



GUIA COM OS PASSOS SOBRE COMO MIGRAR
O SEU NEGÓCIO DE OFFLINE PARA ONLINE



Introdução

Você sabe como **migrar o seu negócio de offline para online?** Esse tema vem sendo muito discutido nos últimos anos e ganhou muita força após a pandemia de coronavírus, quando muitos empresários perceberam que o modo como as pessoas compram produtos e serviços está mudando muito.

Na verdade, esse processo já é uma realidade para muitos consumidores. Porém, durante o ano de 2020, caiu por terra a maioria das barreiras que afastava as pessoas do mundo online, como o medo de comprar produtos e não receber ou de ser vítima de fraudes.

Nesse contexto, não é difícil entender o porquê dos números dos e-commerces estarem crescendo de forma tão exponencial. Só para você ter uma ideia, [dados da Associação Brasileira de Comércio Eletrônicos \(ABCOMM\)](#) estimam que o faturamento desse tipo de empresa cresceu cerca de 56,8%.

Em termo de valores, isso significa mais de R\$ 41 bilhões de reais em compras feitas na internet. Assim, uma pergunta que fazemos para você é: **vai ficar de fora dessa grande onda de crescimento?**

Se você quer saber como ficar com uma parte desse universo bilionário, chegou ao lugar certo. Neste e-book, mostramos como a sua empresa pode migrar do meio offline para o online. Então, acompanhe-nos nesta leitura!

Por que investir na migração do negócio offline para online?

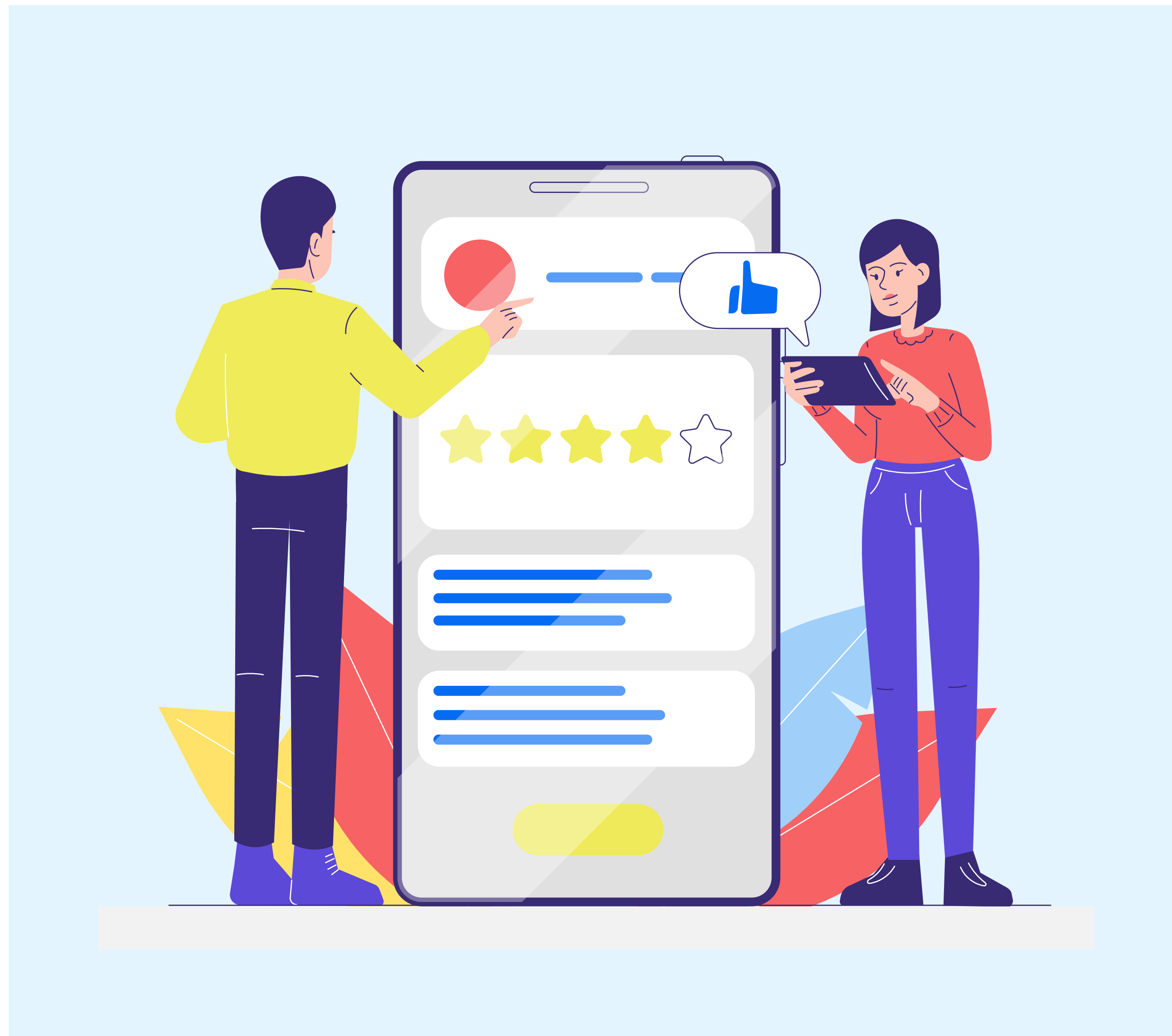
Inicialmente, é importante conhecer a importância de investir na migração do universo offline para o online. Veja quais são os benefícios que a sua empresa encontrará.

