

COMO DEIXAR SUA LOJA VIRTUAL PRONTA PARA O DIA DAS MÃES



SUMÁRIO

<u>INTRODUÇÃO</u>	4
1. <u>OTIMIZE SUA LOJA</u>	7
• <u>Servidores</u>	8
• <u>Checkout</u>	9
• <u>Layout</u>	10
• <u>SEO</u>	11
2. <u>CAPRICHE EM SEUS PRODUTOS</u>	13
• <u>Fotos de boa qualidade</u>	14
• <u>Categoria especial</u>	15
• <u>Combos</u>	16
• <u>Preços promocionais</u>	17
• <u>Vale presente</u>	17
• <u>Embalagens</u>	18
• <u>Brindes</u>	19
3. <u>PREPARE OS CANAIS DE ATENDIMENTO</u>	21
• <u>Disponibilize diferentes canais</u>	22
• <u>Elabore um FAQ</u>	24

4. <u>INVISTA NO MARKETING</u>	26
• <u>Redes sociais</u>	27
• <u>E-mail marketing</u>	28
• <u>Marketing de conteúdo</u>	30
• <u>Anúncios temáticos</u>	31
 <u>CONCLUSÃO</u>	33
 <u>SOBRE A NUVEM SHOP</u>	35



INTRODUÇÃO

Segunda maior data comemorativa do comércio eletrônico brasileiro, o Dia das Mães é a **oportunidade ideal para apresentar o seu negócio a novos clientes e concretizar vendas.**

Em 2015, uma pesquisa da Faculdade Estácio de Sá entrevistou alguns cidadãos e 47% deles pretendiam gastar entre R\$51 e R\$100 para o presente, enquanto 20% gastariam de R\$101 a R\$200. Isso significa que **os investimentos na temporada são bastante significativos** e seu negócio não pode ficar de fora.

Muitos são os filhos que, na correria do dia a dia, procuram a solução mais simples e rápida para encontrar o presente perfeito. A internet, por sua vez, agrega mais uma facilidade, já que as pessoas não precisam sair de casa para fazerem suas compras.

Para o ano passado, 41,1% dos empreendedores que utilizam a Nuvem Shop afirmaram desenvolver iniciativas especiais para a data. Você também tem a **missão de preparar a sua loja virtual nos mais diversos aspectos: estrutura, estoque, logística e marketing.**

Contemplando cada um desses pontos, sem dúvida aumentará a clientela do seu empreendimento nessa data tão especial para quem compra, para quem vende e, claro, para quem ganha.



1.

OTIMIZE SUA LOJA

Decidiu iniciar a preparação do seu e-commerce? Começemos então pelo principal: o próprio site. Há diferentes pontos da estrutura que podem ser avaliados e aprimorados, e apresentamos os quatro que farão a maior diferença nessa data:

Servidores

A ideia é que você receba um volume maior de acessos durante a temporada do Dia das Mães, já que investirá em iniciativas especiais. Mas seu esforço será perdido se os servidores da sua loja não tiverem capacidade suficiente para suportar todas as visitas.

Portanto, a primeira coisa a fazer é **certificar-se de que seu e-commerce comportará e receberá bem todos os**

potenciais clientes que você pretende atrair. Caso conte com uma plataforma como a Nuvem Shop, basta entrar em contato com a equipe de suporte e esclarecer a dúvida.

Se você desenvolveu sua loja por conta própria, contudo, será preciso checar com os seus desenvolvedores e o serviço de hospedagem. Faça todos os ajustes necessários para garantir que seu negócio esteja preparado nesse quesito.

Checkout

Outro ponto fundamental para ser verificado é o checkout. Afinal, é por ele que todos os visitantes passarão se quiserem finalizar compras.

Para que o objetivo de conversão seja al-

cançado e sua loja não conte com [carrinhos abandonados](#), é preciso **revisar a jornada de compra e ter certeza de que todas as informações estão claras e dispostas adequadamente.**

Veja se a [call-to-action](#) está atrativa e destacada dos outros elementos, se é possível editar itens do carrinho, se há cálculo de frete e os meios de pagamento estão explícitos. Para mais dicas, vale a pena conferir [este artigo](#).

