agradou os clientes.

Dessa forma você evita muitos problemas. Houveram casos de grandes dropshippers do Brasil que tiveram suas contas de pagamento suspensas por venderem produtos de baixa qualidade. Escolha um bom fornecedor e um bom produto e você terá vida longa no mercado.



CAPÍTULO 4

ESCOLHENDO UM NICHOS
E UM MERCADO

Capítulo 4: Escolhendo um Nicho e uma Indústria

Agora que você tem uma ideia de como funciona o dropshipping e do que você precisa para começar, pode começar a pensar em como vai construir o seu próprio negócio. Isso tudo começa com a escolha de seu produto e escolha de sua indústria/nicho.

31



[▶ Clique na imagem acima para assistir ao vídeo
06 – Nichos de Mercado](#)



O produto, claro, vai ser o item que você pretende vender e isso vai ser ditado pela indústria ou nicho no qual você escolher trabalhar.

Uma indústria ou nicho é, naturalmente, a indústria na qual você quer operar seu negócio. Isso é importante: essa escolha impactará tudo, desde a precificação até o tipo de produto, seu público-alvo, e o tipo de empresa com a qual estará trabalhando.



Como Escolher o Seu Nicho

A razão pela qual chamamos isso de "nicho" ao falar sobre um negócio online é que o nicho é uma categoria específica. Esse não será apenas o seu foco, mas também o público-alvo que estará consumindo o seu conteúdo. É muito importante que você escolha isso cuidadosamente, pois o nicho afetará o tamanho do seu público-alvo.

Quando você escolhe algo para trabalhar, você quer que ele tenha apelo. Isso significa que você irá focar em um grupo de pessoa que está interessada em algo específico. Um exemplo de nicho pode ser "tricô". Se você tem um blog sobre tricô e vende itens de tricô, apenas pessoas que têm interesse em tricô vão ler seu blog e comprar de você. Dessa forma, você arrumou o seu nicho, ao invés de tentar atrair a todos e isso, por sua vez, significa que você reduziu drasticamente a quantidade de concorrência que está enfrentando.

Agora você não precisa competir com as maiores empresas online e descobrirá que pagar por serviços como a publicidade do Google AdWords é consideravelmente mais barato do que seria se estivesse trabalhando com uma variedade de produtos maiores. Da mesma forma, chegar ao topo do Google em busca de palavras-chave relevantes como "comprar itens de tricô online" será muito mais fácil do que tentar arrumar uma palavra-chave geral como "comprar online". Neste caso, você estaria contra mega-empresas como a Amazon e praticamente todos os outros negócios online da internet!

Mas o problema em escolher um nicho é que, às vezes, pode ser muito restritivo, chegando ao ponto de que ninguém estará interessado em comprar com você. Se o seu nicho for "cachorrinhos de três patas", você terá um número muito pequeno de donos de cachorros amputados que podem comprar de você. Você achará relativamente fácil dominar os mecanismos de pesquisa e ser o fornecedor número um de produtos nessa área. No entanto, depois de vender para todos os 200 consumidores... Você atingiu praticamente o limite do que pode vender.

Por outro lado, um nicho como "fitness" pode ser considerado muito amplo. "comprar roupas de academia online" é um termo de pesquisa extremamente popular que empresas como Centauro, Net Shoes e Nike usam. O



ranking de termos de pesquisa como "como desenvolver músculos" será muito difícil.

O nicho ou setor perfeito, então, é um com um apelo amplo, mas que ainda lhe dá "algo" único. Dessa forma, você poderá atrair muitas pessoas, mas também poderá evitar competir diretamente com os maiores concorrentes. Isso também lhe dará uma melhor "caminho de mercado" – que é um termo que descreve qualquer acesso direto que você possa ter com o seu público-alvo. Um exemplo de caminho de mercado, por exemplo, seria um fórum dedicado ao assunto sobre o qual você está escrevendo ou uma revista da área.



Estes São Nichos Perfeitos Para Escolher...

Com tudo isso em mente, como você encontra o nicho perfeito para você?

Existem algumas coisas a considerar ...

Seu Nicho Atual: Muita gente lendo isso já vai ter um blog ou um site. Nesse caso, o melhor nicho é, obviamente, aquele no qual você já está inserido. Tudo o que você precisa fazer é escolher um produto que seu público atual possa ter interesse. Você já deve ter a confiança de seus leitores, então tudo o que resta a fazer é oferecer-lhes o produtos e explicar como e por que eles podem se beneficiar daquilo.

Uma Área de Interesse: Isso geralmente se alinha com o último ponto – mas você deve sempre escolher um nicho que você ache interessante. Isso faz uma diferença enorme na qualidade do conteúdo que você publica, na sua capacidade de escolher os melhores produtos etc.

Lembre-se de que, como dono de um blog, você precisará escrever muito conteúdo sobre esse assunto para demonstrar a sua experiência e conquistar a confiança de seus visitantes (consulte o capítulo sobre isso). Se você não sabe nada sobre o nicho, então isso vai transparecer na sua escrita e você vai achar um trabalho muito chato.

Por outro lado, se você realmente amar o nicho sobre o qual está escrevendo, então você não encontrará nenhuma dificuldade para escrever todo esse conteúdo e, ao mesmo tempo, achará muito mais fácil impressionar os seus leitores com os seus conhecimentos. Além disso, você terá uma ideia melhor de como escolher o produto ideal, que se destacará e atrairá o seu público. Você os terá na mão!