REDUÇÃO DE CUSTOS

Inicialmente, há a **redução de custos**. O meio online dispensa a necessidade de equipe de vendedores, loja física e todos os gastos que a manutenção desse tipo de estrutura exige. Os custos referentes a um e-commerce são mais relacionados à tecnologia, como o desenvolvimento das páginas, a manutenção do site, entre outros.

Apesar de existir um volume de gastos a ser considerado, os que se referem a uma loja online são bem menores que aqueles exigidos para a manutenção de uma estrutura física, como aluguel, manutenção, energia elétrica etc.





MAIORES RESULTADOS

Na internet, os estabelecimentos conseguem ter um alcance extremamente maior que uma loja física. Isso porque os seus produtos poderão ser acessados por qualquer pessoa que esteja com um computador ou smartphone. Logo, não existe a limitação de fronteiras para as lojas online, e, conseqüentemente, **os resultados podem ser consideravelmente maiores nesse ambiente.**

MELHORIA NO RELACIONAMENTO E NA INTERAÇÃO COM OS CLIENTES

A internet também **facilita o relacionamento e a interação com o cliente.** Como a tecnologia disponibiliza uma série de ferramentas para a comunicação entre as pessoas, as empresas podem utilizar esses mecanismos para ficar cada vez mais presentes na vida dos consumidores. Essa comunicação pode ser feita por meio de mensagens de texto, WhatsApp, e-mail ou redes sociais, como o Instagram e Facebook.

