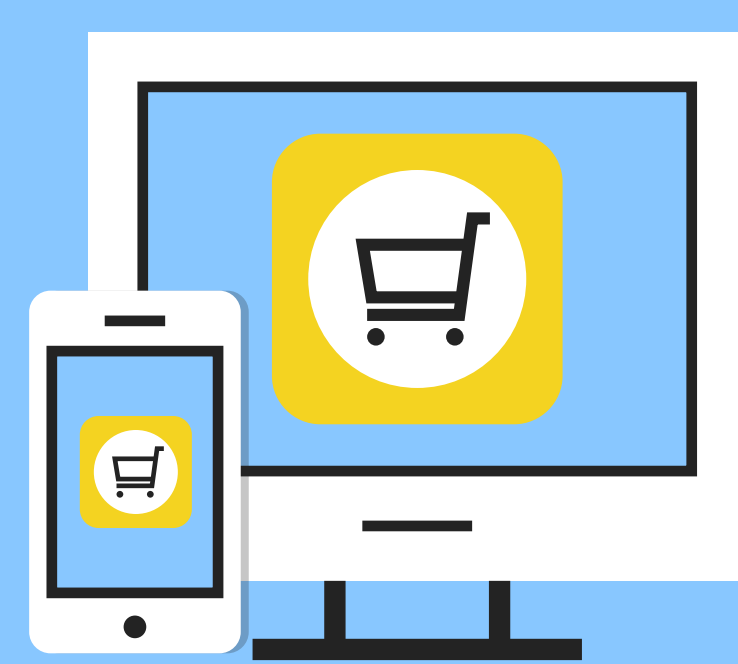
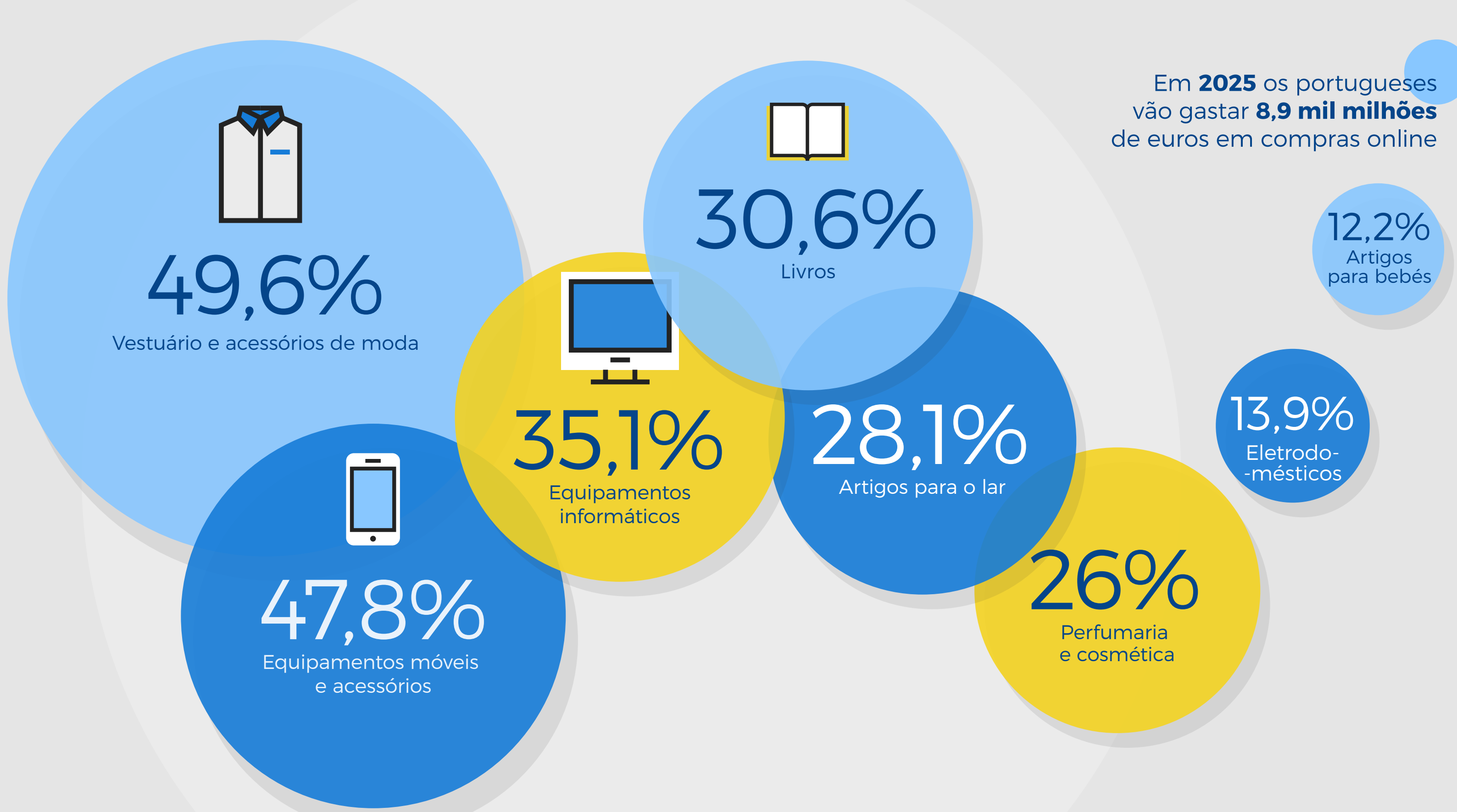


