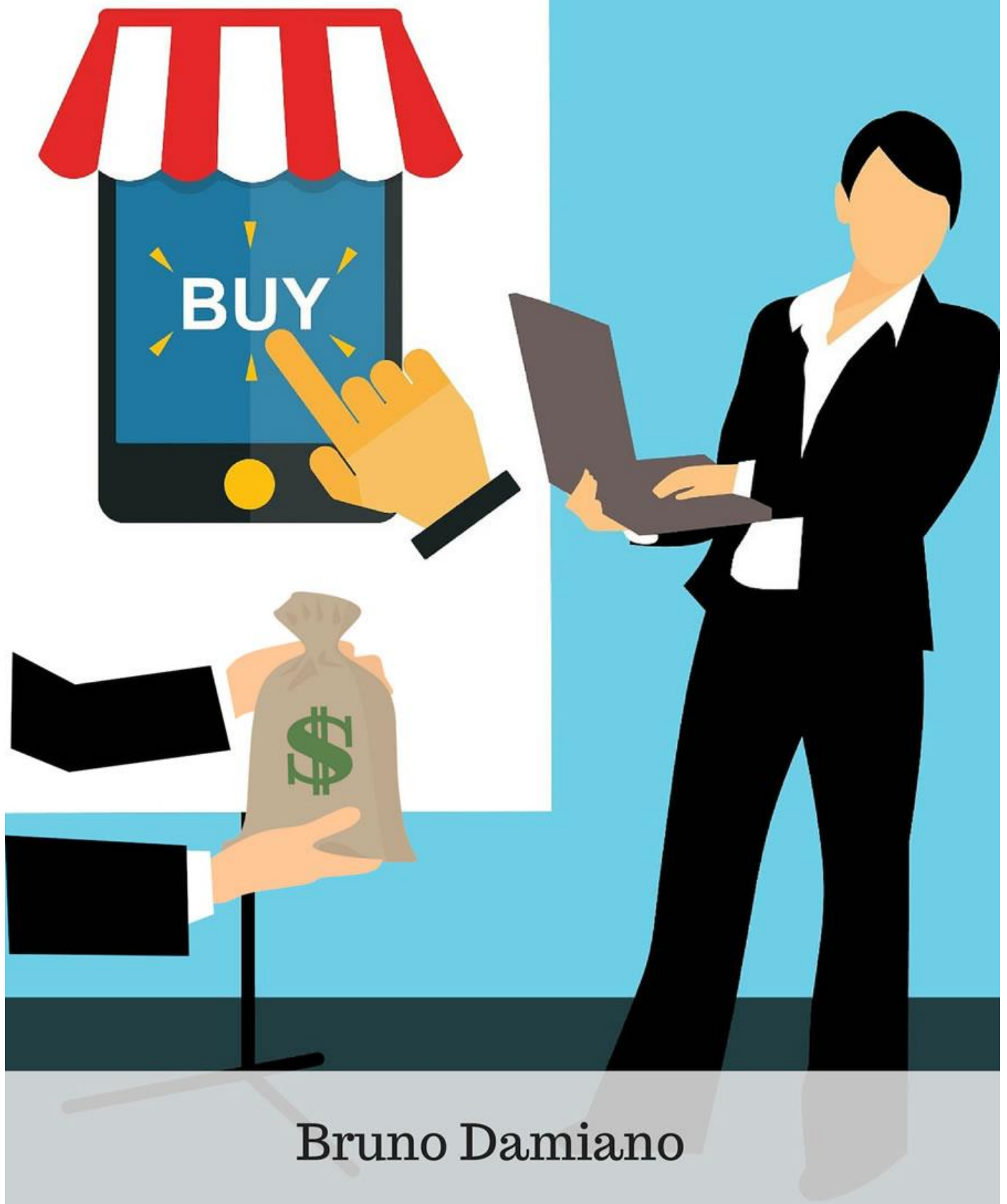


COMO INICIAR UM NEGÓCIO ONLINE A PARTIR DO ZERO



Bruno Damiano

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	3
1. ESCOLHA O SEU NEGÓCIO ONLINE	5
2. FAÇA UMA PESQUISA DE MERCADO	7
3. CONSTRUA SEU SITE	8
4. ATRAIA CLIENTES.....	9
5. GANHE DINHEIRO COM O SEU SITE	11
6. FIDELIZAÇÃO/RETENÇÃO DE CLIENTES	13
7. ARRECADE FUNDOS	14
8. MECANISMOS DE PAGAMENTO.....	15
9. MECANISMOS DE ENVIO	16
CONCLUSÃO.....	17