Nichos Onde Você Tem Vantagem: Novamente, isso se relaciona diretamente com os dois exemplos anteriores em muitos casos. É suficiente dizer que a maioria de nós terá contatos ou vantagens em alguns nichos. Talvez, por exemplo, você conheça o dono de um site de fitness importante, ou de uma revista de fitness muito grande. Conhecer essa pessoa tornará muito mais fácil conseguir um anúncio mais barato, ou talvez até mesmo um artigo na revista. Agora você pode alcançar esse público diretamente e, com sorte, vender mais produtos.

Pense um pouco nas suas listas de contatos e amigos e considere encontrar um produto que permita aproveitar ao máximo essas vantagens!

Nichos com Forte Valor: Se você olhar o marketing de afiliados, produtos digitais e o marketing de internet em geral, perceberá que certos nichos se destacam, sendo os mais populares. São eles:

- ⇒ Fitness
- ⇒ Formas de ganhar dinheiro
- ⇒ Namoro e relacionamentos

Por que esses são os nichos mais populares? Por um lado, é porque eles têm o maior apelo.

Mas o maior motivo é que eles oferecem o forte valor, ou a melhor "proposta de valor". Isto é, basicamente, a forma como a sua empresa é capaz de oferecer algo de valor ao público. É assim que seus produtos podem mudar a vida das pessoas. O que as pessoas ganham com o seu produto?

Se você está vendendo um secador de cabelo, então o que você realmente está vendendo é a conveniência e o cabelo seco! Se você está vendendo roupas, o que você realmente está vendendo é a o sentir-se bem consigo mesmo, aparência mais interessante e, com sorte, também ter

mais sucesso em sua carreira ou no namoro, consequentemente.

Isso é o que vende.

Tente vender um livro sobre gatos; você não está oferecendo muito além de algumas horas de entretenimento. Mas venda um livro sobre como ganhar dinheiro? Você estará vendendo um sonho.

Ao escolher um produto que realmente pode mudar a vida das pessoas, você está dando um forte valor, um valor maior – mesmo que não literalmente, já que os custos de fabricação podem permanecer os mesmos. Isso permite que você cobre mais e ganhe mais dinheiro como resultado! E isso, basicamente, depende do seu nicho.

Explorando Nichos e Encontrando Subnichos

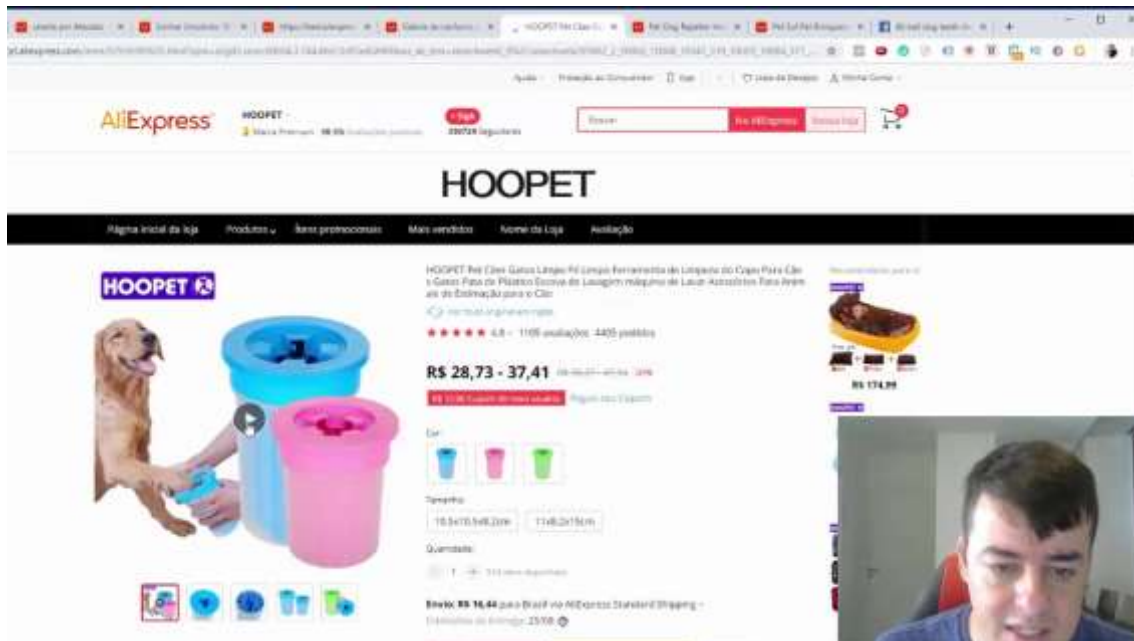
Para poder alcançar todas essas metas, uma estratégia que você pode usar é segmentar e explorar um sub-nicho; um nicho dentro de um nicho. Um exemplo disso é direcionar um tipo específico de pessoa dentro do nicho de fitness. Que tal "fitness para pessoas com mais de 50 anos"? Ou "dieta para diabéticos"? Você pode até fazer "treinamento de força para artes marciais". Neste último exemplo, você realmente combinou dois nichos separados para oferecer algo realmente único e interessante!



CAPÍTULO 5

ESCOLHENDO O
PRODUTO PERFEITO

Capítulo 5: Escolhendo o Produto Perfeito



41

[▶ Clique na imagem acima para assistir ao vídeo 07 – Escolhendo o Produto Perfeito](#)

Agora que você tem o seu nicho, a próxima coisa a fazer é realmente escolher um produto. Depois, você pode encontrar o fabricante para ajudá-lo com o fornecimento.