Layout

O layout é a cara do seu negócio, e deve receber algum tipo de adaptação para esta data. Vale a pena adicionar **alguma imagem especial, um pop-up comemorativo com a temática ou mesmo um banner**, que você pode [baixar gratuita-](#)

[mente em nosso blog](#) ou [criar facilmente com o Canva](#).

Outra possibilidade é fazer uma versão alternativa do seu logotipo, lembrando de atualizá-lo em todos os lugares disponíveis (assim como capas em redes sociais, se você possuir perfis por lá).

Caso não conte com um **design responsivo**, converse com o seu desenvolvedor e discuta a possibilidade de utilizar um modelo com essa propriedade. Isso permitirá que seu e-commerce seja melhor visualizado em diferentes dispositivos, aumentando as chances de permanência dos visitantes.

SEO

Para ampliar a visibilidade do seu e-com-

merce nos resultados do Google e de outros mecanismos de busca, **trabalhe também o seu [SEO](#)**. Pergunte-se como você pesquisaria por um presente para o Dia das Mães e, a partir da resposta, desenvolva outras palavras-chave e expressões. Por exemplo:

- . Presentes para o Dia das Mães
- . O que comprar no Dia das Mães
- . Presentes femininos
- . Presente ideal para mãe
- . Dicas de presentes para mãe

Você também pode usar o [planejador de palavras-chave do Google](#), que apresenta os termos mais buscados em determinados períodos e regiões. Feito isso, altere a [metatag description](#) de cada página do seu e-commerce (início, categorias, produtos etc) usando essas expressões. Assim, o buscador também entenderá melhor a sua relação com a data.



2.

CAPRICHE EM SEUS PRODUTOS

O melhor de uma loja são mesmo os produtos! Para se destacar e convencer os visitantes escolherem o que você tem a oferecer, também é possível tomar algumas ações especiais em relação ao seu estoque:

Fotos de boa qualidade

As fotos são a principal forma de apresentar produtos no e-commerce, e não há como falarmos da preparação de uma loja sem mencionarmos esse tópico. Procure **utilizar fundos brancos e lisos, que não “dividam” a atenção do visitante e destaquem as cores e formas dos produtos.**

[Neste vídeo](#), você aprende a fazer uma caixa para fotos com materiais que provavelmente já tem em casa, de forma

prática e econômica. Caso tenha disponibilidade, vale a pena produzir imagens especiais para os produtos em destaque para o Dia das Mães, **ilustrando sua utilização pelas mulheres no dia a dia.**

Categoria especial

Por que não facilitar a vida de quem está procurando por um bom presente? Crie uma **categoria de produtos com todos os seus itens femininos ou unissex**, destacando aqueles que são ideais para a data. Pode ser algo intitulado “Especial Dia das Mães” ou “Presentes para a sua mãe”, por exemplo, curto e objetivo.

Lembre-se de **elaborar uma descrição especial para a página**, reforçando a importância do Dia das Mães e por que

vale a pena escolher um bom presente. Você pode linkar a categoria em seu banner e divulgá-la diretamente, para acelerar a conversão dos visitantes.

Combos

Quem não gosta de kits de produtos? Fazendo combinações de itens complementares ou similares, você pode **umentar o ticket médio** da sua loja com a mesma quantidade de vendas.

Identifique os seus produtos de maior destaque e adicione dois ou três que possam ser utilizados em um contexto parecido, oferecendo o combo por um preço inferior à soma dos três valores separados.

Preços promocionais

Promoções também são sempre bem-vindas. Ainda considerando as mercadorias que costumam despertar maior interesse por parte do público, pense em quais descontos você poderia oferecer na escolha delas.

Pode ser um **preço menor no próprio produto ou um frete grátis**, que costuma ser o principal argumento a favor da compra. No primeiro caso, deixe registrado o valor antigo do produto na página, para que o usuário calcule a sua economia.

Vale presente

Talvez a sua loja ofereça tantas opções

de presentes interessantes que o potencial consumidor simplesmente não saiba qual escolher. Ou talvez ele prefira “sondar” melhor as preferências da mãe antes de encomendar alguma coisa sem ter certeza.

Para evitar que esse visitante saia da sua loja virtual e talvez mude de ideia e nunca retorne, **defina diferentes valores (de acordo com as faixas dos seus produtos)** e ofereça para ele a facilidade do vale presente. Assim, ele pode comprar mesmo que não saiba qual item exatamente.