MENSURAÇÃO FACILITADA DE RESULTADOS

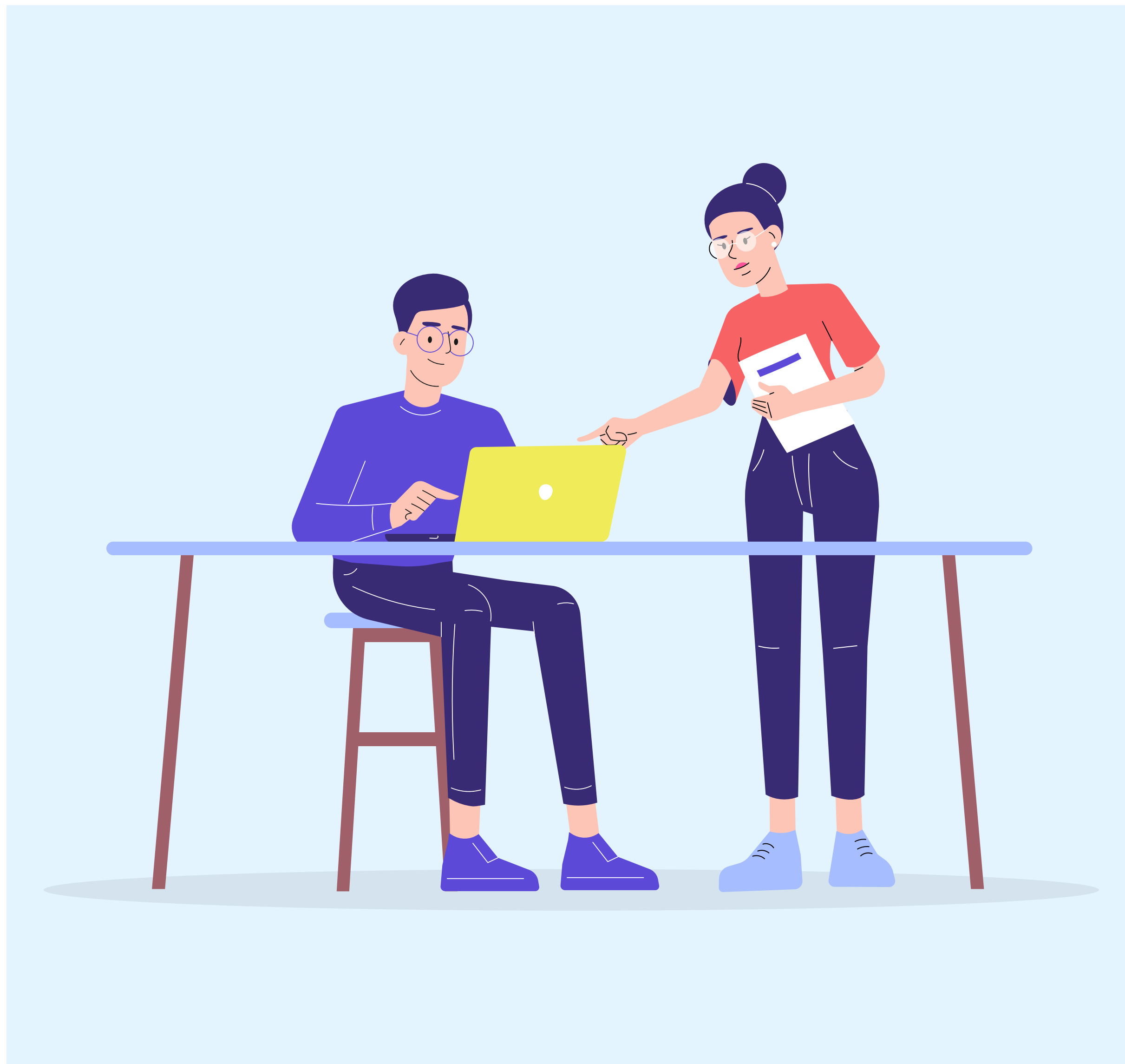
Outro ponto que merece destaque é a **facilidade de mensurar os resultados**. As lojas que atuam no universo digital acabam adquirindo ferramentas que facilitam a análise de número de visitas e vendas. Conseqüentemente, é mais fácil analisar o potencial de geração de lucros que ela gera.

AMPLIAÇÃO DA PRODUTIVIDADE

Por fim, o meio online proporciona um **grande ganho em termos de produtividade**. Como não há necessidade de compor uma equipe de vendas ou recepção de clientes, você pode centralizar todos os seus esforços em melhorar o site e os seus processos.

Dessa forma, é possível ter uma equipe muito enxuta e extremamente produtiva. Não se assuste se, ao migrar para o universo online, você perceber que a sua folha de pagamento reduziu consideravelmente. Esse tipo de negócio dispensa a participação de um número grande de pessoas, como ocorre em empreendimentos offline.





Quais são as principais etapas para a migração?

Agora que você entendeu o porquê é interessante investir na migração do meio offline para o online, mostraremos as etapas que compõem esse processo. Continue lendo!

ESTUDE A REALIDADE DO SEU NEGÓCIO

O primeiro ponto é estudar a realidade do seu negócio. Antes de implementar qualquer novo processo, é necessário entender as necessidades da empresa, suas capacidades e possibilidades dentro do seu mercado.

