

PROJETO INTEGRADO III

LOJA VIRTUAL A PANELAS E ACESSORIOS GOURMET

Jorge Rodrigues da Cruz

Jrodrigues25@hotmail.com



Sumario

1 Nichos e Segmentos / O caminho para uma loja virtual

- 1.1 Nichos e segmentos no comercio, conhecer os nichos do mercado do e-commerce;
- 1.2 Buscar informações sobre como atuar em segmentos específicos;

2 Legislação e tributos / a importância da loja virtual

- 2.1 Entender e descrever como funciona a Legislação do comercio eletrônico;
- 2.2 Propor meios para garantir a segurança jurídica da sua loja on-line;
- 2.3 Conhecer o passo a passo para abrir seu e-commerce;
- 2.4 Entender as principais diferenças entre uma loja físicas e virtual;

3 Planejamento o Sucesso / Formas da empresa ter espaço no Mercado

- 3.1 Planejar o site da loja virtual, que é o primeiro contato do consumidor com seu negócio;
- 3.2 Conferir dicas para implementar um e-commerce;
- 3.3 Escolher o domínio do seu site;

4 Design e Usabilidade / Exemplos de lojas virtuais.

- 4.1 – Abordagem e empresas neste Mercado.

5 Vendas e atendimento / Tutorial da loja Virtual.

- 5.1 - Cadastro da loja Virtual
- 5.2 - Construção da loja Virtual
- 5.3 Marketing e Divulgação

6 Dados importantes e essenciais para loja Virtual

- 6.1 - Dicas Importantes.
- 6.2 – Cuidados necessários.
- 6.3 – estar atentos para ao projeto da loja virtual

7 Recursos adicionais para a sua Loja Virtual.

- 7.1 Possibilidades para deixar a loja mais consistente.

Considerações finais

Referências bibliográficas

Apresentação

Estar pensando como fugir desse momento tão difícil de crise e complicado, para estar tentando achar alternativas e muito difícil porém mediante a tudo isso pensamos em colocar nesse projeto com estaríamos querendo nossa loja virtual a **Panelas acessórios Gourmet**, buscando visar as pessoas que não apenas gostam de cozinhar mas todos aqueles que se sentem orgulhosos e fazendo o que realmente gostam com prazer.

Para isso estaremos de uma maneira muito prazerosa criando esse projeto para quem sabe um dia coloquemos na prática e possamos estar nos colocando em um mercado de empreendedorismo com vigor e muita criatividade.

Onde e de forma considerável que cada vez mais a internet faz com que a ligação do mundo se torne como um abrir uma porta, assim todos que têm acesso a essa ferramenta com praticidade e conhecimento fazem um mercado crescente e cada vez mais confiável para todas as classes.

Através desse mercado em meados dos anos 90, aconteceu essa brilhante ideia de vendas através da internet onde ano após ano estamos tendo um crescimento cada vez maior para nosso favorecimento e assim podemos aproveitar cada vez mais a necessidade do consumidor, para estar sempre independente do menor para o maior e possamos ter uma verdadeira e forte marca no mercado.



“O projeto de vida e sempre estar cada vez mais em aprendizado e conhecimento”

1 – Nichos e Segmentos / O Caminho para Loja Virtual

Temos o conceito de nicho e seus segmentos e importantíssimo pois para o plano de marketing de uma empresa que está se iniciando no mercado, pois temos que saber ouvir umas pessoas (realizando treinamento específicos), estar nos aprimorando para cada vez mais não termos decepção e principalmente termos plano de definição para o crescimento do empreendedorismo, onde temos como esse segmento um grupo menor de setor om necessidades e interesses voltado para uma especificação.

1 .1 Nichos e segmentos no comercio, conhecer os nichos de mercado do e-commercer

Onde temos com esse plano de comercio conforme estaremos trabalhando com um tipo especifico de mercado fica mais fácil se assegurar parceiras e através disso estaremos expandindo nosso negócio, estaremos tendo um produto com o site confiável sem muita poluição de informações para que nosso consumidor onde assim nos site possuirá muitas alternativas para agregarmos valores e facilitar convencer esse público alvo, a internet afinal e o processo mais comum para que possamos estar conhecendo melhor o nicho de ,mercado em nosso processo de construção do nossa loja virtual.

2 . Legislação e tributos / A importância da Loja Virtual

A partir de 2013 foi criado a lei de 7962 coloca obrigações as empresas de e-commerce que visam a proteção do consumidor, porem cada estado pode próprias leis por isso ao momento que for iniciar o processo de abertura de seu empreendimento e bom verificar para não ser surpreendido com a abertura da empresa.

