



PLAYBOOK DE MELHORES PRÁTICAS

DE **LOJISTAS** PARA **LOJISTAS**



Montink



vender!

LOJA

LOJA CUSTOMIZADA

Uma loja customizada se torna muito mais atrativa, se atente aos detalhes, o visual está agradável e a comunicação está clara e objetiva para o seu nicho? Tenha em mente sempre passar a melhor experiência para seu cliente.

ESTAMPAS AUTORAIS

Lembre-se que seu maior diferencial é a exclusividade, proporcionar a seu cliente estampas únicas que ele só encontrará em sua loja. Não recomendamos utilizar artes de terceiros que você possa vir a encontrar na internet, imagine construir uma clientela fiel e futuramente ter que mudar todo seu catálogo de produtos por não estar trabalhando com artes próprias.

Permita-se criar e desenvolver sua própria identidade de estampas!

VITRINE

80% dos acessos ao seu site terão menos de 20 segundos, pois é, doideira né? Então uma vitrine organizada pode fazer total diferença na hora de reter seu cliente na loja.

Fica a dica:

- Ordene os produtos por tipo (ex: camisetas masculinas, femininas, moletons, ecobags...) priorizando os produtos por ordem de vendas.
- Na primeira fileira (4 produtos) procure deixar as últimas estampas lançadas ou as que estão vinculadas a sua campanha atual, em sequência, as próximas 8 coloque as mais vendidas da loja, pois possuem uma aceitação maior e facilitará sua venda.
- Trabalhe com Mockups (fotos de exibição) de qualidade e atrativos, se possível que conversem com seu nicho.

CATEGORIAS

Organização é fundamental, crie categorias, link seus produtos e ajude seu cliente a encontrar exatamente o que procura de forma rápida e objetiva, não se engane, ele pode desistir de uma compra facilmente por preguiça.

MOCKUPS

Mockups de qualidade e atrativos deixarão sua loja muito mais poderosa para vendas!

Procure utilizar mockups que conversem com o nicho da sua loja, que tenham uma leitura clara da estampa. Se possível mockups que contenham modelos utilizando seu produto, o que facilitará o cliente a imaginar utilizando o mesmo.

Fica a dica:

- Domina Software de edição? Crie seus próprios, faça uma sessão fotográfica com a cara do seu nicho, utilize camisetas sem estampas e aplique as estampas digitalmente, assim você não precisa ficar comprando todas camisetas que lançar para fotografar.
- Não domina software de edição? Lá vai o pulo do gato, utilize o **PLACE IT** e crie mockups incríveis de forma rápida e simples! O link de acesso você encontra em seu Dashboard da plataforma.

DOMÍNIO PERSONALIZADO

Passe muito mais confiança e credibilidade, um domínio personalizado influencia muito na decisão final do seu cliente, além de facilitar muito os acessos e pesquisas sobre sua loja no Google por exemplo. Opte por domínios de fácil escrita e associação.

ESTRATÉGIAS DE MARKETING E VENDAS

CUPONS DE DESCONTO

Quem não gosta de ganhar um descontinho, não é mesmo? Criar campanhas com o cupom de desconto podem ativar gatilhos de compra por impulso no seu cliente, não precisa ser um desconto muito agressivo, 10% a 20% já é o suficiente. Crie também cupons exclusivos para clientes especiais, cupons de pós vendas para que clientes tornem-se recorrentes, cupons de escassez “É SÓ HOJE” fazem muito sucesso também! Abuse de sua criatividade.

CAMPANHAS DE LANÇAMENTO

Recicle a comunicação de sua loja sempre! Fazer lançamentos, além de disponibilizar mais opções em seu catálogo de produtos, desperta o interesse e curiosidade por trabalhar com novas artes. A marca ganha força educando seu cliente a sempre voltar para conferir as novidades.

Fica a dica: Lançamentos de 15 em 15 dias impedem que sua comunicação vire paisagem, deixando sua loja sempre ativa.

E-MAIL MARKETING

Uma prática ainda muito efetiva. Disparar e-mails com lançamentos, coleções, ofertas exclusivas e cupons de desconto, podem fazer uma diferença positiva em suas vendas.

Fica a dica: A cada venda que realizar, copie e cole o e-mail uma lista, dispare 01 e-mail por semana, com o tempo sua lista aumentará acompanhada de seus clientes recorrentes.

PARCERIAS

Parcerias fortificam sua marca aumentando o alcance midiático e até mesmo de branding, associar sua marca a pessoas ou marcas influentes gera valorização. Existem diversos tipos de parcerias que os Montinkers praticam.

