



COMO VENDER NO ELO7

ERICO ROCHA



SUMÁRIO

Introdução	01
Entenda o que é o Elo7	03
Aprenda o passo a passo para vender no Elo7	05
Passo 1: Crie sua conta de vendedor	06
Passo 2: Defina as formas de pagamento	07
Passo 3: Insira os dados da sua loja	08
Passo 4: Cadastre os produtos	09
Saiba como vender mais no Elo7	11
Dê respostas rápidas	12
Atualize os pedidos com rapidez	12
Esteja sempre buscando inovações	13
Calcule o melhor preço	13
Utilize o recursos "destaques"	14
Aprimore essas estratégias com o Fórmula de Lançamento	16



INTRODUÇÃO





O setor de artesanato está em constante ascensão. Pesquisando aqui, descobri dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) que mostram que o Brasil registrou alto índice de crescimento envolvendo o setor e calcula mais de 8,5 milhões de artesãos brasileiros.

Ao meu ver, as razões que justificam esse crescimento são inúmeras: vão desde fatores como a necessidade para aumentar a renda e a forma que os brasileiros encontraram para driblar a crise financeira até a desvalorização que acontece com a industrialização e a produção em massa.

Outro motivo que é bastante significativo e que ouço muito das pessoas que atuam nessa área é que os artesãos não precisam sair de casa para ganhar dinheiro. Muitas vezes, eles confeccionam os produtos dentro de casa mesmo, em um cômodo reservado para esse tipo trabalho.

Contudo, uma das maiores dificuldades que muitos artesãos encontram é na hora de expor as suas artes. Nem sempre é possível ter um espaço físico para comercializar os produtos e é preciso recorrer a outros canais de divulgação.

Mas quais?

Neste sentido, posso garantir que vender pela internet é uma excelente alternativa para artesãos. Afinal, hoje em dia, ter uma loja on-line é uma ótima forma de posicionar a marca, alcançar mais pessoas e, conseqüentemente, garantir mais vendas.

Ainda que construir um site do zero seja um desafio para esses profissionais, e pouco viável logo no início, existem alguns sites de compra e venda de artesanatos, como o Elo 7, que facilitam esse processo. Eles são excelentes espaços para que os artesãos divulguem seus produtos e, assim, realizem suas vendas.

Para você, artesão, que deseja aumentar o lucro com suas artes, mas não sabe por onde começar, criamos este e-book ensinando como vender no Elo7. Acompanhe todos os passos e conquiste o sucesso e a sua independência financeira!



ENTENDA O QUE É O ELO7



O Elo7 é um site de compras e vendas de artesanatos criado em 2008. O grande diferencial é que os produtos que são comercializados na página não são feitos pelos criadores do site, mas sim por vendedores de diversos lugares do Brasil, da Argentina e até da Colômbia.

O Elo7 trabalha para aprimorar as melhores tecnologias e oferecer aos artesãos soluções simples e práticas para que eles tenham o melhor gerenciamento de suas vendas. Os compradores não ficam de fora, já que o Elo7, além de garantir a segurança nas transações, também assegura uma experiência de compra única.

Atualmente, o Elo7 é considerado o maior site brasileiro voltado para os artesanatos.

A partir daí, é notável que o Elo7 atua como uma grande vitrine de produtos criativos, únicos e autorais. Além disso, o site pode ser o pontapé que muitos empreendedores artesãos precisam para expor e vender seus produtos. Ter um cadastro no Elo7 é indispensável para conquistar clientes e, assim, aumentar o número de vendas.

Veja alguns números que eles conquistaram:

- ✓ O site costuma receber **23 milhões** de visitas mensalmente;
- ✓ Eles têm **175 milhões** de pageviews;
- ✓ São realizadas **24 buscas** por segundo;
- ✓ O Elo7 conta com **2 milhões** de seguidores nas redes sociais, aproximadamente.



APRENDA O PASSO A PASSO
PARA VENDER NO ELO7



1

Crie sua conta de vendedor

Acesse o site do Elo7 e clique em "Quero abrir minha loja", no final da página. Em seguida, escolha a opção "Cadastre sua loja". A partir desse momento, você tem a possibilidade de se conectar com o Facebook ou preencher os seguintes dados:

Nome • E-mail • Senha





Defina as formas de pagamento

Depois de fazer o cadastro, é preciso escolher as formas de pagamento da sua loja. O Moip é um serviço obrigatório para todos os vendedores. Quando o cliente comprar o seu produto, ele será direcionado para uma página própria para realizar a finalização da compra.

Nela, é preciso que ele informe seus dados pessoais e os dados do cartão de crédito. A Moip atua na coleta dos dados bancários do cliente para processar o pagamento de forma segura e eficiente. No entanto, também é possível utilizar o famoso PayPal.



3

Insira os dados da sua loja

Nessa etapa, você vai clicar no campo "Minha Loja" e, em seguida, em "Personalizar". Na página, é preciso colocar os principais dados da sua loja: nome, endereço, slogan, descrição, políticas, banner e logo.