2.1 Descrição como funciona a legislação do comercio Eletrônico.

Como já vimos no tópico anterior esse decreto foi criado para as regras do comercio eletrônico que entrou em vigor a partir de 2013, onde as regras são para o comercio eletrônico e compras realizada pela internet , disponibilizar para seus clientes as páginas em seus canais de comunicação e serviços de pós- vendas e de gerenciamento de entrega de mercadorias , informar em seus site endereço físico e outras formas para contato ,estar informando sobre qualquer valor do produto e taxas de entrega , estar sempre informando sobre a descrição detalhada completa do produto , estar atento ao direito de arrependimento do consumidor caso queira devolver o produto lembrando em tempo hábil conforme o contrato realizado na hora da compra.

2.2 Propor meios para garantir a segurança jurídica da sua loja On-line.

A legislação do e-commerce é composta principalmente de dois materiais o código de defesa do consumidor (CDC), criado em 1990 onde até então não existia as compras através da internet porém a partir do decreto criado 7962 /2013 que completou as lacunas e passou a vigorar em paralelo ao CDC tornando o principal regulamento do e-commerce no Brasil.

Porém ainda mesmo com essas regras a legislação Brasileira ainda é muito lenta isso seria muito importante que estejamos cientes que o comércio realizado pela internet onde é o mais simples e amplo para formular o comércio eletrônico.

2.3 Passo a Passo para abrir seu e-commerce.

Estar investindo em uma loja virtual é uma boa opção pois para quem deseja iniciar essa atividade e deseja estar crescendo é muito importante estar iniciando com um investimento inicial pois é necessário arcar com os tributos e ainda uma opção para colocar no mercado investidores para que tenhamos crescimento no mercado e através disso ganhar mercado para que venhamos ter empreendedores e investir em nossa empresa.

Estar se colocando para conhecer o mercado digital fatores muito importantes onde merece uma atenção de destaque e atenção aos nossos produtos, estar organizando o site para que tenhamos um pé inicial onde mesmo com pouco conhecimento é muito fácil estar criando e colocando nosso empreendedorismo nas plataformas digitais com a ajuda de algumas plataformas fica mais fácil e seguro estar trabalhando para incluir nossa marca no mercado.

Conhecer seus clientes é de suma importância para a forma prática e fácil de estar agindo e prosseguindo para que seu empreendedorismo no ramo da internet tenha uma boa aquisição em vendas e que seja bem aceita pelos clientes, estratégias de marketing são determinantes para que os produtos estejam bem apresentados na plataforma, estar entendendo sobre a logística e estoque do comércio pois como não temos endereço físico somente on-line onde assim estar atento e como aperfeiçoar e melhorar o plano de nossa logística.

2.4 Principais diferenças entre uma loja física e virtual.

Iniciando com esse tema as lojas físicas têm um custo muito alto com funcionários devido a pagamentos com horas extras, pagamentos de encargos durante todo o dia de funcionamento na semana, tendo a loja virtual não tem necessidades de vendedores e ficando apenas com a venda virtual no site muito mais fácil para estar divulgando os produtos, onde tanto as lojas físicas quanto as virtuais

geralmente são colocadas na mesma classificação de varejo onde afinal de contas para os compradores isso não faz a melhor diferença embora os dois tipos de loja tenha semelhança, existe muitas diferenças significativas que devem ser consideradas se você estiver com um bom planejamento abrir nossa loja.

3 Planejamentos e Sucesso / Formas da empresa ter espaço no Mercado

3.1 Planejamentos do site da loja virtual, o primeiro contato do consumidor com seu negócio.

Vender sem ter um objetivo não leva a empresa a nada ou a lugar algum, por mais que tenhamos um faturamento bom e satisfatório e preciso um bom planejamento e primordial para o crescimento e as vendas estarem sustentável em nossos resultados, onde se não estivermos com bons lucros e uma marca sustentável podemos estar qualquer momento perder o rumo da situação e dos negócios com uma boa formação da equipe e estruturação estar gerenciando a mesmas, atendimento passo a passo das vendas, relacionamento com os clientes entre outros e fundamental para estar firmando nossos compromissos com nosso clientes.