PONHA O SEU NEGÓCIO ONLINE COM UMA LOJA VIRTUAL



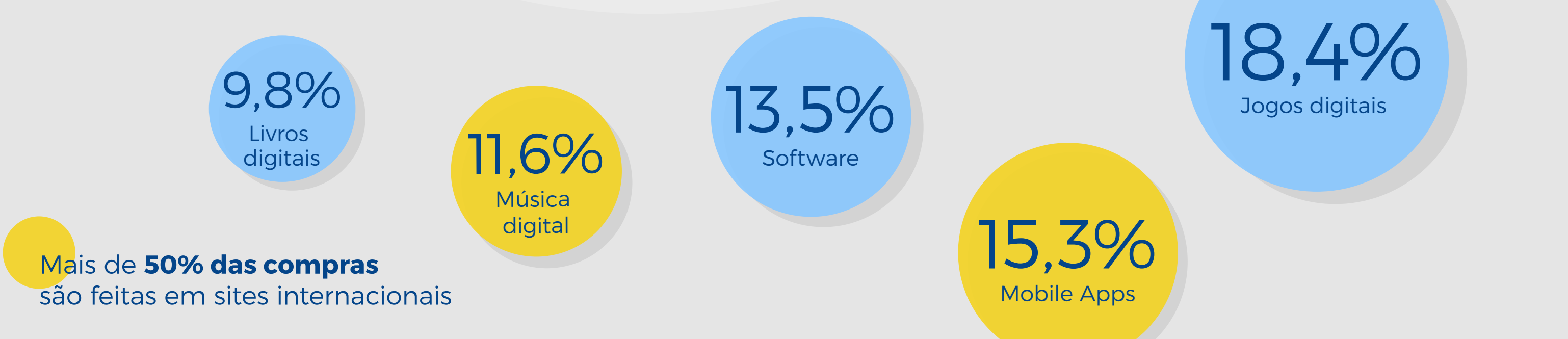
No mundo digital a distância já não conta e é tão fácil fazer compras na loja no fim da rua como do outro lado do mundo. A sua empresa também pode explorar esta oportunidade.

PRODUTOS MAIS COMPRADOS PELOS PORTUGUESES ONLINE EM 2016



Em **2025** os portugueses vão gastar **8,9 mil milhões** de euros em compras online