Essa é uma forma de registrar a sua marca e deixá-la mais convidativa para o cliente, além de transmitir também segurança e seriedade quando ele acessar a loja.





Cadastre os produtos

Finalmente, é hora de cadastrar os itens que serão comercializados. Esse processo deve ser feito no menu "Produtos". Nesse momento, é preciso ter muita atenção, tanto em relação às imagens inseridas quanto à descrição de cada item.

As imagens precisam ter boa resolução e demonstrar bem o produto que será vendido. Tire a foto em um ambiente bem iluminado. Também é possível inserir mais de uma foto, o que facilita a visualização de quem está interessado.

Agora, quanto às descrições, é preciso ter atenção às técnicas de SEO, usando a palavra-chave sempre que possível. Crie um texto original e objetivo, que descreva de forma sucinta, porém completa, o que está sendo vendido.

É possível detalhar as principais informações do produto, como tamanho, especificações do material, informações sobre a entrega, garantia e devolução. Fale também sobre as vantagens que ele oferece e qual problema ele resolve.

Além disso, não se esqueça de usar as tags corretas e definir a configuração do frete, que pode ser manual ou automático. Pronto! Agora é só começar a lucrar com os seus artesanatos.

Vender artesanatos no Elo7 é uma ótima forma de ter uma renda extra e, muitas vezes, garantir uma renda fixa mensal. Para conquistar o sucesso dessa modalidade, é preciso dedicar-se inteiramente e buscar sempre por inovações, além de, claro, entender as preferências do público.





SAIBA COMO VENDER MAIS
NO ELO7





Por ser um dos maiores sites de compra e venda de artesanatos, centenas de lojistas disputam a atenção de milhões de consumidores. Para ter destaque, é preciso ter atenção em alguns pontos.

Veja os principais e saiba como aumentar as suas vendas no site!



Dê respostas rápidas



Quando algum usuário fizer uma pergunta sobre o seu produto, responda-o imediatamente, isso gera mais confiança e segurança, fazendo com que ele feche negócio com a sua loja.

Além disso, é mais fácil ganhar uma boa avaliação e aparecer em boas posições na busca. Demonstrar atenção ao consumidor é um dos primeiros passos para conquistar uma boa popularidade no Elo 7.

Atualize os pedidos com rapidez



Vivemos em uma era em que as informações precisam ser rápidas, afinal, os consumidores são ansiosos. Sempre que efetuar uma venda, tranquilize o consumidor atualizando o pedido. Ademais, quanto menor for o tempo para essa atualização, mais relevante será sua loja na busca.

○ frete automático agiliza a concretização do pedido e poupa o seu tempo, visto que muitos consumidores desejam saber o valor do frete antes de concluírem a compra. Habilite-o em sua loja!

Esteja sempre buscando inovações



Milhares de artesãos estão cadastrados no Elo7, imagine o quanto de opções são oferecidas diariamente! Por esse motivo, não deixe de buscar sempre por atualizações, afinal, os consumidores não dispensam novidades. Disponibilize sempre modelos variados e novos produtos.

Calcule o seu melhor preço



Essa questão, geralmente, causa dúvidas no artesão. Afinal, um preço muito baixo desvaloriza o trabalho e um preço muito alto afasta os consumidores. Sendo assim, estude todos os seus custos, avalie a precificação da concorrência e, principalmente, o valor agregado aos itens, chegando ao melhor preço possível.

Utilize o recurso “destaques”



Para que a sua loja receba bastante visitas, o Elo7 oferece dois tipos de destaques: na loja e na busca. Em sua loja online é possível deixar até 16 produtos em destaque. Nesse caso, priorize sempre os mais buscados ou os que estão com preços promocionais. Esse serviço é gratuito.

Agora, o destaque na busca é opcional e pago. Esse recurso coloca os seus produtos em evidência para que os clientes os encontrem primeiro quando fizerem buscas no site.



APRIMORE ESSAS ESTRATÉGIAS
COM O FÓRMULA DE LANÇAMENTO



FÓRMULA DE LANÇAMENTO



Ao colocar em prática todas as dicas e estratégias citadas neste e-book, suas chances de ganhar mais destaque no Elo7 aumentam bem mais, o que impacta diretamente nas vendas que são realizadas no site. Elas derivam do Marketing Digital e são também os primeiros passos para conquistar o sucesso do negócio.

Considerando que esse é apenas o início dessa jornada, é necessário aprimorar os conhecimentos acerca do assunto e renovar suas ações conforme o negócio amadurece e evolui. Uma das melhores formas de fazer isso é entendendo melhor como desenvolver estratégias que se adequam à sua empresa.

Esses pontos são exatamente mostrados no Fórmula de Lançamento. O programa é elaborado para ensinar empreendedores iniciantes ou que querem ampliar seus campos de atuação.

Criado por mim, Erico Rocha, o Fórmula de Lançamento garantiu o meu reconhecimento no Marketing Digital e me tornou mentor de muitos empreendedores de sucesso.

Quer saber mais sobre o Fórmula?

[Acesse para se cadastrar](#)

Depois, é só aguardar novas turmas.