INTRODUÇÃO



Qualquer pessoa com uma conexão com a Internet e um teclado pode iniciar um negócio on-line hoje em pouco mais de cinco minutos, com zero investimento. Mas, enquanto a barreira de entrada de iniciar um negócio on-line é praticamente inexistente, as barreiras ao crescimento e sucesso são significativamente maiores.

De acordo com o InternetLiveStats, existem mais de um bilhão de sites e blogs no mundo online. A mesma página também observa que cerca de 75% dos sites não estão ativos, mas estão estacionados ou semelhantes. Mesmo assim, ainda há uma enorme quantidade de dinheiro circulando na rede que vem sob o comércio eletrônico.

A indústria do comércio eletrônico está dominando o mundo hoje por meio de transações on-line. A região da Ásia-Pacífico está liderando o caminho, com o comércio eletrônico de varejo indiano crescendo rapidamente de US \$ 2,3 bilhões para US \$ 17,5 bilhões nos últimos quatro anos.

Então, se você quer uma fatia saudável dessa grande torta de comércio eletrônico, você precisa ter um pouco de planejamento e preparo antes de passar cinco minutos iniciando um novo negócio on-line. Facilitamos para você criando um tutorial de 9 etapas que você pode seguir passo a passo no caminho para se tornar um empreendedor on-line.

1. ESCOLHA O SEU NEGÓCIO ONLINE



Primeiro você precisa escolher o tipo de negócio on-line que você deseja iniciar. Pode ser sua própria loja de e-commerce on-line, loja de roupas, loja de brinquedos, ofertas de desconto, produtos afiliados ou qualquer outra loja on-line. Identifique as tendências do mercado popular e selecione um negócio em que você tenha interesse.

Conheça bem o seu negócio e, pelo menos, fique satisfeito com o motivo pelo qual o faz e com o tipo de cliente que pretende atingir com este negócio.

Todas as empresas exigem investimentos de tempo e dinheiro para começar. Pergunte a si mesmo o quanto você está disposto a gastar com os custos iniciais.

Determine quanto dinheiro você pode usar para investir no seu negócio sem comprometer suas necessidades e responsabilidades básicas.

Faça os investimentos iniciais mínimos e faça a bola rolar - começar pequeno é melhor do que não começar. Não coloque todos os ovos na mesma cesta limpando suas economias. Lembre-se, a empresa não pode crescer se nunca começar. Nutra o desenvolvimento do seu negócio, reinvestindo os lucros antecipados.

2. FAÇA UMA PESQUISA DE MERCADO



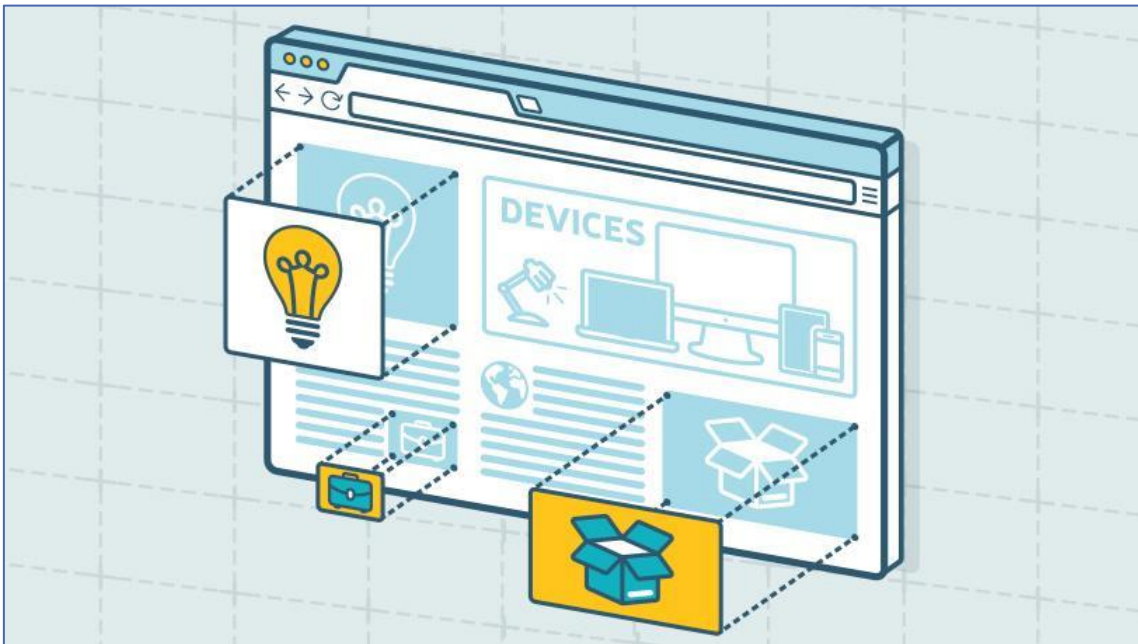
Antes de iniciar um negócio on-line, é importante que você conheça as tendências do mercado, seus concorrentes e seus clientes-alvo.

