

# Fórmula de como GANHAR dinheiro montando um e-commerce

*Por Alfredo Soares*





**xtech**  
commerce

**Como escolher  
uma plataforma  
de e-commerce  
para sua empresa.**

*Por Alfredo Soares*



**PALESTRA SINCERA**

trustvox



## BIO

Trabalho com marketing e vendas há 10 anos  
Há 5 anos com e-commerce

Fundador da startup Marketing Shop

Embaixador da Rede Franquias Guia-se  
Negócios Online

Investidor-Anjo e Mentor de Startups  
no segmento B2B:  
Instarocket, Instaby e Seomatic.

CEO e Fundador da Xtech Commerce

Empreendedor Promessa Endeavor 2016



# O que é uma plataforma de e-commerce

Plataforma de e-commerce é basicamente o sistema em que é desenvolvido a loja virtual. Ela é composta por dois ambientes principais:

**FRONT-END:** *Ambiente aonde é construída a vitrine da loja, identidade visual, layout e experiência de compra do usuário.*

**BACK-END:** *Ambiente de administrativo para gestão e controle das operações da loja. É nesse ambiente aonde fica a parte mais pesada de tecnologia e aonde os dados são processados e utilizam banco de dados.*



## O que é uma plataforma Open Source

As plataformas open source são **sistemas de comércio eletrônico** que são desenvolvidos por comunidades abertas de programadores que disponibilizam o código para download e utilização “gratuita” na internet.



## O que é uma plataforma SaaS

As plataformas SaaS funcionam em um modelo de aluguel da licença de uso. Atualmente o mais comum entre empreendedores e seguindo uma forte tendência o modelo também requer menos investimento inicial e já oferece serviços agregados como Hospedagem, Backup, Suporte e Evoluções.



# Checklist para escolher uma plataforma

- INFRA (HOSPEDAGEM EM CLOUD)
- TEMA / CUSTOMIZAÇÃO
- MOBILE
- INTEGRAÇÕES / EVOLUÇÃO
- SEO (SITES DE BUSCAS)
- USABILIDADE / CONVERSÃO
- MARKETING
- RELATÓRIOS
- ATENDIMENTO / MANUAIS
- BÔNUS E BENEFÍCIOS



## 05 Dicas para evitar dor de cabeça :(

1. Veja clientes que usam a tecnologia e se possível entre em contato para saber o que eles estão achando
2. Liste todas as funcionalidades, integrações e necessidades que sua loja vai precisar a curto e médio prazo
3. Pesquise a lista de agências e profissionais que trabalham com a tecnologia
4. Solicite orçamentos e veja o custo médio para customizações
5. Confira todos os canais de suporte e atendimento da solução e até aonde vai sua responsabilidade





## Mitos e Verdades

Quero aumentar minhas vendas, só preciso criar uma loja virtual.

Precisa de um grande investimento para ter um loja virtual profissional.

Assim como no offline, no digital a propaganda é a alma do negócio.

Contratei uma profissional, agora é só esperar minha loja ficar pronta.



## MOMENTO QUIZ

Relaxa que vai ser rápido, é só uma perguntinha ;)