Se liga:

- Introduzir artes de parceiros em sua loja geram mais tráfego: Ilustradores ou até mesmo outras marcas.
- Parcerias com lojas físicas geram mais visibilidade: Venda consignada ou atacado.
- Parcerias com eventos presenciais ou online do nicho trazem visibilidade e força de marca: Patrocínio, sorteio, apoio ou cupons de desconto.
- Parcerias pagas com Youtubers e Influenciadores geram visibilidade, associação, tráfego e força de marca: Valor a combinar, envio de produtos ou cupons de desconto.

CARRINHO ABANDONADO

Consultar diariamente seus carrinhos abandonados na plataforma pode te render um bom retorno.

Se liga:

- Menu > Pedidos > Todos os Pedidos > Utilize o Filtro de Carrinho Abandonado
- Monte uma mensagem amistosa, clara e objetiva utilizando a linguagem de seu nicho e envie para o contato de Whatsapp disponível, convide seu cliente a concluir a compra, perguntando se teve alguma dúvida e se pode ajudar de alguma forma.
- Envie um e-mail marketing para o e-mail disponível, convidando seu cliente a concluir a compra, perguntando se teve alguma dúvida e se pode ajudar de alguma forma.
- Oferecer um Cupom de Desconto Especial pode ser um ótimo gatilho de venda.

Pensando em você, integramos uma parceria com o SAK. Faça a gestão do seu carrinho com envio de mensagens programadas e muito mais.

ESTRATÉGIAS DE MARKETING E VENDAS

GOOGLE ADS

Alcance clientes mais relevantes com anúncios na Pesquisa Google, no YouTube e muito mais. Exponha sua marca on-line onde seus clientes estão com o Google Ads.

Fica a dica:

- Peça ajuda profissional de um gestor de tráfego.
- Estude sobre “Gatilhos” e “Call to Action” para que tenha um melhor resultado.

LIVES

Crie uma aproximação com seus clientes, transmita a mensagem da marca de forma mais humanizada. Aproveite este momento para falar sobre novidades, lançamentos e cupons exclusivos.

Crie um calendário, selecione conteúdos interessantes para seu nicho e realize frequentemente suas LIVES.

Fica a dica:

- Realize Lives com convidados experientes no assunto, assim você agrega valor a sua marca e aumenta sua audiência e engajamento.

AFILIADOS

Sabe aquele seu amigo que sempre sonhou em ter uma loja de produtos personalizados? Então você pode ajudá-lo e ainda faturar com isso! Bom demais né?

Com nosso programa de afiliados, você indica a Montink através de um link exclusivo e ganha comissão por cada assinatura efetivada.

Se liga:

- Menu > Minha Conta > Afiliados
- Gere e copie o seu link de afiliado.
- Envie para seus amigos ou divulgue em seus perfis sociais.
- A comissão da assinatura vai direto para a sua carteira.

VALE PRESENTE

Nada melhor que presentear pessoas queridas ao nosso redor, mas o vale presente vai muito além disso! Como o custo fica por sua conta, envie vales para parceiros, influencers, youtubers, qualquer pessoa ou marca que vá lhe agregar valor! Além disso você consegue usar o Vale Presente com diversas integrações disponíveis em nossa plataforma, imagine seu cliente comprando um info produto seu e recebendo um vale presente no e-mail para usar como quiser em sua loja, é possível!

FLYER

Crie uma arte personalizada para ser enviada com sua venda, o flyer impresso é uma ótima oportunidade para falar da sua marca, fazer um agradecimento e ainda fazer uma campanha de pós-venda.

Nada melhor do que receber um cupom para a próxima compra, não é mesmo? Explore a sua criatividade e comunique-se com seu cliente.

REDES SOCIAIS

FACEBOOK ADS

O Facebook Ads é um gerenciador de mídia paga próprio do Facebook para quem deseja anunciar na rede social. A plataforma oferece uma grande variedade de formatos de anúncios que vão além do impulsionamento de uma publicação, com opções para diversos tipos de orçamentos.

Fica a dica:

- Peça ajuda profissional de um gestor de tráfego.

Estratégia utilizada por lojista de sucesso:

- Campanha para ser veiculada apenas no instagram, com 03 subcampanhas:
 - Subcampanha 01: 180 últimos dias de acesso (R\$6,00 por dia).
 - Subcampanha 02: Contas mais engajadas no instagram (R\$6,00 por dia).
 - Subcampanha 03: Brazil/Regiões selecionadas (R\$6,00 por dia).
- Rodar por 1 semana cada uma simultaneamente, após período avaliar a que teve mais engajamento e em seguida investir apenas nela pelo resto do mês.
- Dica: Crie carrossel com mockups do Placeit.

IMPULSIONAR – INSTAGRAM

É basicamente o Facebook ADS, mas de uma forma mais simples e feita diretamente pelo Instagram pelo botão "Impulsionar".