No primeiro contato e de suma importância criar uma boa imagem para com os clientes transmitindo uma boa confiança para o consumidor, aumentando as chances de fechar as compras ou negócio, por tanto erros na forma de lidar com o consumidor pode colocar tudo a perder assim temos que ter muita atenção para que tudo esteja sobre controle e tenhamos um bom andamento em nosso empreendimento.

3.2 Dicas para implementar um e-commerce.

A criação de um negócio tem que estar bem segmentado onde tenhamos um bom público, investir em marketing de conteúdo, estar bem posicionado nos marketplaces, apostando no atendimento omnichannel estar sempre a frente dos negócios otimizando a vendas através do mobile na pratica.

Onde para uma boa estratégia de atração e conversão de clientes completa eficaz, agendando e monitorando a publicação em redes sociais.

Para uma plataforma bem sucedida e preciso uma navegação intuitiva e uma experiência compra de 100% segura para seus consumidores, onde e importante uma boa privacidade em conformidade as leis de proteção de dados e que seja de fácil manutenção atualização, assim a maioria dos consumidores está na internet estude o perfil do seu cliente descubra qual e rede social mais frequenta o tipo de estudo que ele acessa e quais suas preferencias assim você pode buscar um boa implementação para ser bem sucedido na sua empresa.

3.3 Escolher o domínio do seu site.

A escolha do domínio do seu site profissional ou seja a URL, um dos momentos mais importantes e estratégicos de uma empresa que está entrando para internet e tem um plano de crescimento onde através de uma escolha errada pode colocar tudo a perder, pois é de suma importância essa colocação para não termos problemas com a vendas e prejudicando o bom andamento do processo.

O domínio deve ser um caminho rápido e simples de lembrar para garantir e escolher algo curto e bem claro onde endereços muitos longos pode prejudicar e o cliente pode cair no esquecimento do site devido a isso, ser breve e claro tem que ser objetivamente as formas mais importante na escolha do site, para a uma boa tradução da mensagem e usar um domínio específico, além disso todo domínio também pode fazer com que tenhamos sempre que deixar claro qual é o nome correto do site para que não se torne dúvida na junção das palavras antes de registrar o domínio.

Estar evitando algumas falhas pode ser primordial pois temos que evitar caracteres especiais, pois isso domínio e melhor não aparecer no site , não de margens de erros para que não haja confusão na cabeça dos clientes , onde outras variações pode confundir e nos prejudicar perante a nosso desenvolvimento , foco na extensão ter isso com foco e muito importante pois assim nosso endereço será fácil de memorização e não teremos perdas em uma boa venda.

4– Design e Usabilidade / Exemplos de lojas virtuais.

O design pode ser um investimento muito bom para a lucratividade da loja virtual pois hoje desta maneira com as novas técnicas de vendas e novo marketing onde os principais e mais importantes da aera de criação está sempre em destaque para surpreender seus usuários com o melhor em produtos para o mercado, por conta desse temos um nível muito alto de mudanças constantes, assim um dos fatores de uma loja virtual bem sucedida e uma plataforma com uma boa visibilidade fazem toda a diferença para que estejamos sempre a frente dos nosso concorrentes e se manter sempre atualizados da melhor maneira para estar atuando no mercado.

Onde as lojas virtuais de hoje estão crescendo de uma maneira gigantescamente e assim se preparando para o mercado de nicho ser o melhor no que pode estar fazendo com seu produto em destaque onde a partir desse modo com os grandes empreendedores estão no mercado através do seus e-commercer sendo assim temos alguns que fazer sucesso para demonstrar nossa vontade crescimento com as lojas citadas a frente: 1º SURF HAPPY – uma grande marca de roupas bem organizada e espojada fundada nos USA, 2ª FORREST – uma grande rede de café gourmets da LITUANIA, 3ª THE DAILY DOODLE – apoia na criação da loja virtual de forma que seu site fique com a sua maneira, 4ª NOTEBOOK THERAPY – onde se cria emojis para a melhoria da visão dos que usam essa plataforma e assim se destaque a frente para que e que possam usa um menu fácil e prático para entendimento, assim se baseando nessas fortes criações temos uma estrutura para iniciar nossa loja e entrar no mercado forte e com uma concorrência muito grande.

4.1 – Abordagem e empresas neste Mercado.

