

## Como criar uma loja online

Com a internet tão grande e de longo alcance como hoje todos devem começar a pensar em ter algum tipo de presença online, a fim de manter-se com os tempos de mudança de compra e venda. A fim de criar uma loja online, alguns passos que você precisa manter em mente e deve ser capaz de começar a trazer em vendas de todo o país e, possivelmente, até mesmo o mundo, se você estiver interessado nisso.

1. Comece com um nome. Se você quer criar uma loja online chances são boas que você já tem um nome para a sua loja, mas um bom nome? Um nome precisa ser memorável e imediatamente dizer ao seu cliente o que você vende e sobre o que você representa a loja. Com um título e uma descrição você pode pagar um pouco de mistério como as pessoas são mais propensas a vagar por pura curiosidade. Com a internet sendo tudo sobre gratificação instantânea que o usuário tende a ficar frustrado e apenas clique de distância, por que tentar descobrir a sua loja quando eles podem ir para um que eles sabem exatamente o que eles precisam? Para criar uma loja online e criar uma presença online, e para ser mais eficaz que o usuário precisa saber o que a loja representa e é capaz de fazer.

2. Selecione seus produtos. Agora que você tem um nome escolhido você precisa descobrir o que você vende e que você quer vender uma vez que você criou uma loja online. Há muitas opções diferentes nesta etapa como você pode vender as coisas que você fez ou coisas que os outros fizeram. Você pode ter o produto pessoalmente ou passar por uma gota que lida com todo o transporte e produtos. Na minha experiência, as lojas on-line de maior sucesso são aquelas que oferecem algo único para a base de usuários, um produto que é único nem muito procurados. Quando você criar uma loja online, você precisa colocar isso no topo do seu passado e tem um plano de como você está indo para obter os seus produtos e quanto você está pensando em vendê-los para, isto fará com que o processo vá ao longo de um suave monte.

3. Descubrir o design, cor, etc. É importante quanto o seu nome e o seu design e paleta de cores. Uma loja com uma paleta muito barrenta ou muito ocupado pode bombardear mesmo se você tem o nome mais legal mundos. Pense nisso em termos de uma loja da vida real novamente. Se você vai a uma loja e é imediatamente bombardeados com cores brilhantes e luzes piscando, a menos que você está em Las Vegas chances são boas que você não vai ficar por aqui. Você precisa manter isso em mente ao criar uma loja online que você não tem mais o ato físico de entrar em uma loja e uma experiência puramente visual. Você quer tentar ficar com todas as cores suaves em tons pastel ou todas as cores vibrantes e saturadas. Com monitores de computador de todo o país que mostra as informações de maneira diferente que você precisa para fazer seu projeto de cor como coeso possível para que fique o mais semelhante possível de um monitor para o próximo assim que você tem algum tipo de controle de qualidade sobre o que o telespectador está vendo.

4. Escolha um serviço de hospedagem. Este é um passo crucial no processo de criar uma loja online, pois isso pode fazer ou quebrar o seu sucesso. Você precisa escolher uma empresa de hospedagem que melhor combina com você e suas necessidades. A maioria das soluções de comércio eletrônico oferecem uma grande variedade de pacotes de hospedagem e regalias diferentes, com cada pacote para ter certeza de fazer sua pesquisa. Uma coisa a se manter sempre em mente é se eles são ou não agradáveis para trabalhar, porque se o seu site deve ir para baixo por qualquer motivo ou você quer fazer as mudanças que você não pode descobrir por conta própria que você precisa para chamá-los. Então, eu recomendo antes de escolher um, com certeza você deve chamar todos os potenciais fornecedores e ter uma conversa com eles. Se eles são simpáticos e informativo eu movê-los para o topo da lista, mas se você ficar embaralhado no telefone ou nunca realmente falar com uma pessoa real que eu movê-los para a parte inferior da lista. O provedor de hospedagem é, em essência seu parceiro quando você criar uma loja online e você precisa ter certeza de que você parceiro vai estar lá para você e ter o seu melhor interesse no coração.