O importante aqui é que sempre haja uma sinergia clara entre a sua marca e o seu produto. Isso quer dizer que você deve ter uma afinidade real com o produto e vendê-lo como uma extensão da sua missão.

O que você não deve fazer é simplesmente encontrar o primeiro produto que possa vender dentro do seu nicho. Um exemplo pode ser criar um site de fitness, construir um público e, em seguida, tentar vender um shake de proteína totalmente básico e já é bem conhecido.

Isso pode funcionar? Claro. Mas por que as pessoas se importariam em comprar de você quando há inúmeros outros sites onde eles podem encontrar a mesma coisa? Ou quando eles podem até encontrar e comprar no bairro onde moram? Da mesma forma, se você está vendendo um produto que obviamente não é seu e que é absurdamente genérico, isso pode prejudicar a sua confiabilidade. Está claro que você está tentando ganhar dinheiro - o que não é algo ruim -, mas você não está oferecendo nada de valor em troca.

Você está apenas dizendo "ah sim, e por que não comprar este produto genérico enquanto estiver aqui?".

Por outro lado, se você puder encontrar um produto que seja algo novo, diferente e que reflita pessoalmente a sua jornada fitness, ou na área de negócios ou qualquer outro nicho, então você pode vender algo em que realmente acredita e sobre o qual realmente se sente entusiasmado. E isso é algo que vai transparecer e se tornar aparente para os visitantes também.



Esta é uma das razões pelas quais pode ser tão bom que você ajude a projetar o produto – como com um suplemento, por exemplo, onde você pode escolher os ingredientes.

Da mesma forma, você pode ganhar dinheiro vendendo um produto que é um pouco menos conhecido, mas que você ache particularmente interessante. As melhores marcas para isso são aquelas que podem crescer com você: encontre uma empresa que esteja fazendo algo novo e empolgante e expresse a sua intenção de trabalhar com elas. A partir daí, você pode se concentrar no crescimento e na criação de seus negócios, e isso ajudará você a formar um relacionamento real e mutuamente benéfico, e que seus clientes também poderão aproveitar.



Mais Fatores Para Levar em Consideração

É claro que existem vários outros pequenos fatores para se ter em mente ao vender os seus produtos. Você deve vender algo que só se usa uma vez ou algo que vai durar muito tempo? Você deveria vender um produto que é muito caro? Ou um que é muito acessível?

No capítulo sobre comércio eletrônico (e-commerce) e preços, discutiremos isso mais detalhadamente. Mas basta dizer que faz muito mais sentido vender vários produtos, pois assim você poderá se beneficiar de uma diversidade de modelos de negócios e poderá atrair uma variedade maior de produtos e compradores. Ter uma gama de preços significa, também, que você pode atender pessoas com todos os tipos de orçamentos e conseguir alguns clientes fiéis que podem aumentar o quanto irão gastar, ao longo do tempo.

Por exemplo, um produto de uso único, barato, tem a vantagem de ser algo que fará com que os seus visitantes continuem voltando. Se você vender um shake de proteína, por exemplo, seus compradores provavelmente vão querer isso uma vez por mês. Se você fornecer um serviço confiável e preços atrativos, então terá uma ótima fonte de renda recorrente – o que, por sua vez, será altamente conveniente, permitindo que você faça planos mais concretos para seu orçamento etc.

Outra opção é administrar uma empresa de "caixas". Estas são empresas que vendem seleções de produtos por assinatura recorrente. Alguém se inscreverá na sua empresa, por exemplo, e você enviará um pacote contendo um número definido de produtos por mês. Isso poderá variar entre itens diferentes ou uma única coisa.

A Loot Crate, por exemplo, é uma empresa que envia mercadorias da cultura pop para os fãs de quadrinhos e jogos. Parte da diversão para os assinantes é que eles nunca sabem exatamente o que vão receber, mas sempre será algo interessante e empolgante. Mas, então, você também tem serviços que enviam itens de cuidados masculinos que recebem a mesma seleção de aparelhos de barbear, espumas de barbear, etc, todos os meses.

Esta é uma maneira diferente de criar o seu negócio de dropshipping, uma maneira que permite que você adicione algum forte valor real e também promova os produtos e os dos seus parceiros de uma forma emocionante.

Há muitas outras maneiras de agregar valor também, seja oferecendo brindes (como algum tipo de PDF), oferecendo os melhores descontos ou atualizando de alguma forma o produto que você oferece, antes de chegar ao cliente.

O que quer que você decida, a grande pergunta que deve fazer é: qual é o valor que você está fornecendo? O que você está oferecendo em cima dos produtos em si? Como você está fornecendo valor não apenas para os clientes, mas também para os fornecedores? Qual é a vantagem de comprarem com você ao invés de simplesmente irem na Americanas.com?

Busque também produtos curiosos e que tenha vídeos divertidos. No AliExpress você encontrará uma infinidade de vídeos legais. E são justamente esses vídeos que ajudarão você a se destacar nesse mercado.

Quais Tipos de Produtos Você Venderá?

Finalmente, você precisa, claro, se perguntar quais tipos de produtos venderão bem. E isso é particularmente importante quando você começa e talvez tenha apenas um item. Se você vai começar sua loja com apenas um item, é muito importante que esse item seja algo que venda bem e melhore a sua empresa.

E a melhor maneira de fazer isso é escolher algo que tenha uma função muito clara e que seja de fácil explicação. Resolva um problema que seus visitantes tenham. O que é que as pessoas neste nicho precisam? E como você pode resolver esse problema para eles? Se você puder responder isso, então você não deverá ter nenhum problema para vender o seu primeiro item, desde que seja bem feito e que você seja persuasivo o suficiente para fazê-lo parecer incrível.