As maneiras de abordagem e muito significativa pois o mercado virtual apesar de não ter contato busca atrair seus clientes com uma assertividade e contribuir para uma alta classificação dos seus produtos, assim estudando o perfil dos consumidores para uma construção de um negócio sólido e vantajoso, porém temos que estar atentos para que não percamos nosso foco no empreendedorismo possamos estar no mercado para desenhar o perfil do cliente ideal, descrever as dificuldades, ambições e expectativas dos nossos clientes assim e de suma importância para nosso crescimento, estar sempre com argumentos sucintos para estar focado nas técnicas de vendas e abordagens e motivação em nosso mercado e assim possamos colocar nossa empresa no auge com produto e se destacando em vendas.

5 Vendas e atendimento / Tutorial da loja Virtual.

Como sabemos hoje em dia e muito fácil se comprar pela internet pois podemos estar fazendo de qualquer lugar de várias formas pois temos os aplicativos e redes sócias que podem nos auxiliarem quanto isso, onde com essa praticidade e facilidade essa experiência e cada vez melhor assim também precisamos de um conteúdo bem elaborado e bem eficaz onde nosso público alvo e nossos produtos se tornem bem aceitos pois com um bom atendimento mesmo virtual podemos tornar nossa marca um diferencial no mercado digital e assim divulgar com excelência em apresentar nossa marca e se tornar forte.

Com uma boa equipe podemos estar incluindo um diferencial competitivo muito importante com boas dicas no nosso site para poder satisfazer nosso cliente assim alcançando nosso sucesso no universo on-line, assim podemos abrir nosso leque de informações no que diz sentido a nossa loja pois assim temos que estar alinhado uma boa logística estar atento ao nosso processo de gerenciamentos de pedidos não podendo falhas em nossas entregas, mantendo um estoque que garanta atender nossa demanda onde através disso estaremos em fim tendo um faturamento desejável após todas nossas organizações através de relatórios bem sucedidos.

Assim para nossa marca crescer não podemos deixar de cumprir algumas metas uma delas são nossos produtos, através disso temos que ter uma marca confiante sem alterações com preços datas de entregas e mas não falharmos com que esta prometido em nossa loja virtual para que não temos dificuldade o problema com os meios legais, assim possamos oferecer uma entrega positiva e de melhor maneira aos clientes fidelizados ao nosso produto.

Estar em uma sintonia com nosso público observado sempre quantas vezes temos acesso ao nosso site mesmo que seja apenas para verificar, pois o anúncio e a melhor forma de estarmos entendendo como nosso empreendedorismo está se desenvolvendo através de nossos links, programadas e nas

redes sociais que tem um grande destaque e nos agrega um grande potencial em vendas e integrar-se para um alcance êxito no trabalho que estaremos executando.

5.1 - Cadastro da loja Virtual

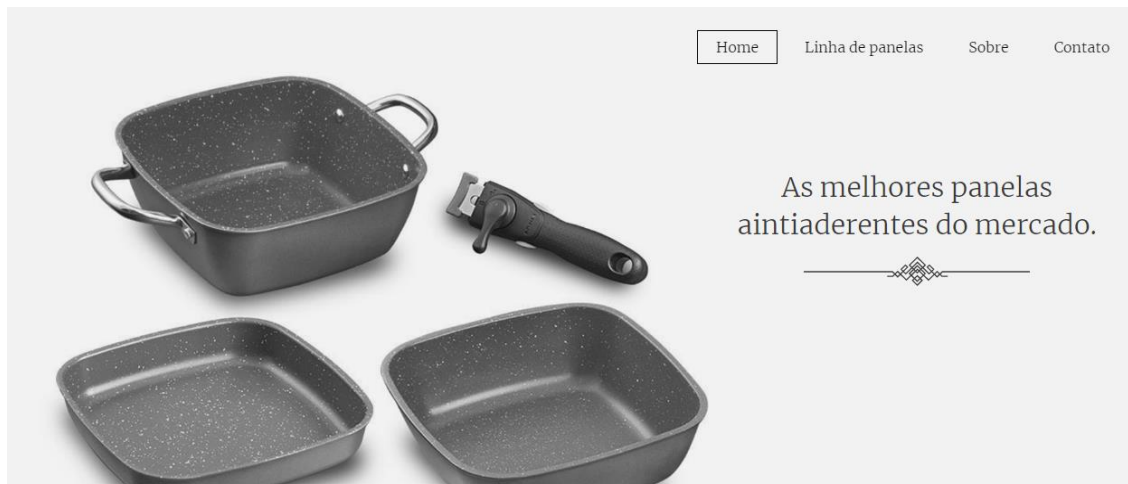
Tendo uma loja virtual com um site seguro podemos oferecer um serviço de qualidade onde estar sempre bem protegido de falsas golpes, precisamos sempre avaliar nossas ideias para o porte do negócio assim garantir segurança para nosso cliente e de suma importância onde são fatores mais que determinantes de compra no mercado digital.