Faça uma análise abrangente dos concorrentes visitando os sites e lojas on-line deles, comprando seus produtos e usando-os. Faça uso de ferramentas como SEOProfiler, Moz e Seobook para análise de concorrentes.

A ideia é descobrir como seus concorrentes operam, como eles mantêm seus negócios on-line, quais são suas estratégias de preços, como comercializam seus produtos / serviços, quem são seus clientes-alvo e quais palavras-chave eles focam para atrair tráfego do website.

Com base em toda essa pesquisa, você terá que criar suas próprias estratégias de negócios para competir com as deles.

3. CONSTRUA SEU SITE



Esta é a parte que leva pouco mais de 5 minutos e que você realmente adquire uma presença online. Compre um bom nome de domínio para o seu site na GoDaddy, Namecheap ou Dotster.com.

Hospede seu site com provedores de serviços de hospedagem como GoDaddy, HostGator ou BigRock.

Em seguida, crie seu site usando plataformas de criação de sites populares e CMS (sistemas de gerenciamento de conteúdo) como WordPress, Joomla, Ruby on Rails, Drupal, etc.

Personalize as configurações, selecione um modelo bom ou dois com um design profissional e gráficos, e você tem agora o início de um negócio online.

4. ATRAIA CLIENTES



Crie contas de mídia social para o seu novo negócio no Facebook, Twitter, Google+, LinkedIn, Youtube, Tumblr, Pinterest, Instagram e outras redes sociais.

O marketing de mídia social não só atrai visitantes ao seu site, mas também difunde o reconhecimento da marca entre seus clientes.

Além disso, você precisa criar estratégias de marketing digital para otimização de mecanismos de pesquisa, marketing de conteúdo, publicidade em banners de exibição e marketing por e-mail que ajudará a divulgar seus produtos e serviços para um público-alvo.

Também procure segmentar usuários de dispositivos móveis criando um aplicativo para dispositivos móveis em um site otimizado e segmente usuários de smartphones por meio de anúncios PPC.

O marketing de referência é o local em que você recebe indicações de novos clientes, de seus clientes atuais e de outras pessoas que o conhecem e / ou sua empresa. Empresas como restaurantes, lojas de varejo, hotéis, bancos, academias, clubes de saúde, agências de viagens, etc. costumam usar essa estratégia.

5. GANHE DINHEIRO COM O SEU SITE



O que mais faz você perder tempo é não conseguir ganhar dinheiro com o seu site. Converter visitantes do site em leads e vendas on-line não é tão fácil, no entanto.

Primeiro de tudo, você tem que decidir sobre um modelo de monetização.

Você pode vender seus próprios produtos / serviços, ou você pode ser um profissional de marketing terceirizado ou um afiliado enviando seus visitantes para o site de um patrocinador ou você pode ter uma loja de comércio eletrônico que promove e vende produtos de várias empresas e vendedores diferentes.

Por exemplo, você pode facilmente abrir uma loja online em plataformas como Shopify, eBay, Yahoo Stores, etc.

Crie um modelo baseado em assinatura sob o qual você pode gerar vendas recorrentes dos mesmos clientes.