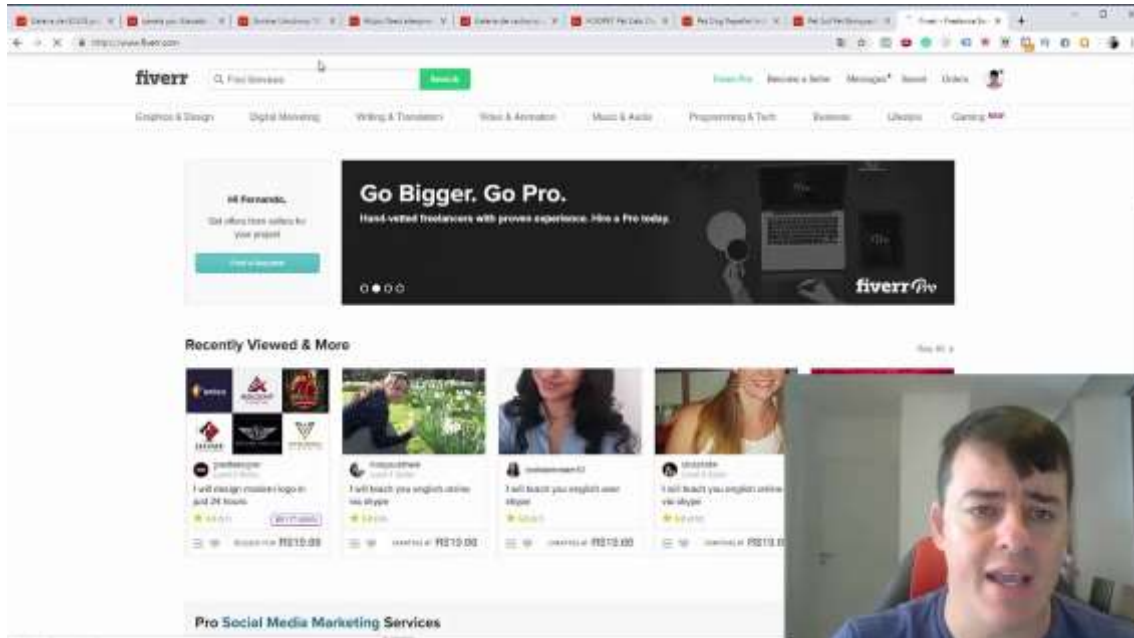
Um exemplo de produto interessante é esse protetor de unhas para mulheres que querem protegê-las após irem na manicure. É algo novo, inusitado e que vai chamar bastante a atenção.



CAPÍTULO 6

**CRIANDO A SUA MARCA E CRIANDO
SUA AUDIÊNCIA**

Capítulo 6: Criando a sua Marca e Criando sua Audiência



[▶ Clique na imagem acima para assistir ao vídeo 08 – Criando Sua Marca](#)

Se você já tem um site e um público, pode pular este capítulo. Caso contrário, é crucial que você continue lendo, para garantir que a sua marca esteja alinhada ao seu modelo de negócios e ao produto que você estará vendendo.

Um bom começo é pensar o que é uma marca, exatamente? Uma marca é muito mais do que apenas um logotipo. É também uma declaração de missão e uma abordagem para os negócios. O logotipo simplesmente diz às pessoas que o produto ou serviço que eles estão

recebendo segue os mesmos padrões de qualquer outra coisa que eles usaram de você no passado.

Você começa a sua marca pensando porque é que você faz o que o que você faz. Por que as pessoas deveriam se importar com o seu negócio? Como você é diferente de outras empresas que oferecem a mesma coisa? Como você deseja que o mundo mude, com a ajuda do seu negócio?

Isso é o que permite que uma empresa como a Apple capture a imaginação de bilhões de pessoas e crie clientes tão fiéis. A Apple não vende apenas o hardware – ela cria um belo hardware que pareça pessoal e que tenha como alvo pessoas criativas, que quebram as regras, de forma diferente das outras grandes empresas. Quando o primeiro computador da Apple foi lançado, a única competição era a IBM e, ao adotar essa postura, a Apple conseguiu se diferenciar bastante, conseqüentemente, obteve muitos seguidores entusiasmados.

O mesmo vale para muitas empresas que estão planejando criar um planeta mais sustentável. Essas empresas estão fazendo algo maior do que simplesmente ganhar dinheiro – e seus consumidores as amam por isso. Isso, por si só, já é o suficiente para fazer as pessoas escolherem esses produtos ao invés dos mesmos produtos oferecidos por outra empresa.



E isso significa que as pessoas sabem instantaneamente que o serviço é destinado a pessoas como elas.

Então, pergunte-se qual é a motivação, a força motriz por trás do seu negócio. Você é uma empresa de fitness? Tudo bem. Mas no que é que você realmente acredita? POR QUE fitness é algo importante para você e para os seus clientes?

Você acha que as pessoas são mais felizes quando estão saudáveis? Você quer ajudar as pessoas comuns a terem uma vida mais completa graças a um estilo de vida saudável e de dieta?

Ou você ama a ideia de se tornar mais forte? Você gosta do lado sobre toda a força, velocidade bodybuilding e desafio dos limites do potencial humano?

Essas duas empresas podem vender exatamente o mesmo produto, mas a forma como o fazem é completamente diferente. E se você puder transmitir essa declaração, deixar claro qual é a sua missão, descobrirá que o cliente certo ficará totalmente interessado pela sua marca. Esse é o tipo de cliente cuja visão está alinhada com a sua.