Onde isso nos leva a estar cadastrando nossos produtos em nossa virtual onde está envolvendo e caprichando nas descrições dos nossos produtos, investido no SEO (SEARCH ENGINE OPTIMIZATION, onde assim como temos essa ferramenta para nos auxiliar nos buscadores da nossa loja online como otimização para os motores de busca e assim aprende-lo a usar em favor da nossa loja, como no início comentado valorizar nossos produtos, nossas características, para que serve, estar destacando nossa marca da melhor forma possível e investindo nessa divulgação e ainda fortalecer nossa marca no mercado com tudo o principal foco e estar demonstrando a oportunidade de fazer uma escolha consciente e informando nossos produtos no site da loja.

5.2 - Construção da loja Virtual

A melhor forma de estar criando um site, e compartilhadas informações que a rede nos fornece para criar nossa própria loja onde devemos abrangem, pois não é complicado e nem precisa ser um bom programador basta ter o caminho certo para que tudo isso seja realizado afim de que facilitemos o acesso que nosso consumidor necessite para estar comprando e adquirindo o que precisa para sua aquisição um site com criação e bem divulgado nós faremos estar bem colocado no mercado para que nossa concorrência esteja sempre em um patamar elevado para ter uma boa rentabilidade e lucros que possamos ter em estar vivenciando esse mercado.

Site da loja : <http://panelasgourmet.homolog.xyz/>



Contato

<p>PANELAS GOURMET 3428 Magnolia Avenue Hackettstown, NJ 07840</p>	<p>CANAIS DE ATENDIMENTO fale@panelasgourmet.com.br +55 11 0000-0000</p>
---	---

5.3 Marketing e divulgação

Para que os resultados sejam expressivos temos que realizar uma boa divulgação e para foca no público – alvo com uma coerência objetiva no que estamos focando em passar para nosso consumidor e atingir nossos objetivos, onde através disso estaremos sendo respeitado no mercado e teremos uma boa visibilidade de nosso produto no mercado e respeitado pela nossa concorrência.

Onde estar entrando no mercado nesse momento temos que realizar um investimento bem considerável no processo de marketing pois está muito concorrido, assim devemos estar sempre renovando nosso e-commercer para uma melhor visitação e deixar o site sempre atualizado para que o consumidor tenha praticidade de encontrar o que deseja da melhor forma possível.

Assim devemos estar envolvendo todos os meios possíveis de comunicações (televisão, rádio, jornal, cartões de visitas, panfletos e redes sociais e principalmente internet, efetivando de uma forma constante uma divulgação bem dinâmica e que essas ferramentas tenham o poder de ajudar nossa empresa ter uma boa evolução no crescimento do nosso investimento.

Com tudo o investimento de um bom negócio expandir ainda vem de um público-alvo fidelizado por isso temos que está se assegurando e realizando pesquisa para que possamos reunir informações que agrade Sexo, Idade, profissão, renda média, estilo de vida e abranger principalmente as dificuldades que venha aparecer em nossas vendas.

Podemos dessa forma estar permitindo que nosso público esteja sempre comprando nossos produtos, onde através disso podemos estar elaborando nosso planejamento e concluir ações que não deixa nossos produtos fora de mercado e estando com nosso sistema de vendas sempre passando por atualização possamos realizar a melhorias em nosso investimento e objetivando o orçamento com grandes perspectivas futuras.

6 Dados importantes e essências para loja virtual para Loja Virtual

6.1 Dicas importantes

Cada dia que passa temos um crescimento expressivo nas compras on-line, onde isso causa um avanço muito muito grande em nosso processo tecnológico e muita agitação em, todas a partes para que tudo sai de acordo com o planejado e que possamos atender o maio número de público possível com nossa loja assim crescendo de uma forma generosa nosso processo no sistema virtual.

A elaboração de uma boa marca deve fazer com que as satisfações dos clientes sejam em fim fidelizados com nossa marca porem não devemos deixar de estar sempre atentos aos perigos e problemas que podemos ter, sendo assim onde possamos enfrentar um mercado bem competitivo com estratégias essências para nossa garantia de sucesso seja memorável e não deixemos nossa marca abalada.