Também aceite anúncios de patrocinadores e coloque-os em seu site por meio de redes de anúncios como o Google AdSense e outros que pagam por clique.

Outras plataformas, como a Lomadee e Hotmart também são muito usadas para monetizar e automatizar os ganhos com o seu site ou blog.

7. ARRECADE FUNDOS



Um total de 94% das empresas iniciantes falha devido à falta de financiamento. Existem algumas opções de financiamento para levantar capital para o seu negócio on-line, incluindo:

- Bootstrapping (o ato de iniciar uma empresa sem investimento externo, ou seja, usando os seus próprios recursos e preferencialmente pouco dinheiro)
- Financiamento colaborativo
- Investidores-anjo e / ou capital de risco
- Financiamento de aceleradores de negócios
- Empréstimos bancários, empréstimos comerciais e provedores de microfinanciamento
- Esquemas de financiamento do governo e concursos de startup

8. MECANISMOS DE PAGAMENTO



Você tem que oferecer uma variedade de opções de pagamento para permitir que seus clientes paguem on-line. Obtenha uma conta de gateway de processadores de cartão de crédito, como PagSeguro e Mercado Pago, e comece diretamente a aceitar cartões de crédito on-line. Além disso, inscreva-se no Paypal, e em outros sistemas de pagamento on-line, além de adicioná-los juntamente com os cartões como opções de pagamento adicionais.

Você não precisa se preocupar com a implementação, porque todas as principais plataformas de conteúdo já possuem plug-ins de pagamento que podem ser usados. É ainda mais fácil para as lojas de comércio eletrônico no eBay, no Shopify e em outros sites de varejo com os sistemas de pagamento integrados prontos para uso. Basta adicionar seus nomes de usuário e o sistema de pagamento relevante será ativado em sua loja.

9. MECANISMOS DE ENVIO



Existem várias empresas de courier que fornecem serviços de transporte para marcas populares como Snapdeal, Jabong, Flipkart, Junglee, Amazon e muito mais. Essas empresas escolheram seus serviços de transporte e logística, dependendo de seu investimento de capital, volume de negócios, margem e outros fatores.

Além disso, a empresa dos Correios oferece plugin de sedex, pac para quase todas as plataformas.

CONCLUSÃO



Começar seu próprio negócio online é uma das maneiras mais poderosas de assumir o controle de sua vida e ganhar dinheiro extra mês após mês. Você pode começar com apenas algumas horas por semana - mesmo que tenha um emprego. E o melhor de tudo é que você escolhe suas horas, escolhe projetos que considera interessantes e conhece pessoas interessantes.

E começar não é difícil. Você não precisa de uma loja sofisticada ou funcionários. Você só precisa do sistema online certo.

Você já imaginou trabalhar com um negócio online onde ganhasse tanto dinheiro que pudesse abandonar seu atual emprego e passar a viver sendo seu próprio patrão? Imagine fazer seus próprios horários, e ganhar muito mais do que ganha agora, já que a renda vinda da internet é praticamente “passiva”... você trabalha uma vez criando o negócio e depois apenas precisa de algumas horas semanais para mantê-lo rendendo cada vez mais.

Tudo o que você precisa é aprender alguns passos com os grandes milionários da internet, onde eles vão ensinar técnicas básicas e avançadas de como construir um verdadeiro império usando ferramentas variadas, como blogs, e-mail marketing, sites, produtos de afiliados, anúncios do Google AdSense, Anúnciad, ou ganhando comissões sobre produtos físicos (como no afiliado Zanox).

O Treinamento Fórmula Negócio Online é totalmente em vídeo aulas que ensina o aluno passo a passo do início ao fim como montar um negócio na internet altamente rentável, escalável e multiplicável.

Onde o autor literalmente “te pega pela mão” e te guia durante todo o processo, passo a passo mostrando cada etapa nos mínimos detalhes.

São mais de 50 horas de vídeos gravados em alta definição. Um material extra totalmente criado pensando no seu

máximo aproveitamento: são textos, resumos dos vídeos, mapas mentais, mapas de progresso, checklists, ferramentas e muito mais.

Não espere mais, e clique abaixo para conhecer essa maravilhosa oportunidade de crescimento financeiro através de um negócio online:

[Fórmula Negócio Online](#)