Não tente apelar a todos – isso nunca funciona. Em vez disso, tente apelar mais para o tipo certo de pessoa.



Criando o seu Logotipo

Uma forma de apelar ao público certo é através do seu logotipo e seu web design. O objetivo de um bom logotipo é comunicar o que é o seu negócio. Você está tentando dizer às pessoas o que você vende e por que você vende isso assim que elas olham para o seu negócio.

Digamos que sua empresa seja voltada para a área de saúde e produtos naturais, então você pode criar um logotipo que tenha uma árvore ou um coração. Provavelmente seria de cor verde e teria um nome edificante e saudável.

Por outro lado, se o seu negócio é sobre treinos intensivos no ginásio, então o seu logotipo pode incluir uma imagem de um haltere e conter a palavra "ferro" em algum lugar. A ideia é que a combinação de seu logotipo, nome da empresa e talvez das postagens no blog seja suficientes para informar imediatamente a qualquer visitante do seu site que essa é uma empresa voltada diretamente para eles, e que eles vão adorar.

Isso também deve se estender por todo o design do seu site. Enquanto isso, certifique-se de que seu logotipo foi criado usando um arquivo vetorial (o que significa que é feito no Illustrator ou um software semelhante que facilita a edição e o redimensionamento) e evite o uso de clichês. Mais uma vez, este é um bom ponto para investir um pouco do seu próprio dinheiro antes – isso irá se pagar em grande escala a longo prazo.

53

Aqui você pode ver um exemplo interessante de um logotipo que é bem profissional e passa uma mensagem clara:





Mulheres que querem um estilo de vida fitness com certeza comprarão dessa loja, pois se identificarão com a mensagem.

Você pode conseguir criar um logo assim de forma econômica através do site www.fiverr.com.



[▶ Clique na imagem acima para assistir ao vídeo](#)
[09 – Formas de Vender](#)

Vendendo através do marketing de conteúdo

O erro que muitas pessoas cometem é tentar vender imediatamente. Isso pode até funcionar às vezes, mas geralmente não é a melhor maneira para criar confiança, aumentar o público e garantir os melhores lucros a longo prazo. Isso, porque é como chegar em uma bela desconhecida em um bar e perguntar se ela quer ir dormir na sua casa. 99,99% do tempo, isso será recebido com um tapa! A maioria das pessoas prefere conhecer a pessoa, conversar com elas pelo menos um pouquinho antes.

Então, ao invés disso, você precisa se apresentar adequadamente e deixar a pessoa sentir que ela conhece você, que pode confiar em você primeiro. Isso é exatamente o mesmo para um negócio, quando você está tentando vender algo – imagine se aproximar de um estranho na rua e perguntar se ele quer comprar de você?

Esse é o conceito básico do marketing de conteúdo – criar um público de pessoas que amam o seu conteúdo, que confiam em sua opinião, para convencê-los a comprar os produtos que você recomenda, e continuar voltando ao seu site novamente, criando várias oportunidades de vendas.

A maneira de fazer isso, é começar escrevendo conteúdo de alta qualidade e postar isso em um blog regularmente. Quanto mais você escreve e quanto mais você pesquisa sobre o seu assunto e o torna diferente e interessante, mais rápido você construirá um público dedicado para o qual você pode vender. Demonstre que você realmente sabe do que está falando, que só recomenda coisas em que realmente acredita e que seu público pode confiar em você para dar ideias e informações úteis.

Da mesma forma, tente criar sua lista de e-mails e presença nas redes sociais. Incorpore sua marca em todas as suas páginas de mídia sociais e em qualquer outra coisa que você criar, para que as pessoas saibam que estão lidando com o mesmo negócio. Conseguir seguidores nas redes sociais é muito mais fácil se eles se sentirem interessados em sua marca, e é bem mais fácil do que fazê-los comprar um produto e gastar dinheiro! Suas contas nas redes social ajudará que você atraia novos clientes para o seu site, permitindo que as pessoas compartilhem com os amigos delas. Você também pode ajudar fornecendo botões de compartilhamento que permitirão que as pessoas "curtam" facilmente seu conteúdo no Facebook ou "twitem" no Twitter.

Somente depois de gerar um grande fluxo de pessoas acessando o seu site regularmente, você deve começar a pensar em introduzir produtos a sua página. Se você realmente criou uma marca na qual acredita e se você está fornecendo valor real ao seu conteúdo, deve descobrir que tem fãs reais. E os verdadeiros fãs estarão desesperados para comprar seus produtos quando você começar a vendê-los!

Dica: Escolha um produto e crie um advertorial (texto publicitário) que mostre as vantagens do produto que você deseja vender e coloque no final da página um cupom de desconto. Gere tráfego (social e pago) para essa página e suas vendas vão aumentar bastante graças ao marketing de conteúdo.

Mais Formas de Promover seus Produtos

Obviamente, existem muitas outras maneiras de você encorajar as pessoas comprarem seus produtos da sua loja.

Uma opção é criar seu próprio programa de afiliados e incentivar mais pessoas a comercializarem seus itens. Outro método é pagar por publicidade – seja uma campanha de pagamento por clique através do Google AdWords, ou um anúncio no Facebook que é altamente segmentado para o seu público-alvo específico.

No entanto, se você pretende pagar pela publicidade, é necessário calcular o LCV (valor vitalício do cliente) de cada cliente. Isso permitirá que você garanta que, independentemente do que gastar com seus anúncios, estará recuperando mais e, assim, obtendo um ROI forte.



