

# Loja virtual deve ter visual atraente e segurança ao finalizar a compra

Para você que ainda não possui uma loja virtual, a leitura deste artigo pode lhe orientar sobre alguns pontos essenciais na hora de elaborar o projeto de um ambiente de vendas online.

Se você já tem uma loja virtual, chegou um momento de se perguntar: “Minha loja é bonita? A pessoa se sente confortável ao navegar pelo meu site na busca por produtos de seu interesse? A página de finalização de compra é fácil e intuitiva? Meu cliente está seguro ao comprar em minha loja?”. Pois é. São várias as perguntas que devem ser respondidas a contento.

Para ambos os casos, a questão é uma só: sua loja virtual precisa ser de fácil navegação, ter um visual intuitivo e elegante, e especialmente fácil para se finalizar uma compra (com segurança).



## Taxa de conversão

Duas empresas, de um mesmo setor, que fazem vendas pela Internet, podem ter uma diferença brutal em vendas se a forma como está montado o e-commerce possuir falhas em sua concepção. A conversão é um fator primordial para aqueles que buscam clientes especialmente através de anúncios em mídia offline (rádio, tv, jornais, revistas) ou online, através de links patrocinados ou banners. A sua loja virtual precisa converter em vendas o maior número de visitas possível ao seu site.

Para que isso seja viável, uma das dicas é deixar bem

explícitos os botões “comprar” (ou “adicionar ao carrinho”), e colocar em destaque as formas de pagamento (cartões de crédito, boleto bancário, pagseguro, transferência eletrônica, paypal, entre outras opções), assim como o parcelamento máximo que a loja oferece para aquele item.

## **Importância do visual**

Sua loja virtual não deve contemplar apenas os produtos que deseja vender. É também importante que tenha conteúdo original único e relevante, de modo a ser um diferencial para a sua concorrência. Ter fotos de qualidade superior (e maiores) também serão um diferencial competitivo.

## **Loja virtual plugada**

Atualmente é mais do que necessário que você esteja presente nas redes sociais, especialmente no Facebook e no Twitter. Esteja certo de que a sua presença nesses meios lhe trará resultados evidentes e duradouros.

Além disso, é bastante importante que a empresa que hospeda o seu site possua um serviço de qualidade e adequado ao seu negócio. Não adianta ter um ótimo produto, com um site lento e que pode sair do ar várias vezes por dia devido a sobrecargas. Isso causa sérios prejuízos, especialmente para aqueles que investem em publicidade pois quando os usuários tentam acessar o site, eles não têm sucesso e desistem. Estudos apontam que os internautas tem paciência de aguardar apenas alguns segundos para que uma página abra em seu navegador. Nós, da **EIGHTY**, podemos lhe oferecer os melhores servidores do mercado. Conte com a gente.

## **Design responsivo**

Com a escalada no uso de *smartphones*, já está se tornando muito comum a compra de itens pelo próprio aparelho celular. Sua loja virtual está preparada para isso? Você já ouviu falar em design responsivo? Se não ouviu, chegou a hora.

A explicação é simples. Trata-se de um visual que se adapta a qualquer tipo de dispositivo, em que os elementos visuais podem mudar em cada uma das situações. Um mesmo site, aberto de um desktop com tela de 15 polegadas, pode ser exibido de uma forma bem diferente e mais intuitiva em um dispositivo menor, a fim de adequar o visual e facilitar a navegação.

## **Encontrabilidade**

O conceito de “encontrabilidade” se refere a capacidade que sua loja virtual tem de oferecer os melhores resultados a partir de uma busca feita por seu cliente no site. Se ele busca por “bicicleta” e é exibido “tênis”, tem alguma coisa de ineficiente neste processo. Garanta uma eficácia nas buscas e destaque os principais produtos. Se ele procura por “bicicleta”, informe primeiro quais são as mais vendidas, ou então aquelas que possuem uma melhor avaliação por parte dos consumidores.

Um catálogo bem categorizado de produtos também ajuda bastante na navegação, e na facilidade do cliente encontrar um determinado item.

## **Email marketing (newsletter)**

Se você tem uma base de clientes, e estes usuários permitiram o envio de email marketing promocional, aproveite. Faça campanhas de email marketing de forma a promover determinados produtos. A **EIGHTY** pode lhe auxiliar tanto na produção de layout de campanhas de email marketing quanto no disparo dessas ações promocionais.

## **Meios de contato**

Permita que o cliente tenha mais de uma opção de contato com você. Um atendimento que se dá apenas por e-mail pode afugentar certos tipos de clientes. Portanto, tenha um atendimento por telefone ou então um sistema de chat online em sua loja virtual. Isso facilitará o contato com o consumidor

final e abrirá as portas de seu negócio para a concretização de mais vendas.

**[box] Conte com as diversas soluções em lojas virtuais da EIGHTY. Saia na frente de seus concorrentes com um design aperfeiçoado e segurança para os seus clientes. Entre em contato com a nossa equipe. [/box]**