Fica a dica:

- Peça ajuda profissional de um gestor de tráfego.
- Indicado para quem está iniciando no tráfego pago.
- Utilize os dados do "insights" que o próprio instagram te fornece para ter um melhor desempenho.
- Use e abuse dos mockups do Placeit.

POSTS DE CONTEÚDO

Pense em suas redes como uma fuga para seu público alvo, invista em conteúdos que vão entreter, criar curiosidades e interação, não fique postando apenas produtos de sua loja, isso tornará seu perfil chato e desinteressante.

Fica a dica:

- A cada 03 postagens: 01 Post de curiosidade, 01 Post de entretenimento e 01 Post de Produto.
- Post de curiosidade: Matérias, lançamentos, você sabia, histórias...
- Post de entretenimento: Vídeos, memes, perguntas...

GRUPOS DO FACEBOOK

Uma das formas orgânicas mais fáceis de conseguir atingir seu nicho.

Fica a dica:

- Participe de vários grupos do seu nicho.
- Interaja com o grupo, comente os posts, seja ativo para criar afinidades com os outros membros.
- Divulgue sua loja em lançamentos e campanhas, mas não exagere, não seja chato.
- Explore os conteúdos dos grupos para gerar conteúdos para as suas redes também.

GRUPOS DO WHATSAPP

Partindo do mesmo princípio dos grupos do Facebook, mas com uma comunicação mais instantânea. Geralmente os grupos do Facebook possuem seus grupos do Whatsapp.

REDES SOCIAIS

LISTA DE TRANSMISSÃO – WHATSAPP

Crie uma lista de transmissão no Whatsapp e adicione a ela clientes da loja, envie mensagens de lançamentos, promoções e cupons especiais.

Fica a dica:

- Acesse seu Dashboard de vendas e carrinhos abandonados e recolha os contatos disponíveis.
- Crie uma mensagem padrão e envie para esses contatos, identificando a loja e pedindo para que eles adicionem a lojas a seus contatos. Se eles não adicionarem, não receberão as mensagens da lista.

PROCESSOS CRIATIVOS

Compartilhe seus processos criativos como conteúdo, seja o desenvolvimento de estampas, criação de campanhas, sessão fotográficas ou vídeos making of. Isso ajuda muito a humanizar a sua marca e trás curiosidade e segurança a seus seguidores.

MOVIMENTAÇÃO DE STORIES

Hoje é uma das principais ferramentas de engajamento de forma orgânica, use e abuse com criatividade.

Fica a dica:

- Trabalhe com temas diários.
- Faça caixa de perguntas, enquetes e multiplas escolhas.
- Compartilhe processos criativos.
- Compartilhe respostas e feedbacks.
- Divulgue seus produtos com chamdas de ação: Compre agora, acesse o link etc.

MENSAGEM DE BOAS VINDAS

O primeiro contato com o seu possível cliente é muito importante, por isso temos que ter um certo cuidado para que não o assuste. Enviar uma mensagem para os novos seguidores pode gerar grandes conversões!

Fica a dica:

- Atenção a linguagem do seu nicho, use palavras e gírias de reconhecimento.
- Não esqueça de colocar o nome da pessoa na mensagem, para que ela pareça exclusiva.
- Mostre alegria e satisfação por ter essa pessoa como novo seguidor.
- Fale um pouco do que ela encontrará em seu perfil.
- Convide educadamente para que ela conheça o seu site.

INTERAJA COM SEU PÚBLICO

Não se trata só de criar conteúdo, você precisar interagir, responder comentários, rir de piadinhas sem graça e até mesmo ouvir áudios de seguidores que querem desabafar. Mas faça isso tudo com coração aberto, porque será ele que te indicará para outras pessoas. Seja sociável.

LIVE

Uma ótima prática de criar aproximação com seu público, permitir que eles tirem dúvidas e que criem um relacionamento com sua loja. Aborde temas do seu nicho, convide pessoas influêntes e com propriedade para falar dos assuntos. Faça lançamentos e trabalhe com cupons especiais para a audiência.