5. Comercializar sua loja Uma vez que você tem a loja funcionar, você precisa sair algum trabalho para ele, esta é a fase em que a maioria das lojas começam a falhar. Uma pessoa inventou compras e fica a loja indo, mas espera que as pessoas apenas encontrar sua loja e os produtos para começar a voar das prateleiras. Para criar uma loja online é fácil, mas para executar com sucesso uma loja online é um pouco mais complicado. Certifique-se de que você começa a sua loja lá fora. Encontrar posts relevantes ou se tornar um membro de confiança de um fórum relevante para seus produtos. Se as pessoas não sabem de sua loja existe eles não podem muito bem comprar a partir dele. Um método que pode ajudar quando a primeira partida é gastar um pouco de dinheiro cada mês do pagamento por clique em anúncios, enquanto eles podem não ser a forma mais barata para o mercado, que ajuda quando uma loja online é a primeira partida. Depois de criar uma loja online você também pode olhar para métodos todos muito mais baratos em sua área local. Faça um lote de t-shirts com o seu logotipo no site e sobre ele e levar seus amigos e familiares para usá-los ou obter permissão para entregá-los em locais de eventos esportivos. Qualquer coisa que você pode fazer para obter o seu nome da loja e site lá fora pode, potencialmente, trazer novos clientes, tanto pelo contato direto e pela palavra da boca.

6. Realizar manutenção padrão da loja. Uma vez que você começa a receber os clientes entrando e uma receita pouco fluindo certifique-se que você não começa a relaxar muito, sim, as partes duras acabou, mas você ainda tem que manter os clientes futuro feliz e para fazer isso você precisa ficar ativo com a loja. Se eu vou a uma loja online e não se parece com os produtos ou nada foi atualizado recentemente, eu geralmente não comprar nada de lá, porque quem vai dizer que a loja ainda está em atividade na vida real? É muito fácil para uma loja online para cair através das rachaduras e ainda ser-se

mesmo que a loja física fechou. Por este motivo você precisa constantemente estar atualizando as coisas e fazer seus clientes se sintam como você se preocupa com a loja, porque se você não fizer isso, então por que deveriam? Uma maneira fácil de fazer isso é para anexar um blog para a loja que você atualize todos os dias com qualquer notícia sobre seus produtos e planos ou apenas petiscos pouco sobre o seu dia, o que irá ajudar a formar uma espécie de comunidade em torno de sua loja e você vai começar a notar regulares comentando artigos. 7. Comece a planejar para a longevidade. que quero dizer aqui é que uma vez que você colocar todo esse trabalho duro em sua loja, comece a se mover produto e ter uma pequena comunidade que você precisa para começar a planejar o que você pode fazer em seguida para mantê-los a voltar. Com uma loja física a confiabilidade ea relutância em ir e procura de novos lugares mantém os clientes a voltar, mas com lojas on-line ea capacidade de encontrar um produto quase em qualquer lugar on-line que você tem que fazer a sua loja extremamente acolhedor e aconchegante para levar as pessoas de volta. Pense sobre as promoções que você pode oferecer para os clientes que postar com mais frequência em seu blog, ou maneiras que você pode melhorar a sua loja com um novo olhar ou mais ampla variedade de produtos, não deixe que a loja fica estagnado. Depois de criar uma loja online que é um trabalho a tempo completo para mantê-lo funcionando e para manter o sucesso, mas não há outro sentimento como ele como você e seu patrimônio, enquanto todas as falhas da pertence a você, cada grama do sucesso pertence a você também, e isso é um sentimento verdadeiramente grande. Nik Aberle é atualmente Especialista em site de comércio eletrônico trabalhando em Webplus, Inc., em Aberdeen, SD. Ele teve a experiência de trabalhar com empresas que vão desde pequena em casa empreendimentos por todo o caminho até as grandes empresas a nível nacional de impressão e muitos outros no meio. <http://www.celularespoderosos.com.br/12-loja-virtual/89-loja-virtual?vmcchk=1> <http://www.celularespoderosos.com.br/12-loja-virtual/89-loja-virtual?vmcchk=1> Fonte do artigo: <http://www.celularespoderosos.com.br>

## Sobre o Autor

Meu nome é Lukas tenho 9 anos de experiencia com marketing na net

Source: <http://www.artigopt.com>