**Qual o principal ENTRAVE que os empreendedores tem na hora de montar sua loja virtual?**

A- CONFIGURAR O LAYOUT DA PLATAFORMA

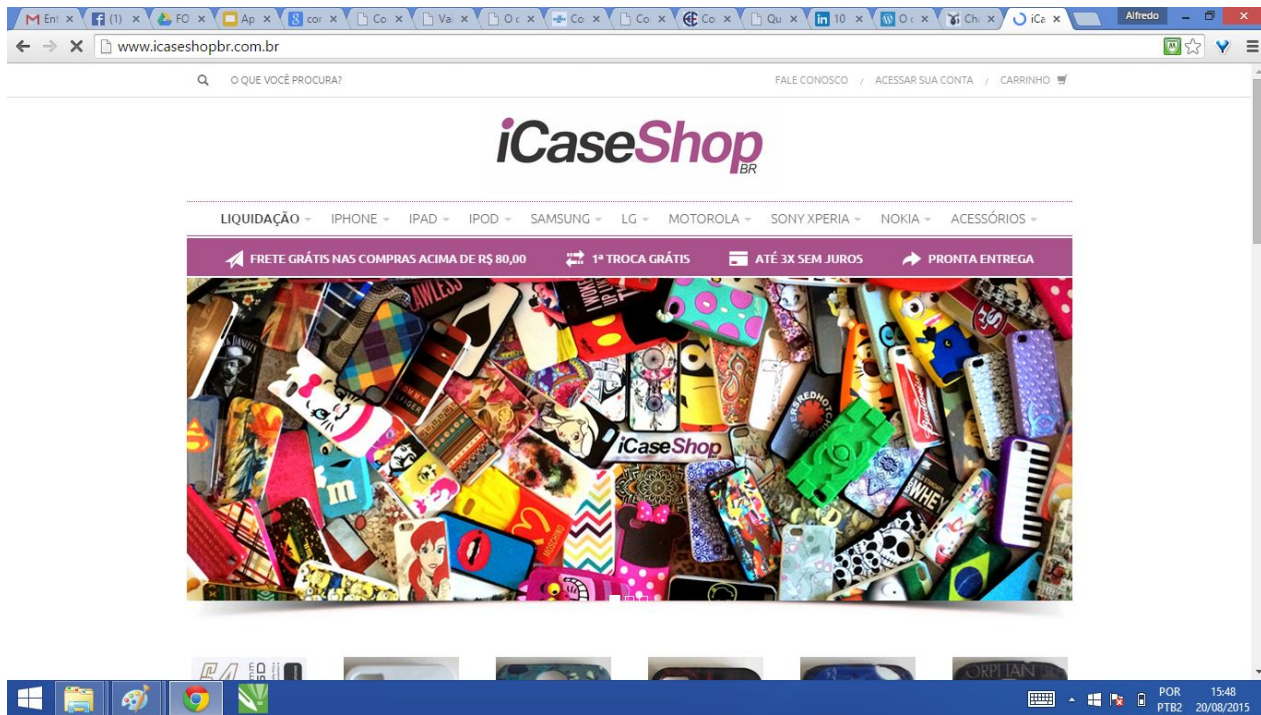
B - CONFIGURAR O MEIO DE PAGAMENTO

C - FOTOGRAFAR E CADASTRAR PRODUTOS

D - CONFIGURAR A REGRA DE FRETE



# www.icaseshopbr.com.br





www.drluvas.com.br

The screenshot shows the Dr. Luvás website in a web browser. The browser's address bar displays <https://www.drluvas.com.br>. The website has a blue header with the Dr. Luvás logo and contact information: "Atendimento • (11) 3304-9820 / (21) 2135-6555 / (31) 4062-7593 (21) 98012-8967". Below the header is a navigation bar with icons for Home, Descartáveis, Dental, Diabetes, Estética, EPI, Laboratório, Luvas, Material Médico, Atacado, and Contato. A "SOLICITAR COTAÇÃO" button is also present. The main content area features a banner for "PRODUTOS EXCLUSIVOS" with images of Dr. Luvás products like gloves and disinfectant. A "CONFIRA" button is located at the bottom of the banner. The website also includes a "MEU CARRINHO" (Vazio) button and a "Ligamos para você - Clique Aqui" link. The footer shows the Windows taskbar with various application icons and the system clock indicating 15:49 on 20/08/2015.



## CURSO & BÔNUS

Acesse:

**[ciclompe.xtechcommerce.com](https://ciclompe.xtechcommerce.com)**

**CADASTRE-SE E BOAS VENDAS!**




## Considerações Finais

1. O bom de graça é pior que o ótimo barato
2. No e-commerce não tem eu acho, existe métrica.
3. Não existe perfeito na internet, tudo pode melhorar.
4. Sua base de clientes é um grande ativo.
5. O mundo é livre, não justo. Realize suas idéias!



**PLANO DE AÇÃO**

A man in a dark pinstripe suit and light blue shirt is standing in a crowded office, drinking from a large glass pitcher. He has his head tilted back and his mouth open. The office is filled with many other people, mostly men in business attire, who are looking at him with various expressions of surprise and concern. The scene is set in a modern office with large windows in the background.

***FOCO***





***RESILIÊNCIA***



***LUCRO***

# Fale comigo ;)



**ALFREDO SOARES**

[alfredo@xtechcommerce.com.br](mailto:alfredo@xtechcommerce.com.br)

[facebook.com/alfredocbs](https://facebook.com/alfredocbs) / Instagram: [alfredocbs](https://www.instagram.com/alfredocbs)

[www.alfredocbs.com.br](http://www.alfredocbs.com.br)

Acompanhe minhas palestras, artigos e dicas pelos canais:

Instagram: [@xtechcommerce](https://www.instagram.com/xtechcommerce)

[facebook.com/xtechcommerce](https://facebook.com/xtechcommerce)

[youtube.com/canalxtechcommerce](https://youtube.com/canalxtechcommerce)