Se isso já é importante na hora de realizar algumas pequenas mudanças na empresa, imagine, agora, para mudar toda uma estrutura que já existe no meio físico para o digital. Por isso, é muito importante **fazer um estudo prévio** da viabilidade desse procedimento antes de iniciar a sua implementação.

ESTRUTURE SUA EMPRESA COM OBJETIVOS BEM DEFINIDOS

O segundo passo é compor a estrutura da sua loja online pensando sempre nos objetivos que foram definidos. Se você estabeleceu que vai migrar totalmente para o ambiente virtual, deve dispor de ferramentas, profissionais e processos para realizar esse trabalho.

Por outro lado, se pretende manter ambos os sistemas por um tempo, precisa trabalhar a parte estrutural pensando nesses dois aspectos, online e offline. Em outras palavras, **é necessário pensar o investimento nessa área da empresa sempre com base no que foi definido e seguir à risca o plano estabelecido.**



FAÇA EXPERIMENTOS PREVIAMENTE

O universo de vendas online, seja nos e-commerces, seja nos cursos, treinamentos e serviços, requer muitos testes e experimentos. Como o empresário estará lidando com um mercado extremamente amplo, é fundamental que ele saiba como funciona a comunicação para o público que pretende atingir.

Nesse sentido, é necessário que ele faça alguns experimentos para verificar se determinado perfil de consumidor tem mais chances de adquirir algum de seus produtos ou serviços, facilitando o processo de compra e reduzindo os seus custos. Apesar de serem necessários, os testes e experimentos devem ser muito bem elaborados. Cuidado para não cair no erro de pessoas que, simplesmente, lançam alguma coisa qualquer no mercado para, literalmente, “ver se cola”.

Isso pode ser extremamente prejudicial para a imagem do seu negócio. Portanto, **os testes precisam ser arquitetados e muito bem planejados**. Se, durante o percurso, você perceber que determinado experimento parece dar mais certo que outros, a sugestão é mudar o seu posicionamento. Isso não é ruim, acontece o tempo inteiro no mercado online.

O que você deve evitar é uma mudança constante no posicionamento. Faça seus testes e posicione a sua empresa no mercado. Feito isso, explore-o com inteligência para que sua empresa se torne uma referência no segmento.