CAPÍTULO 7

CONSTRUINDO UMA LOJA E FAZENDO OS SEUS PRODUTOS SE ESGOTAREM DAS SUAS PRATELEIRAS VIRTUAIS



Capítulo 7: Construindo uma Loja de E-commerce Fazendo os seus Produtos Esgotarem das suas Prateleiras Virtuais

Mas, para dar este próximo passo, você precisará fazer outra nova adição à sua empresa.

Depois de escolher o seu produto, nicho e criar um público, o próximo passo é criar sua própria loja de comércio eletrônico. Esta é uma loja on-line onde você pode mostrar seus diferentes itens e incentivar as vendas.

Ser bem-sucedido aqui é uma questão de escolher o design certo para começar, mas também de pensar em como você vai organizar e precificar seus itens para que eles vendam. Isso finalmente se resume a muita psicologia.



[▶ Clique na imagem acima para assistir ao vídeo](#)
[10 – Plataformas de Venda](#)

Criando Sua Loja de E-commerce

No que diz respeito ao design dos websites de comércio eletrônico, existe um único objetivo prioritário, que nem sempre é válido para o design regular de sites. Obviamente, esse objetivo é sempre tentar aumentar as vendas e aumentar os lucros (sendo este provavelmente o mais importante ponto). É claro, que você também quer parecer atraente, funcional e fácil de navegar, para que represente sua marca da maneira correta.

Mas tudo isso está realmente a serviço da criação de um design da web que ajude você a fazer mais vendas. Isso significa que cada elemento do design do seu site deve incentivar mais vendas e direcionar os usuários para isso.

O velho ditado aqui é que o bom design deve "comunicar" e não ser "decorativo". Se um elemento do seu design não conseguir que as pessoas continuem navegando na sua loja ou cliquem em "comprar", isso não fará parte do seu design.

Se você usa a empresa de desenvolvimento certa ou um bom construtor / modelo de comércio eletrônico, deve descobrir que a experiência e o conhecimento dos profissionais informam suas decisões e resultados na melhor rotatividade e lucros possíveis para você. A este respeito, vale sempre a pena gastar um pouco mais em um tema profissional ou em uma empresa profissional. A menos que você seja um designer profissional, não poderá competir com uma organização inteira formada por especialistas que tenham as melhores ferramentas e mais experiência. E qualquer falta de profissionalismo no design do seu site reduzirá a confiança na sua marca e fará com que os visitantes tenham menos probabilidade de comprar. Uma loja de comércio eletrônico, mais do que qualquer outro design, precisa parecer profissional e ter um senso de classe e elegância.

A maneira mais fácil para a maioria dos profissionais de marketing digital criar sua própria loja de comércio eletrônico geralmente é usar um tema do WordPress como o WooCommerce integrado. WooCommerce é um tema/plugin que irá transformar o seu site WordPress inteiro em uma loja online. Isso torna o gerenciamento de sua loja tão fácil quanto seria gerenciar qualquer site do WordPress. Você ainda pode obter um design, contratando uma equipe de designers profissionais para criar o seu tema para você, ou comprando um que você realmente goste da aparência e que você acha que vai se adequar à sua marca.

Existem outras opções também. Por exemplo, o Shopify oferece uma plataforma de comércio eletrônico "hospedada". Isso significa que o site ficará fora do seu servidor, assim como um perfil no Facebook, por exemplo. Em seguida, você envia seus clientes para essa página, onde eles poderão comprar vários dos seus produtos. Isso pode ajudar a tornar as coisas um pouco mais simples e mais fáceis de serem executadas, mas isso significa que você perderá um pouco da liberdade e da flexibilidade em termos de como deseja projetar e executar o site.



De qualquer maneira, escolher uma plataforma bem conhecida como uma dessas – ou Magento ou BigCommerce – significa que você pode contar com suporte, temas gratuitos, plugins e muito mais para te ajudar a vender. Alguns desses recursos podem ser incrivelmente úteis – como a capacidade de adicionar widgets diretamente em seu blog que promovem seus principais itens, por exemplo.



Preços e Posicionamentos para Impulsionar Vendas



[▶ Clique na imagem acima para assistir ao vídeo 11 – Noções Avançadas de Comércio](#)

Usar esses métodos irá ajudá-lo a gerar mais vendas por ter um site de aparência e performance profissional. No entanto, é sempre útil entender a teoria e os princípios para que você possa continuar a implementar as melhores práticas – especialmente quando se trata de aspectos que estão fora do campo do design, como o preço.

Veja como a combinação certa de preços, posicionamento e design pode ajudar a fazer os seus itens venderem mais efetivamente.

Contraste

O contraste pode, naturalmente, ser estético, e fazer escolhas como usar botões vermelhos de “comprar” contra um fundo branco é uma ótima maneira de destacar elementos específicos e obter mais cliques. (Isso também se resume a psicologia das cores, mas não vamos entrar em nada disso agora ...).

O outro tipo de contraste, no entanto, refere-se à maneira como você posiciona os itens próximos um do outro, com o objetivo de colocar itens caros próximos aos mais baratos. Por quê? Porque isso faz com que os itens baratos pareçam ainda mais acessíveis e os itens caros pareçam ainda mais premium.