Assim e imprescindível estarmos ligados em todas as dicas para que não venhamos ter um futuro sombrio em nosso negócio, partindo desse princípio pesquisa de mercado se faz necessário para atingir os objetivos com fornecedores e assim termos um melhor preço para trabalhar nossos produtos (**PANELAS GOURMET**); estar investindo na imagem de nossos produtos também ajuda pois como o cliente não vai ter contato no primeiro momento ele pode ficar indeciso porem devemos destacar da melhor maneira nossas mercadorias afim de que seja vista e tenha uma boa aceitação por parte dos consumidores.

Planejar e uma maneira muito seria de estar entrando no mercado usando técnicas para atrair e assim realizar um trabalho que o consumidor possa se sentir seguro do que está adquirindo, nosso logo seria nossa melhor maneira de apresentar nosso destaque no mercado assim com um logo de qualidade estaremos seguros e com credibilidade de vendas, como já vimos antes sem uma plataforma digital nesse processo não teríamos tirando esse objetivo do papel assim também temos que estar prontos para aceitar várias formas de pagamentos pois a diversidade de pagamentos hoje está enorme com várias modalidades a serem usadas.

Com um site pratico com facilidade para nossos clientes navegarem deve ser nosso objetivo pois estaremos com vários clientes acessando nossa loja para realizar compra estar pesquisando assim a poluição e muito negativa para nossa marca, onde entre outros cuidados tomados e de suma importância para que nossa loja não tenha problemas ou dificuldades de rodar e facilitar o conteúdo, de todo modo entender os seus clientes, utilizar um calendário para se adaptar em seus compromissos, aumentar as vendas e crescimento do ticket, incluir e estabelecer metas para vendas na rotina de vendas , incluir em nosso processo alguns aplicativos como Google Analytics para melhora do nosso desempenho e resultados do marketing , quanto a segurança do nosso resultado final.

6.2 Cuidados Necessários

Quando estamos em busca de uma estratégia digital ou qualquer para alcançar as vendas da nossa empresa onde temos como ingressar o marketing faz parte desse processo onde e de grande valor pois nos momentos de grande produção de criação do nosso empreendimento temos inúmeras vantagens,

porem temos que tomar alguns cuidados quanto a estratégias para que não tenhamos nenhuma dificuldade onde assim não tenhamos problemas e evitarmos erros para que não venhamos a ter percas no nosso faturamento.

Assim como já vimos faz parte do processo estar considerando nosso público alvo e de grande valia nunca esquecer de valorizar e estar considerando sempre a faixa etária, sexo, grau de escolaridade, localização geográfica, preferência de consumo, formas que consomem informação avaliar principais problemas, assim estar em soluções que os serviços ou produtos oferecem a essas pessoas esse seria um ponto importante, pense que ao acessar nosso blog nem todos nossos clientes estão na fase de compra onde essa diferenças deve ser consideradas assim temos que estar realizando uma divulgação de grande valia para termos uma aceitação por parte de quem vem a busca da nossos produtos através da nossa pagina digital.

Estar sempre atendo a todo conteúdo de nosso marketing para não estarmos voltados a estar sempre com o nosso conteúdo para nossos clientes nunca sempre para a empresa pois assim teremos um site evolutivo e bem comunicativo pensando sempre em nosso cliente, assim se preocupar sempre voltado ao nosso cliente e não em um interesse apenas nos lucros, como temos o SEO dependemos muito desse processo para garantir que possamos ter um blog ou site evolutivo e crescer no mercado de forma gradual e sempre a frente de nossos concorrentes , como planejamento de palavras chaves do Google Adwords ou Sem Rush, pretendo sempre estar sando essa estratégia para melhor na horas das pesquisas para nos posicionar perante a nossos clientes.

Nossa estratégia de marketing não pode estar voltada apenas para blogs post, temos que estar sempre em evolução com investimento pesado em conteúdos densos como gráficos e- books vídeos infográficos e outros, nossa meta e envolver todos os processos que possa abrilhantar nossa empresa na mídia onde se torna se imprescindível estar entrando com a estratégia inbound e marketing de conteúdo deixando mas solido e com uma presença forte nos meios digitais onde teremos resultados mais permanentes com uma solides a longo praz de grande valia para nosso e-commercer.