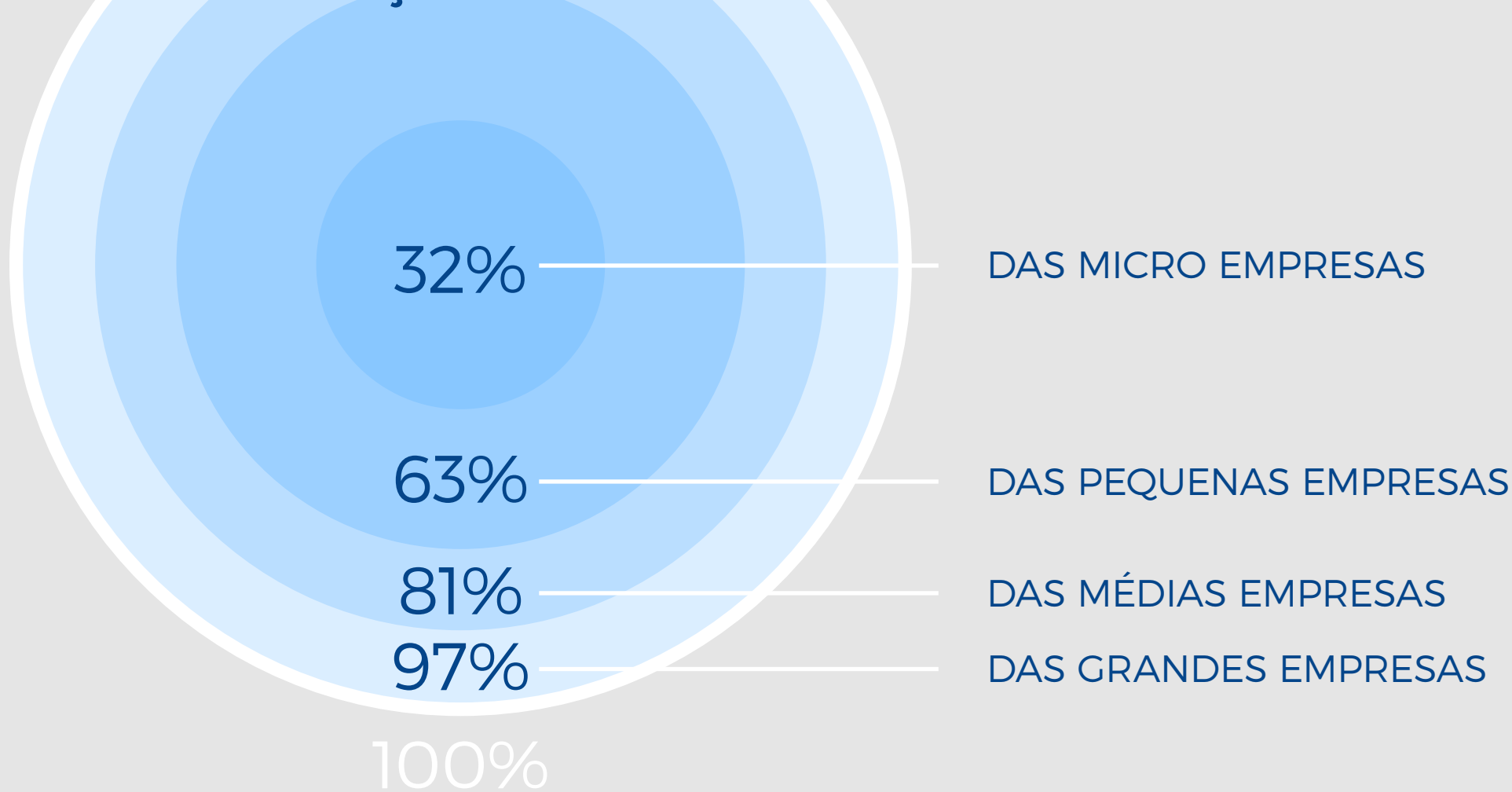
SERVIÇOS MAIS COMPRADOS PELOS PORTUGUESES ONLINE



Mais de **50% das compras** são feitas em sites internacionais

OPORTUNIDADES PARA AS EMPRESAS

EMPRESAS PORTUGUEAS COM PRESENÇA ONLINE



2017

estima-se que o volume de negócios realizado online pelas empresas e pelo estado chegue a **70 mil milhões de euros**

17%

do volume de negócios das empresas que fazem negócios online é **proveniente de clientes no estrangeiro**

Fonte: Estudo IDC/ACEPI

6 PASSOS PARA EXPLORAR O POTENCIAL DO NEGÓCIO ONLINE

1

CRIE UMA IDEIA DE NEGÓCIO E ESCOLHA O NOME E DOMÍNIO DA SUA LOJA

Se não está a criar um negócio de raiz e já tem uma loja física provavelmente vai usar o mesmo, mas isso não é obrigatório. Pode registar um nome de domínio diferente desde que não viole nenhuma outra marca registada, e explorar o potencial de algumas keywords na pesquisa online. Se vender flores coloque logo essa palavra no nome do site e no URL, mas antes de decidir faça também benchmarking da concorrência.

2

PROCURE A TECNOLOGIA CERTA

Existem muitas plataformas online que permitem criar um site de forma quase imediata. A PT Empresas tem várias soluções à medida das suas necessidades que incluem o registo de domínio, a criação e alojamento do site com flexibilidade, gestão centralizada e segurança. [Pode consultar as opções no site](#). Não se esqueça porém de que o sucesso da loja online depende não só da tecnologia e do design mas também dos produtos e do serviço.

4

GARANTA QUE CUMPRE TODOS OS REQUISITOS LEGAIS

Tal como acontece nas lojas físicas, as lojas online têm de cumprir uma série de requisitos e regulamentação, nomeadamente na forma de recolha de dados dos clientes e na sua utilização, mas também relativamente às políticas de devolução, informação sobre moradas e números de telefone de contacto. Aposte também no selo de confiança do comércio eletrónico, o **Confio.pt**, que é um certificado de que o seu site cumpre as melhores práticas nesta área e que dá acesso ao selo válido na Europa para o eCommerce.

3

ESCOLHA OS MELHORES PARCEIROS PARA A LOGÍSTICA E PAGAMENTOS

A entrega de produtos atempada e conveniente para os utilizadores e a confiança nos pagamentos online são dois elementos chave para o sucesso de uma loja online e por isso é importante escolher os melhores parceiros. No caso dos serviços de entrega há várias opções mas considere a diferença de preços e o âmbito das zonas de entrega.

5

APOSTE NA BOA LOCALIZAÇÃO NAS PESQUISAS ONLINE E PROMOVA A LOJA NAS REDES SOCIAIS

A sigla SEO (Search Engine Optimization) vai entrar no seu vocabulário porque é essencial que os seus clientes consigam encontrar a sua loja logo na primeira página das pesquisas nos motores de busca. Para isso é preciso otimizar o posicionamento, mas pode também ser necessário investir em publicidade online. [Faça também uso das ferramentas das redes sociais para colocar a sua empresa no mapa.](#)

6

TRATE OS SEUS CLIENTES COMO "REIS E RAINHAS"

Se cumprir todas as boas regras anteriores tem todos os elementos para tornar a sua loja online um sucesso, mas não se esqueça que a satisfação dos consumidores é o elemento mais importante para a sua fidelização e para a necessária credibilidade e boa imagem. Mesmo que algumas coisas não corram bem, faça os seus melhores esforços para manter os clientes satisfeitos porque isso é essencial a longo prazo.