Digamos que você tenha um item de R\$ 10 ao lado de um de R\$ 50. Alguém que quer a melhor gravata pode ficar ainda mais impressionado com sua oferta premium, sabendo que ela é cinco vezes mais cara do que o produto mais barato. Enquanto isso, alguém que não tem tanto dinheiro para gastar e que se sente culpado por comprar um novo item pode se convencer de que o item de R\$ 10 é um ótimo negócio.

Eles podem se comprometer e se convencer de que estão sendo sensatos escolhendo a gravata barata. Eles "economizaram" R\$ 40, embora ainda estejam comprando algo que talvez não tivessem comprado de outra forma. Assim, o preço certo pode realmente ajudar a adoçar um bom negócio e bom design do site de comércio eletrônico deve aproveitar ao máximo isso.

Vendendo um Item Barato

Anteriormente neste livro, descrevemos por que era tão importante ter várias diferenças de preços para atrair uma variedade de tipos diferentes de compradores. Quando analisamos o contraste disso, vimos que o preço variável poderia ser usado para fazer com que os itens parecessem uma barganha ainda melhor, ou como se fossem de qualidade ainda maior.

Mas outra razão muito importante para ter itens mais baratos e mais caros é que essa pode ser uma ótima maneira de construir um índice de confiança. Se alguém nunca comprou de você antes, eles podem se sentir preocupados que os produtos não vão chegar ou não serão iguais ao anúncio. Mesmo que eles leiam seu conteúdo e gostem, não têm garantia de que o que você está vendendo será de qualidade – ou mesmo que o site estará protegido contra vazamentos de dados.

Assim, eles não vão querer gastar mil reais na primeira vez que fizerem negócios com você!

Mas se você tem um item que custa R\$5 – e esse é um produto que as pessoas conhecem –, alguém pode fazer essa compra porque é um risco pequeno. Agora você pode demonstrar a qualidade do seu serviço e salvar as informações do comprador, tornando muito mais fácil vender itens maiores no futuro!

A Temporada de Caça Está Aberta

Outra dica é pensar em seus principais produtos e em seus produtos menos vendidos e usar isso para informar o design de sua loja. Isso é algo que as lojas físicas fazem muito – colocam suas maiores gavetas bem no fundo de suas lojas. Dessa forma, as pessoas entrarão para comprar o que quiserem, mas, para chegar lá, elas terão que passar por todos os itens menores que você também está vendendo pelo caminho e, com sorte, comprarão algo também.

Enquanto isso, se você tiver itens que não estão vendendo, então você pode encontrar formas criativas de aproveitá-los ao máximo.

Distribuindo como um brinde, por exemplo, ou vendê-lo com uma taxa muito reduzida, como forma de trazer mais pessoas para a sua loja online. No entanto, isso é menos importante para um modelo de negócios de dropshipping, já que não há desvantagem em ficar com excesso de estoque.

POS e “Upselling”

O que é importante considerar quando se olha para o design do site de comércio eletrônico, é que, a fim de fazer uma venda, você tem que superar certas barreiras psicológicas. Na verdade, esse é o passo mais importante para se fazer uma venda.

Essas barreiras psicológicas incluem coisas como clientes que não querem gastar dinheiro ou não acham trabalhoso passar pelo processo de check-out.

Um bom desenvolvimento do site de comércio eletrônico deve levar isso em conta em primeiro lugar, tornando o mais fácil possível para os clientes fazerem compras. É por isso que o recurso "compre com um clique" da Amazon é tão fundamental para o sucesso deles.

Ao mesmo tempo, os webmasters precisam aproveitar ao máximo os clientes que já superaram algumas dessas barreiras. Quando um cliente se compromete a comprar qualquer item em seu site, ele se torna instantaneamente mais suscetível a aumentar o pedido. Por quê? Porque eles já decidiram fazer uma compra.

É por isso que os varejistas físicos usam displays POS (Ponto de Venda) que vendem itens extras enquanto os clientes estão na fila. É tão fácil adicionar coisas extras à cesta que seria tolice perder essa oportunidade. Os sites de comércio eletrônico podem fazer exatamente a mesma

coisa, adicionando a possibilidade de adicionar compras extras no checkout.

Algo similar é o "upselling", em que você dá aos seus compradores a oportunidade de fazer um upgrade do pedido assim que eles já estão comprando. Uma vez que eles tenham se comprometido a comprar, diga-lhes como, por apenas US \$ 10 a mais, eles poderiam ter um plano ou produto melhor ao invés da opção mais barata, mas basicamente inferior, que estão comprando atualmente. É a decisão inteligente, afinal!

71

Empacotamento

Às vezes, um comprador vai querer alguns dos seus itens, mas não todos. Outras vezes eles vão querer combinar vários itens, mas não vão querer pagar por frete extra ou pagar o preço total quando estiverem comprando alguns itens.

Assim, permitir que seus clientes combinem seus itens em um único pedido grande geralmente incentiva mais vendas e é conhecido como "empacotamento". O que é ótimo sobre essa técnica é que ela também pode ser usada para vender itens adicionais que eles talvez não pretendessem comprar. Adicionar itens extras aos pacotes dos também é uma ótima maneira de trocar o estoque não vendido.



CAPÍTULO 8

**ESCRITA PERSUASIVA PARA
AUMENTAR AS VENDAS**

Capítulo 8: Escrita Persuasiva Para Aumentar as Vendas



73

[▶ Clique na imagem acima para assistir ao vídeo 12 – Escrita Persuasiva](#)

Um aspecto que pode ajudá-lo a aumentar suas vendas é tão importante que precisa de todo o seu próprio capítulo. Isto seria a sua escrita persuasiva. Você a usará para vender seus itens individuais na listagem da loja, mas também é o que você usará em uma "página de vendas" para promover os itens de alto valor específico que você irá querer modificar.

