

E-BOOK

Guia completo para começar a vender pela internet

Um passo a passo prático para transformar sua presença digital em oportunidades reais de venda.

Material gratuito

Conteúdo prático para empreendedores e pequenas empresas.

Introdução

Vender pela internet não começa com anúncios ou redes sociais. Começa com uma oferta clara, um público bem definido e um processo simples para transformar interesse em conversa e conversa em venda.

Este e-book foi pensado para quem está começando e precisa organizar as prioridades sem depender de dezenas de ferramentas.

1. Defina o que você vende

Antes de criar qualquer perfil ou site, responda três perguntas: qual problema você resolve, para quem resolve e por que alguém escolheria sua empresa.

- Escreva sua principal oferta em uma única frase.
- Liste os três benefícios mais importantes para o cliente.
- Crie um exemplo de resultado que seu serviço ou produto entrega.

2. Construa uma presença digital confiável

Seu cliente precisa encontrar informações consistentes. O objetivo não é estar em todos os canais, mas transmitir confiança onde você escolheu estar.

- Nome e identidade visual consistentes.
- WhatsApp comercial com mensagem de apresentação.
- Instagram ou rede principal atualizada.
- Uma Landing Page com oferta, prova e CTA.

3. Crie um caminho até a compra

Imagine o processo como uma jornada: descobrir → confiar → entrar em contato → receber proposta → comprar. Cada etapa precisa ser simples e mensurável.

Exemplo de funil básico

Etapa	Objetivo	Indicador
Visitante	Conhecer a solução	Visitas
Lead	Deixar contato	Conversões
Contato	Entender necessidade	Reuniões
Proposta	Formalizar oferta	Propostas enviadas
Cliente	Fechar negócio	Vendas

4. Organize seus contatos desde o início

Não deixe clientes em conversas perdidas. Registre nome, origem, interesse, estágio e próximo passo. Um CRM simples evita esquecimentos e facilita o acompanhamento.

5. Rotina semanal de vendas

- Segunda: revisar novos leads e prioridades.
- Terça: produzir conteúdo útil.
- Quarta: fazer prospecção ativa.
- Quinta: enviar propostas e follow-ups.
- Sexta: analisar números e melhorar o processo.

Plano de ação em 7 dias

Dia	Ação principal
1	Definir oferta e cliente ideal
2	Criar perfil profissional e bio
3	Montar Landing Page
4	Organizar CRM ou planilha de leads
5	Publicar conteúdo de autoridade
6	Prospectar 20 empresas alinhadas
7	Avaliar resultados e ajustar

Conclusão

A venda online é consequência de um processo bem estruturado. Quanto mais fácil for para alguém entender sua oferta, confiar na sua empresa e entrar em contato, maiores serão as chances de conversão.