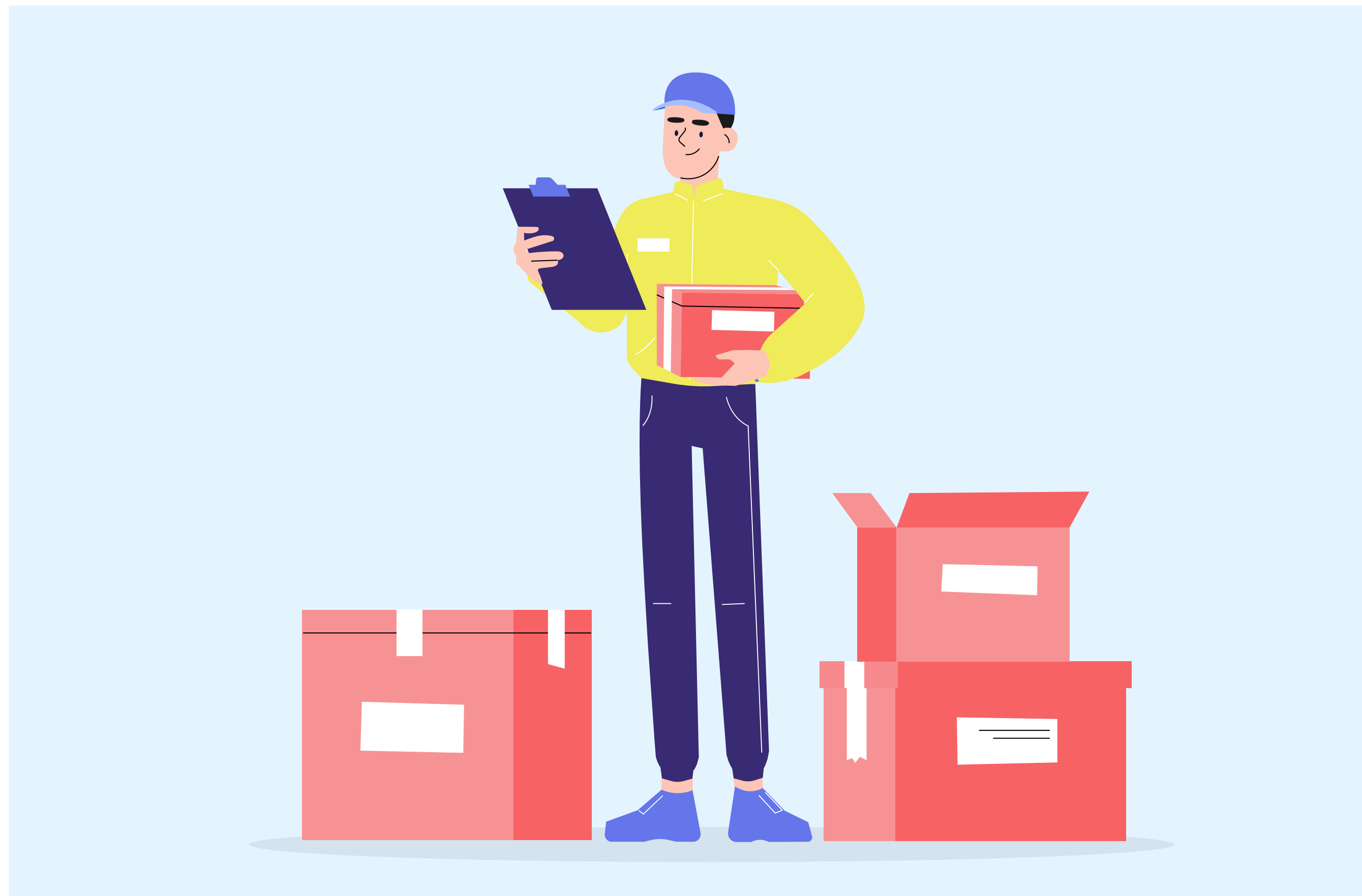
TENHA BONS FORNECEDORES AO SEU LADO

Uma empresa que atua no meio online, geralmente, tem um grande giro de produtos. Sendo assim, é fundamental contar com bons fornecedores para suprirem toda a sua necessidade de estoque. O ideal é que você tenha, pelo menos, 3 empresas prontas para fornecer um mesmo produto. Desse modo, caso alguma não consiga atendê-lo prontamente, o departamento de compras terá a quem recorrer.

Outro ponto interessante de se **ter bons fornecedores é o fato de poder negociar preços, prazos e condições de pagamento diferenciadas**. Portanto, vale a pena investir no relacionamento com essas empresas e mantê-las sempre muito próximas de você.

CONTE COM FERRAMENTAS EFICIENTES

Não há como imaginar um negócio que atua no meio online que não conta com boas ferramentas. Além de investir na contratação delas, é importante estar atento às novidades e atualizações do setor que acontecem com muita frequência.



INVISTA NA CAPACITAÇÃO DOS COLABORADORES

Apesar de necessitar de uma equipe menor, esses colaboradores precisarão passar por processos de treinamento e capacitação. Nesse sentido, a empresa tem a obrigação de investir nesse tipo de reciclagem para os seus funcionários.

Esse treinamento também deve existir para manter os colaboradores aptos a desenvolverem suas atividades nas ferramentas contratadas pela empresa. Assim como esses elementos, **os funcionários também precisam passar por atualizações frequentes para ficarem atentos às mudanças que ocorrem no mercado online.**

PENSE NA EXPERIÊNCIA DO CLIENTE

Para finalizar o processo de implementação da sua loja no mundo online, é essencial pensar na experiência do cliente. Basicamente, você deve encantar as pessoas que entram em sua loja online desde o momento em que elas clicam no link para abrir o site. O processo de pesquisa de produtos deve ser simples e intuitivo, além de as descrições serem completas e **fornecerem o máximo de informações sobre o produto que está sendo pesquisado pelo usuário.**

Além disso, o site deve ter uma aparência limpa e de fácil navegabilidade, além de ser ajustável para acesso por meio de dispositivos móveis. Se você quiser ir um pouco além, investir em um aplicativo potencializa ainda mais a experiência do cliente, facilitando em muito as vendas.