Embalagens

As embalagens têm um **grande impacto no recebimento do seu produto e na avaliação do seu e-commerce!** En-

quanto pacotes pouco atrativos ou não confiáveis podem causar a impressão de desleixo ou “lugar comum”, mercadorias bem embaladas não apenas encantam o cliente e geram um feedback positivo como também [promovem a fidelização](#).

Vale a pena separar um tempo e **preparar embalagens com a temática do Dia das Mães, com detalhes femininos e delicados**. Se a nota fiscal estiver separada, o consumidor nem mesmo precisará desembulhar o produto para entregá-lo no grande dia!

Brindes

Enviar um pequeno mimo junto com a encomenda é outro cuidado não obrigatório, mas que faz muita diferença por demonstrar ao comprador que você pre-

parou o produto com atenção e carinho.

Caso não possa utilizar um produto de menor valor da própria loja, **invista em algo personalizado da sua marca** como cartão, chaveiro, marcador de páginas etc. É uma atitude que não atrapalha o seu processo mas aumenta a satisfação (e as chances de retorno) do cliente, fazendo com que ele se sinta “único”.



3.

PREPARE OS CANAIS DE ATENDIMENTO

Já sabemos que oferecer um bom atendimento é fundamental para qualquer serviço. O e-commerce, por sua vez, traz uma necessidade extra: o cliente não pode simplesmente procurar pelo atendente e esclarecer a dúvida pessoalmente antes ou depois de fazer uma compra.

Portanto, **prepare-se também para atender interessados ou consumidores dos seus produtos no período antecedente e após o Dia das Mães**, já que a demanda de suporte aumenta na mesma proporção das vendas. Algumas dicas:

Disponibilize diferentes canais

A primeira medida é **disponibilizar canais variados pelos quais o público possa entrar em contato**. Há quem já

esteja mais acostumado com tecnologia e prefira usar o chat online ou mesmo as redes sociais, mas usuários menos assíduos talvez fiquem mais confortáveis ao conversar por e-mail ou telefone.

Pense em todas essas diferentes pessoas que você deseja atingir e tenha um meio de atendimento adequado para cada uma. Aproveite também para **incluir em sua loja um formulário de contato**, facilitando ainda mais a comunicação.

Lembre-se ainda de oferecer um suporte personalizado de acordo com cada plataforma, orientando a sua equipe a respeito dos procedimentos. Para dicas específicas, confira nosso [curso completo e gratuito de atendimento ao cliente online](#).

Elabore um FAQ

Para oferecer uma resposta imediata aos visitantes e até mesmo diminuir a sua demanda de suporte, **prepare uma página de Perguntas Frequentes (ou FAQ)** com as questões mais comuns em geral e as que podem surgir nessa época do ano. Por exemplo:

- . Quais os meios de pagamento disponíveis?
- . Posso pagar em parcelas?
- . Como posso calcular o frete?
- . Qual o prazo para entrega nessa temporada?
- . Como posso trocar o produto?
- . Há embalagem para presente?

Procure considerar todas as possíveis dúvidas que alguém que nunca visitou

sua loja antes possa ter, **destaque as perguntas e responda-as de modo objetivo mas detalhado**, com a maior quantidade possível de informações relevantes e poucos rodeios. Se quiser mais conselhos sobre a formatação, não deixe de ler este artigo.



4.

INVISTA NO MARKETING

Depois de todos esses preparativos você não pode deixar de mostrar o seu e-commerce para o mundo, certo? Portanto, para fechar este e-book com chave de ouro, trazemos algumas dicas para você potencializar suas divulgações:

Redes sociais

As mídias sociais já são um dos [principais canais de marketing digital](#) e, durante a temporada do Dia das Mães, ficam ricas em conteúdo sobre a temática. O ideal é [criar um calendário](#) para planejar exatamente quando cada material será publicado, evitando a repetição ou o esquecimento de algum.

Você pode **divulgar presentes da sua loja para diferentes estilos de mãe**, por exemplo, e pedir que seus seguido-

res votem em suas opções favoritas. Essa é uma excelente forma de apresentar seu trabalho e, ao mesmo tempo, incentivar o envolvimento do público.