6.3 Estar atentos para ao projeto da loja virtual

Onde devemos estar sempre atendo ao início de um projeto ou empresa pois temos que nos cercar de várias situações como vivemos uma crise econômica em nosso a loja virtual obteve um crescimento gigantesco neste último um ano meio porem toda atenção deve ser redobrada para que na vivencia da empresa não tenhamos uma empolgação falsa nas vendas e venhamos a ter problemas com nosso empreendimento mesmo que virtual, assim dentro desse cenário devemos estar driblando essa crise da melhor maneira possível com um bom planejamento identificando novas ideias e área e termos um ótimo conhecimento para termos um caminho prospero em nosso empreendimento, assim a administração tem um dos papeis fundamentais para o crescimento do processo pois passamos por grandes desafios pois mesmo tendo um público fidelizado a dificuldade também vem como uma responsabilidade , pois através vamos estar também enfrentado uma questão geográfica que talvez seja consideravelmente um desafio que precisaremos enfrentar com já comentado a questão do nosso cliente pois não está com o produtos em mão se possa quando receber e não ficar satisfeito com o que receber e devolver temos que ter muito cuidado com essa questão.

Neste caso nossa organização será crucial para o bom funcionamento pois tanto na administração do empreendedorismo quanto na organizações e exposição dos produtos, organização e postagem nas redes das lojas, na produção e despacho de mercadorias sempre para que seja bem representada e não deixando o nome da nossa loja enfraquecida no mercado, assim temos que estar e olho nas finanças pois quanto bem feita e de suma importância para o faturamento da empresa onde e pode estar livrando nosso e-commerce de altas dividas permitir o pagamentos de dívidas que venham

aparecer , analisado bem os números do temos que alinhar para que nosso balanço feche bem onde possamos ter uma boa administração.

Vemos ainda que por dificuldades matemáticas que venhamos ter em nossa administração tenhamos um sistema de planilhas e metas para que não sejamos afetados com os números assim possamos pensar em manter a segurança de nossas finanças com mais clareza, onde assim vendo a atenção em todos os aptos e primordial pois vemos que assim não percamos e nem deixamos nossos fornecedores insatisfeito para que não afetemos nossa produção.

Onde para gerenciar uma loja e importante e fundamental estar atendo ao mercado pois a concorrência e muito grande e os preços as vezes desleais por mais profundo que você se dedique e trabalhe sempre teremos um ponto a melhorar, para garantirmos que não haja fracasso logo no começo temos como fundamento nos garantir especializações para que possamos assim no dedicar e que nosso e-commercer não venha sofre logo no início com um possível fechamento do empreendimento.

7. Recursos Adicionais Para a Loja Virtual

7.1 Possibilidade para deixar a Loja mais Consistente

Para uma loja virtual ou até mesmo física um bom design ou uma boa vitrine chama muito atenção de que está visitando onde temos que ter muita atenção e tratar com muita delicadeza para deixar seu empreendimento ficar com um detalhe que chame atenção dos clientes para gerar uma boa impressão e possamos fidelizar nossos clientes com os melhores produtos e mercadorias, estar incluindo o quanto mais informações melhores tendo que usar nossa habilidade para ter afinidade e a dor do cliente assim temos que estar ligados em passar a melhor transparência possível , deixar e-mails que possam tornar mais confortável o acesso de que estar acessando gerando credibilidade e bons comentários assim passamos ter uma boa credibilidade crescendo nossa receitas e melhorando nosso fluxo.

Onde devemos trabalhar de forma que os tópicos que gostaria que nossos clientes observem sejam distintos dos elementos que o cercam, na profundidade de forma que um item se destaque, onde podemos implantar alguns objetivos para que deixemos nosso site claro para nosso público alvo, preservando a identidade visual da empresa, nesse processo todo e interessante que não podemos deixar de nos atentar pois algumas situações podem nos levar a ruina e não progredimos na empresa, tais como:

- **Design – criar uma situação leve para não perder o cliente;**
- **Usabilidade – uma boa usabilidade e design sempre tem que andar juntos;**
- **Demora - deixar o link o mais leve e rápido par aceso do cliente;**
- **Invisível – ter um link perfeito não e sinônimo de boas vendas, se atentar quanto a isso para não desapontar o usuário;**

Porem vendo dessa assim para alcançar o sucesso, temos que realizar manutenção constantes, adicionar novidades, conteúdos com muitas novidades e exclusividades, assim nosso maior entusiasmo e ver nossos clientes tendo sucesso com seus projetos realizados na internet e obtendo excelentes resultados para o crescimento da empresa.