Quais são os erros que precisam ser evitados nesse processo?

Agora que você entendeu como funciona o processo de implementação de uma loja online, mostraremos os principais erros que muitos empresários que migram para esse ramo cometem. Dessa forma, você os identifica previamente para evitar o seu cometimento. Acompanhe!



NÃO ELABORAR UM PLANEJAMENTO

Em outro momento deste e-book, informamos que o primeiro passo para ingressar no meio online é analisar as necessidades e capacidades do seu negócio. A forma mais eficiente de fazer isso é por meio de um bom planejamento. Com ele, você entenderá as necessidades da sua empresa, o público que ela será capaz de atender, o potencial de geração de lucro, entre outros aspectos.

NÃO PERSONALIZAR A ESTRATÉGIA DO NEGÓCIO

Copiar processos de concorrentes é um erro muito comum nesse mercado. Por isso, você deve **desenvolver a sua própria estratégia**, sempre pensando nas suas possibilidades e nas necessidades que o seu público necessita. As estratégias personalizadas tornam o seu negócio único, possibilitando realizar mais vendas e criando um diferencial competitivo para o seu empreendimento online.

NÃO INVESTIR EM INTEGRAÇÃO

Não há como imaginar uma empresa que atua no universo online que não investe em integração. Muitas pessoas que cometem esse erro correm grandes riscos de serem excluídos do mercado rapidamente. Sendo assim, adquira ferramentas e sistemas que possibilitem a integração entre os processos e torne a compra e entrega dos produtos mais rápida e otimizada.

NÃO ESTIMULAR A MUDANÇA NA CULTURA ORGANIZACIONAL

Quando ocorre a migração do ambiente offline para o online, deve acontecer uma grande mudança na cultura organizacional. **Um empreendimento do meio digital tem necessidades diferentes e precisa de pessoas ligadas a essas mudanças.** Portanto, você, enquanto gestor do negócio, precisa disseminar essa cultura dentro do ambiente de trabalho para todos os seus colaboradores.



INVESTIR EM TECNOLOGIA E ESQUECER-SE DAS PESSOAS

O investimento em tecnologia é essencial para que uma empresa mantenha-se no universo online. Por outro lado, esquecer-se de aplicar dinheiro nas pessoas que atuam no seu negócio pode ser bastante prejudicial. Isso porque são os seus colaboradores que manuseiam todos os sistemas e tecnologias que foram adquiridos para colocar a sua empresa na internet. Mesmo que essas ferramentas avancem, dificilmente elas substituirão totalmente as pessoas.

Nesse sentido, deve haver o investimento em seus colaboradores, sempre pensando em potencializar os seus resultados empresariais, **mas com o cuidado de possibilitar a eles o crescimento pessoal e profissional.**

Conclusão

Agora que você sabe como migrar o seu negócio de offline para online, não perca mais tempo. Comece a estudar esse processo de implementação e, seguindo as dicas que foram descritas neste e-book, **inicie nesse mercado que só tende a crescer nos próximos anos.**

O ideal é que você comece a pensar nesse processo o quanto antes, pois a tendência é que, a partir desse momento em que o mercado está aquecido, a maior parte dos empresários já está pensando em migrar para o mundo online. Tomando uma atitude agora, você sai na frente e garante um grande diferencial competitivo frente a seus concorrentes.





O Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae) é uma entidade privada, desenvolvida com o intuito de auxiliar os empreendedores na gestão e no crescimento dos negócios. Temos unidades em todo o território nacional e ampla experiência de mercado.

Buscamos construir oportunidades em conjunto, oferecendo capacitações, oficinas, consultorias e diversos serviços para auxiliar empresários a alcançarem prosperidade nos negócios. Atuamos nas frentes de fortalecimento do empreendedorismo e no estímulo à formalização dos negócios, buscando a criação de soluções criativas junto aos empresários.