

*Seu negócio digital*  
*em* **5** *dias* 

SEBRAE  **cielo**

*A jornada que vai transformar seu negócio*

***Palestra:***

*Como se planejar para montar sua loja virtual*

***Palestrante:***

*Roberto Calderon – Ecommerce Camp*



# 10 dicas

*Como se planejar para montar sua loja virtual*

**Tipo de Negócio** - Antes de  
criar sua loja virtual se planeje.  
Sugestão de Ferramenta: modelo

Início

1

**Tipo de Negócio** - Antes de criar sua loja virtual se planeje. Sugestão de Ferramenta: modelo

**1**

**2**

**Dor e Persona** - Esteja atento às necessidades do cliente. Pesquise suas "dores", as tarefas para resolvê-las, seus "sonhos secretos" e como criar um perfil modelo desse cliente (persona) que facilita o conhecimento para se antecipar em na oferta de soluções.

Início

**Tipo de Negócio** - Antes de criar sua loja virtual se planeje. Sugestão de Ferramenta: modelo

**Gênio da Lâmpada** – Quais seriam os três desejos básicos do seu cliente? Você empresário conseguiria atendê-los? Atenda os três desejos, crie percepção de valor e terá clientes sempre!

Início

1

2

3

**Dor e Persona** - Esteja atento às necessidades do cliente. Pesquise suas "dores", as tarefas para resolvê-las, seus "sonhos secretos" e como criar um perfil modelo desse cliente (persona) que facilita o conhecimento para se antecipar em na oferta de soluções.

**Tipo de Negócio** - Antes de criar sua loja virtual se planeje. Sugestão de Ferramenta: modelo

**Gênio da Lâmpada** – Quais seriam os três desejos básicos do seu cliente? Você empresário conseguiria atendê-los? Atenda os três desejos, crie percepção de valor e terá clientes sempre!

Início

1

2

3

4

**Dor e Persona** - Esteja atento às necessidades do cliente. Pesquise suas “dores”, as tarefas para resolvê-las, seus “sonhos secretos” e como criar um perfil modelo desse cliente (persona) que facilita o conhecimento para se antecipar em na oferta de soluções.

**Como validar os negócios** – Quais são suas palavras chaves, como elas estão ranqueadas? Quais são as tendências das demandas dos assuntos relativos ao negócio.

**Tipo de Negócio** - Antes de criar sua loja virtual se planeje. Sugestão de Ferramenta: modelo

**Gênio da Lâmpada** – Quais seriam os três desejos básicos do seu cliente? Você empresário conseguiria atendê-los? Atenda os três desejos, crie percepção de valor e terá clientes sempre!

**Churrasco com os amigos** – Faça network – aprenda com quem já fez.

Início

1

2

3

4

5

**Dor e Persona** - Esteja atento às necessidades do cliente. Pesquise suas “dores”, as tarefas para resolvê-las, seus “sonhos secretos” e como criar um perfil modelo desse cliente (persona) que facilita o conhecimento para se antecipar em na oferta de soluções.

**Como validar os negócios** – Quais são suas palavras chaves, como elas estão ranqueadas? Quais são as tendências das demandas dos assuntos relativos ao negócio.

**Ferramenta para validar** – Teste  
aceitação dos seus produtos com as  
principais características.

**6**

**Ferramenta para validar** – Teste  
aceitação dos seus produtos com as  
principais características.

**6**

**7**

**Geração de Leads** – Saiba onde estão  
potenciais clientes e entenda seu público.

**Ferramenta para validar** – Teste aceitação dos seus produtos com as principais características.

**Meu bolso primeiro** – Um negócio precisa ser lucrativo, saiba quanto você precisa vender por mês.

6

7

8

**Geração de Leads** – Saiba onde estão potenciais clientes e entenda seu público.

**Ferramenta para validar** – Teste aceitação dos seus produtos com as principais características.

**Meu bolso primeiro** – Um negócio precisa ser lucrativo, saiba quanto você precisa vender por mês.

6

7

8

9

**Coloque o carro na pista** – Faça testes, coloque em prática e monitore os resultados.

**Geração de Leads** – Saiba onde estão potenciais clientes e entenda seu público.

**Ferramenta para validar** – Teste aceitação dos seus produtos com as principais características.

**Meu bolso primeiro** – Um negócio precisa ser lucrativo, saiba quanto você precisa vender por mês.

6

7

8

9

10

**Geração de Leads** – Saiba onde estão potenciais clientes e entenda seu público.

**Coloque o carro na pista** – Faça testes, coloque em prática e monitore os resultados.

**O mercado sempre muda,** fique atento as oscilações.



*Clique aqui para saber mais*  
**<https://bit.ly/materialsebrae>**

# ABRIR SUA LOJA VIRTUAL



ROBERTO CALDERÓN

## ESTRUTURAÇÃO

1 TIPOS de NEGÓCIOS  
 PRODUTO SERVIÇOS  
 CONHECIMENTO

2 DOR PERSONA DESEJO  
 RECEIO de ERRAR nas escolhas  
 ALGUÉM que TRAGA A SOLUÇÃO  
 SOZINHO: AJUDA!  
 SONHO SECRETO  
 RX: CURAR A DOR!  
 10 a 20%

3 ATENDER  
 PERCEÇÃO VALOR  
 INDICAÇÃO

## VALIDAÇÃO de VENDAS

4 NEGÓCIO  
 PALAVRAS-CHAVE  
 GOOGLE TRENDS  
 ADS  
 PALAVRAS

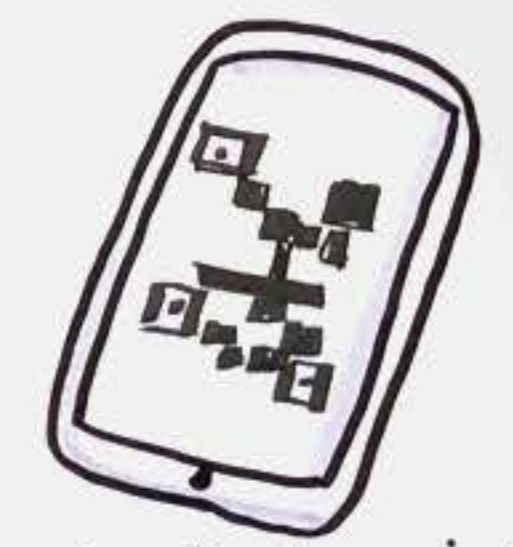
7 BASE de DADOS  
 LISTA de CLIENTES  
 ENTENDER o PÚBLICO  
 CASE

5 "CHURRASCO COM OS AMIGOS"  
 ENTUSIASTA JÁ PRETENDE FEZ FAZER  
 PESSOAS QUE SÃO e ENTENDEM DO MERCADO

8 MEU BOLSO PRIMEIRO  
 MEU GANHO R\$5K  
 VENDA R\$500  
 QUANTAS POR MÊS 10  
 COMO VOCÊ VIVE P/ TRABALHAR?

6 LINK2SHOP  
 MVP  
 POUCO PRODUTO + SERVIÇO  
 DEMANDAS e OBJEÇÕES

9 "COLocar O CARRO NA PISTA"  
 DAR AS PRIMEIRAS VOLTAS  
 CAMPANHAS DINÂMICAS (ALGORITMO)  
 PILOTO AUTOMÁTICO



INICIATIVA FOMENTAR o EMPREENDEDOR DIGITAL



CRIAR SUA LOJA

**Conteudistas Sebrae:**

*Caroline de Andrade Silva Minucci*

*Edgard Ferreira dos Santos Neto*

*Juliana Rita Segallio*