Peça também que enviem fotos usando os seus produtos ou de suas mães, e alie essas postagens a citações ou músicas sobre maternidade. Pode valer a pena também criar uma hashtag exclusiva, que una o nome fantasia da sua loja e o tema (“#MamãesNuvem”, por exemplo). E não se esqueça de **personalizar o avatar do perfil!**

E-mail marketing

Se você ainda não investe em e-mail marketing, esta pode ser uma boa hora para começar. Com a ferramenta, você pode fazer comunicações em massa para

clientes em potencial e oferecer benefícios extras.

Para acertar na abordagem, contudo, é preciso segmentar sua lista. Envie suas campanhas sobre o Dia das Mães para grupos de contatos diferentes, com abordagens também diferentes. Homens, por exemplo, podem não entender muito sobre produtos femininos como itens de maquiagem ou baby liss, então vale a pena **apresentar o produto explicando “por que sua mãe irá adorá-lo” ou mencionando se for uma nova tendência da moda.**

Outra prática que sempre se mostra eficiente é **oferecer cupons de desconto** em diferentes valores, tanto para a loja toda quanto para categorias de produtos específicas. Esse pode ser um bom diferencial que convencerá o usuário a comprar de você, e não da concorrência.

Marketing de conteúdo

Muitas pessoas, por não saberem por onde começar, sequer entrarão em e-commerces específicos: pesquisarão “lista de presentes para o Dia das Mães” nos buscadores e seguirão algumas sugestões dos blogs que aparecerem nos resultados.

Por isso, pelo menos durante esta temporada, vale a pena **investir em artigos ou vídeos sobre o tema**. Assim, você apresenta seus produtos de forma indireta enquanto realmente auxilia um filho preocupado em comprar o melhor para sua mãe.

Caso ainda não tenha um blog do seu negócio, aprenda a criar e personalizar um com o nosso [curso gratuito](#). Depois,

dedique-se a preparar conteúdos relevantes e, novamente, usar novamente o [planejador de palavras-chave do Google](#) para definir os títulos e contar com uma ajuda de SEO.

Anúncios temáticos

Caso o seu orçamento permita um investimento financeiro maior, anúncios em plataformas como o [Google](#), o [Facebook](#), o [Instagram](#) e o [Twitter](#) sem dúvida potencializarão ainda mais os resultados dos seus esforços.

Analise [qual o melhor serviço para a sua necessidade](#), estude-o de forma básica e **dedique-se a elaborar campanhas que promovam os seus produtos enquanto utilizam o apelo da data**. Não se esqueça também de aplicar o senso de

urgência, para que as pessoas tenham pressa e não fiquem em dúvida em relação à compra.

Algumas sugestões de chamadas:

- . Sua mãe já ganhou o presente perfeito? / Ele está na Loja X.
- . Ainda não comprou o presente ideal para a sua mãe? / Encontre-o aqui.
- . As melhores opções para presentear sua mãe. / Aproveite.
- . O Dia das Mães é uma data especial. / Dê um presente à altura.
- . Sua mãe merece o melhor presente. / Temos a opção perfeita.

Use sua criatividade e observe o aumento das visitas e conversões em seu site!



CONCLUSÃO

Esperamos que você tenha aprendido boas estratégias para aplicar em sua loja virtual e aproveitar ao máximo uma data tão importante e popular quanto o Dia das Mães.

Cada etapa da preparação tem suas particularidades e exige uma dedicação especial, mas vale a pena não pular nenhuma para garantir que mais pessoas conheçam sua marca e comprem seus produtos para presentear.

Não se esqueça também de tratar este dia com todo o carinho que ele merece!

Sobre a Nuvem Shop

A [Nuvem Shop](#) é uma plataforma que permite a criação de lojas virtuais. Possui integração com diversos meios de pagamento e entrega, marketplaces, ferramentas de marketing e muito mais, além de layouts responsivos e um aplicativo gratuito para Android e iOS. Para começar seu negócio, você não precisa de nenhum conhecimento técnico: pode experimentar nossos recursos por 15 dias gratuitos e depois [escolher o melhor plano](#) para aproveitar tudo com o apoio dos nossos consultores.



www.nuvemshop.com.br

