



**ESCOLHENDO  
A MELHOR  
PLATAFORMA  
PARA O SEU  
E-COMMERCE**

**PART. ESPECIAL: NÁTALI**

## **O QUE FALAREMOS NESTA LIVE? (01'17"")**

Este tema vai ser útil para quem tem um e-commerce, para quem quer criar um e para que já fatura aí mais de 10k mês, 50k mês ou até mais.

Com a participação especial da Natali, uma cliente minha há três anos. No início ela faturava 150 a 200 mil por mês, hoje fatura por volta de 1 milhão por mês. Ela passou por todas as etapas da criação de um e-commerce. E hoje vamos falar sobre como escolher a melhor plataforma para o seu e-commerce (loja virtual).

## **PONTOS MAIS IMPORTANTES (07'30"")**

- O seu e-commerce é a sua casa;
- Não dá para construir a sua casa em terreno alugado, ou seja, vender apenas pelo seu Instagram, Mercado Livre, Shopee, Youtube, etc;
- Analogia: Como você quer sua casa? Quantos metros quadrados, qual acabamento, etc;
- Dependendo do nicho, as necessidades mudam muito. Exemplo: moda feminina ter opção de provador;
- A plataforma que você escolher tem que permitir trabalhar o SEO e o tráfego pago;

## COMO ESCOLHER A MELHOR PLATAFORMA? (13'40'')

1. Descubra a relação custo x benefício

Às vezes optar por um custo um pouco maior que vai te trazer mais benefícios é melhor. Pensando no longo prazo, pois migrar de plataforma demanda esforço e trabalho.

2. Defina os objetivos do seu negócio.

3. Descubra as funcionalidade e integrações

Antes de fechar o contrato com determinada plataforma, você precisar analisar se aquelas funcionalidade vão suprir suas necessidades.

4. Conheça o suporte da plataforma, o pôs venda.

Dica: Olhe no reclame aqui, pesquise sobre a plataforma.

5. Leia o contrato antes de fechar o negócio.

## INTEGRAÇÕES (24'03'')

### 1. Gateway de pagamento

Responsável pelo intermédio do pagamento do consumidor e sua empresa.

Exemplo: pag seguro, paypal, mercado pago, Moip

- Taxa boa x integração.

- Checkout transparente (finalizar a compra dentro do site) aumenta a conversão e mantém os dados rastreáveis.
- Quando a plataforma não tem checkout transparente, quando o cliente sai do checkout, e finaliza a compra no site pag seguro por exemplo, o cliente para de ser rastreado, pois o seu pixel está dentro do seu site e não do pag seguro. Então o seu pixel não fica inteligente o suficiente, para saber quem comprou, apenas quem iniciou a finalização de compra. O que prejudica o tráfego pago.

## **2. Integração com ERP**

Exemplo: Bling, Tiny

São sistemas que você pode usar, por exemplo, para emissão de nota fiscal automática, controle de estoque, controle de vendas, controle de clientes, etiquetas de correio, etc.

Tudo com muita agilidade.

## **3. Sistema de envio**

Exemplo: Melhor Envio, Correios, Loggy, Jadlong

- Verificar se a plataforma integra com o Melhor envio, para quem está começando.

## **4. Ferramentas de Marketing**

- Lista de carrinho abandonado (disparo de e-mail automático ou ligar para o cliente e converter)
- Integração com disparadores de e-mail. Exemplo: Mailchimp.
- Relatório. Exemplo: clientes que não compram a mais de 30 dias.

## **5. Template e personalização**

- Permite você deixar o site a cara da sua marca. Ou buscar plataformas que possuem layout que você goste.
- As plataformas precisam adequar em todos os dispositivos, principalmente o Mobile com a melhor conversão.
- O site precisa ser rápido, navegabilidade boa.

## **6. Categorização**

- Buscador dentro do site que realmente funcione.
- Com um catálogo organizado.
- Descrição bem feita.

Dica: pense como um consumidor.

## **7. Tem que integrar com tudo que o gestor de tráfego pede**

Plugins que integram com ferramentas de tráfego como Facebook Ads, Google Ads, Pinterest Ads e Google Analytics.

**ENTÃO É ISSO GALERA!**

**PARTICIPE DAS MINHAS LIVES DE TRÁFEGO PARA  
E-COMMERCE TODAS SEGUNDAS ÀS 19:00.**