Porem para uma ótima possibilidade de consistência e bom conhecer as previsões de crescimento para os seguimentos do e-commerce, também e recomendado saber que todos os requisitos são considerados a ponto de partida para um bom plano estratégico e assim nos possibilitando o progresso e trabalhando cade vez mais deixando nossos clientes satisfeitos e nesse sentido a reforçar a ideia de que o mercado digital nos possa ter a confiabilidade dedicação e persistência.

Considerações Finais

Onde esse processo foi realizado para melhoria continua das pessoas que iriam estar precisando de um bem via internet.

Estar necessidade para todos que depende de internet e de suma importância para um a melhoria em nosso conteúdo.

Assim possamos estar no dedicando para servir melhor nossos clientes e estar prestando um atendimento de qualidade e bem visto aos olhos de todos que nos venha a prestigia.

Utilizando a internet como aliada para nos apoiar na melhor forma de concluir nosso projeto de ainda que seja um trabalho acadêmico a forma de elaborar esse projeto foi muito gratificante que gera através desse conhecimento uma parte da minha vida que ainda estava guardada que eu não tinha um empreendedor.

Referências Bibliográficas

<https://meunegocio.uol.com.br/blog/7-nichos-de-mercado-online-para-apostar-em-tempos-de-crise>

<https://neilpatel.com/br/blog/nicho-de-mercado/>

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/sebraeaz/fique-por-dentro-da-legislacao-do-e-commerce>

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/sebraeaz/5-dicas-para-abrir-o-seu-e-commerce>

<https://www.dlojavirtual.com/dicas/6-dicas-para-planejar-suas-vendas/>

<https://blog.lahar.com.br/marketing-digital/dicas-e-commerce/>

<https://mercadoeconsumo.com.br/2020/09/30/e-commerce-quatro-dicas-para-obter-sucesso-com-sua-loja-digital/>

<https://www.bruc.com.br/blog/simplificando-a-internet/ler/como-a-usabilidade-e-o-design-ajudam-a-aumentar-vendas.html>

<https://zyro.com/br/blog/exemplos-de-lojas-virtuais/>

<https://iev.com.br/conteudo/atendimento-cliente/tecnicas-abordagem-cliente/>

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/sebraeaz/vendas-e-atendimento-no-e-commerce,bbe84eb630b46510VgnVCM1000004c00210aRCRD>

<https://www.lojavirtual.com.br/blog/5-melhores-praticas-para-cadastrar-produtos-em-loja-virtual/>

https://meunegocio.uol.com.br/lp/loja-virtual/7dias59?gclid=EAIaIQobChMI3JvS_rHz8wIVUgp9Ch2DdAnQEAAAYAiAAEgLDYfD_BwE#r

<https://www.dlojavirtual.com/planejamento/como-cadastrar-um-produto-na-sua-loja-virtual/>

https://www.nuvemshop.com.br/?utm_source=google&utm_medium=cpc&utm_campaign=br-web-search-dsa-loja-virtual-region

<https://www.escoladeecommerce.com/artigos/cadastrar-produtos-no-e-commerce/>

https://www.top10criadoresdesites.com/charts/1/os-melhores-construtores-de-site?utm_campaign

<https://www.sebrae-sc.com.br/video/dicas-para-a-construcao-de-sua-loja-virtual>

<https://negociossc.com.br/blog/como-escolher-os-meios-de-divulgacao-ideais-para-o-seu-negocio>

<https://www.lojavirtual.com.br/blog/estrategias-essenciais-para-um-e-commerce-de-sucesso/>

https://www.izito.com.br/ws?q=desenvolver%20loja%20virtual&asid=iz_fi_gc5_00&mt=b&nw=g&de=c&ap=&ac=586&ac=586&cid

<https://updigitalme.com.br/up-commerce/?gclid>

<https://biz2digital.com.br/marketing-de-conteudo-cuidados-que-sua-empresa-deve-ter-ao-adotar-essa-estrategia>

<https://agencialab.com.br/cuidados-que-voce-precisa-ter-ao-investir-em-marketing-digital/>

<https://www.fecomercio.com.br/noticia/rede-digital-exige-cuidados>

<https://blog.unis.edu.br/a-importancia-da-administracao-para-o-sucesso-de-uma-loja-virtual>

<https://rockcontent.com/br/blog/e-commerce-guia/>

<https://blog.betalabs.com.br/plano-de-negocios-para-e-commerce/>

<https://www.solidweb.com.br/blog/como-deixar-seu-site-ou-sua-loja-virtual-mais-atraente-e-rentavel/>

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/sebraeaz/o-planejamento-da-loja-virtual-de-sucesso>