Chame Atenção

A primeira e mais importante dica é chamar a atenção dos seus leitores o mais rápido possível. Isso significa que você deve uma frase-chave, talvez em letras maiúsculas e deve dirigir-se diretamente ao leitor.

“Agora VOCÊ pode obter o corpo que você quer”

Funciona muito melhor que:

“Um treino rápido para queimar gordura”

Fazer uma pergunta também é um método comum e eficaz, porque força o leitor a se envolver com o texto pensando na resposta. Consequentemente:

"Você está cansado de se sentir cansado e indisposto?"

O problema é que isso pode parecer um pouco óbvio, como aquelas técnica de marketing "que dão muito na cara". Uma estratégia ainda melhor é usar uma estrutura narrativa para sua headline. Em outras palavras, estruture seu texto como uma história. Dessa forma, as pessoas vão querer saber o que acontece a seguir e o texto parecerá inerentemente muito mais interessante.

Isso acontece porque estamos acostumados a ler histórias. Temos escutado histórias há séculos e, como resultado, elas são sempre uma ferramenta eficaz para fazer as pessoas ouvirem. Também é mais fácil tornar histórias em algo emocionalmente.

Uma grande abertura, então, pode ser:

"Eu estava infeliz com o meu corpo e procurava soluções. Mal sabia eu que a resposta estaria em um ingrediente que já está na maioria das dietas..."

Use Headlines e Destaques

A razão pela qual este ponto é tão importante, é que a maioria das pessoas está com pressa – especialmente online. A atenção dos leitores é curta e ninguém quer esperar para ler um texto publicitário enorme.

Outra maneira de contornar esse problema é tornar destacar o seu texto. Uma boa maneira de fazer isso é separando o texto em sub-títulos, em tópicos. A ideia é que um visitante deva poder ser capaz de ler apenas os títulos e ainda entender o discurso inteiro.

Interesse Pessoal

Dirigir-se diretamente ao leitor é particularmente útil porque evoluímos para prestar atenção nas coisas que pensamos e que nos interessam. Ao mesmo tempo, você também deve levar isso adiante pensando em outras maneiras de tornar seu texto pessoal. De preferência, use uma história de interesse pessoal – explicando como seu produto funciona, dizendo como ele ajudou alguém ou até mesmo você. Isso funciona muito melhor porque significa que o leitor será capaz de imaginar como isso afetará sua vida, e porque eles estarão mais propensos a se conectar com o que você está oferecendo em um nível emocional.

Neste livro nós já discutimos, a importância da "proposta de valor". Isso é algo que você deve sempre ter em mente ao vender. Como você torna o produto útil ao leitor? Como você dá peso emocional? Tente fazer o leitor imaginar como será a vida dele quando tiver o seu produto, e isso fará com que eles o queiram mais.

Questões Importantes

Quando alguém lê o seu texto, eles sabem que você está tentando persuadi-los e, assim, ficar na defensiva. Assim, estarão pensando em todas as razões pelas quais o que você está dizendo provavelmente não é verdade, mas você pode lutar contra isso abordando cada preocupação em seu texto. Tente adivinhar o que o leitor pode estar pensando e depois explique por que isso não precisa ser uma preocupação. Se você está preocupado com um CV, então tente dar exemplos das coisas para as quais suas habilidades e experiências são úteis e por que você é melhor do que os outros candidatos.

Isso também significa tentar encontrar soluções para as "barreiras" mais comuns da venda. Estas são as barreiras psicológicas que impedem as pessoas que querem comprar – como o elemento de risco. Já vimos uma maneira de contornar isso, vendendo produtos de um site confiável e vendendo itens mais baratos primeiro.

Outra dica é ter certeza de que você tem uma garantia total de devolução do dinheiro. Isso é algo que as pessoas não costumam usar, mas sabendo que há essa opção, vai ajudá-lo a fazer muito mais vendas. Você também pode tentar combater o "remorso de compras", o que significa tirar o sentimento de culpa das pessoas ao gastar dinheiro.

Usar a técnica de contraste é uma maneira de explicar isso, outra é descrever seu produto como um investimento.

Conclusão



78

[▶ Clique na imagem acima para assistir ao vídeo](#)
[IMPORTANTE: Considerações Finais](#)

Em última análise, a melhor maneira de começar a construir o seu negócio de dropshipping é começar por vender um produto a partir do seu site e depois ir experimentando e crescendo a partir daí. As estratégias exatas que você vai usar dependerão da natureza do seu site, do seu público e de seus objetivos.

Cabe a você encontrar o caminho, ver o que funciona para ajustar e evoluir seus negócios com o passar do tempo.

Com sorte, este guia terá dado todas as ferramentas que você precisa para começar. Agora você deve ter uma forte ideia de como funciona um negócio de dropshipping e como começar. Agora você deve ter uma ideia de como fazer com que os produtos cresçam, como escolher os itens que provavelmente venderão e como encontrar o mercado certo e audiência para o que você está vendendo.

Assim que você começar a vender produtos físicos para seu público, você desbloqueará os tipos de lucros que você não pode obter como afiliado. E tudo sem correr riscos significativos ou gastar muito dinheiro.

[Inédito] Software Exclusivo e Método Passo-a-Passo Permitem a Você Criar Money Pages e Faturar Com Dropshipping em Poucos Minutos

80



Quer Saber Como? Clique Agora:
<https://imperiodrop.com.br>