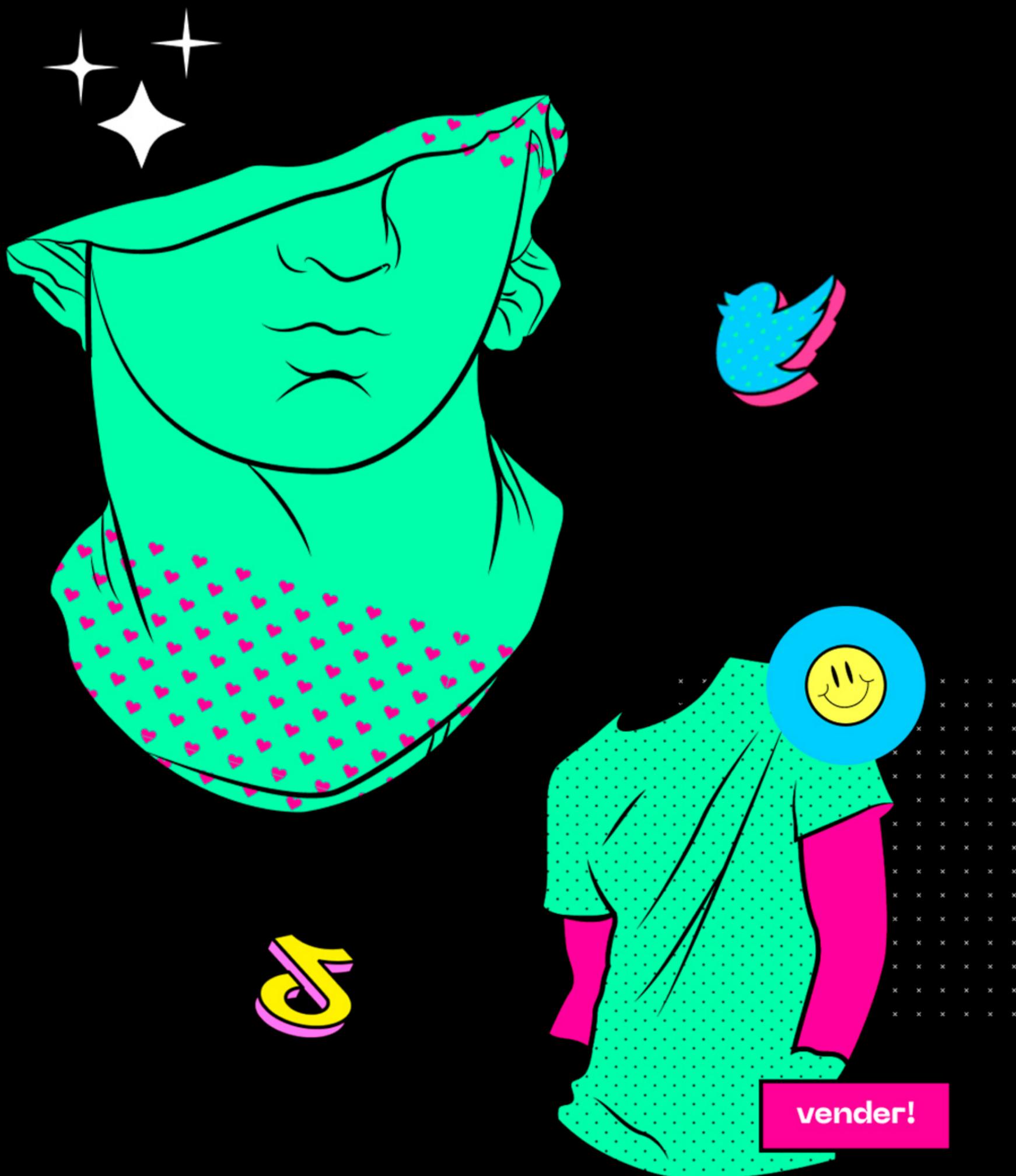
REDES SOCIAIS

FILTROS INSTAGRAM

Modinha entre os usuários do Instagram, desenvolver filtros de sua marca para que os outros usuários possam utilizar, é uma excelente maneira de criar identificação, interação e propagação de sua marca.

REELS

Com as mudanças de algoritmo, cada vez mais o Reels está entregando e trazendo melhores resultados para os usuários da plataforma, fique atento as Trends de sucesso e produza vídeos com conteúdo e imagens de qualidade.



PROGRAMAS DE APOIO

PLACEIT

Site editor que te permite criar mockups para você usar em sua vitrine de loja e divulgação em redes sociais.

Além disso ele conta com vários templates editáveis de artes, vídeos, logos e muito mais.

CANVA

É uma ferramenta gratuita de design gráfico online que você pode usar para criar posts para redes sociais, apresentações, cartazes, vídeos e até mesmo estampas.

TRELLO

Aplicativo de gerenciamento de tarefas, será muito útil para você organizar seu calendário editorial, campanhas e conteúdos de desenvolvimento.

ADOBE PHOTOSHOP

Software editor de imagens bidimensionais que lhe permitirá criar artes para divulgação, logo, estampas e muito mais.

ADOBE ILLUSTRATOR

Software editor de imagens vetoriais que lhe permitirá criar artes para divulgação, logo, estampas e muito mais.

ADOBE PREMIERE

Software editor de vídeo que lhe permitirá criar vídeos incríveis para você usar nas redes sociais, comerciais e campanhas.

SONY VEGAS

Software editor de vídeo que lhe permitirá criar vídeos incríveis para você usar nas redes sociais, comerciais e campanhas.

Mais simples que o Adobe Premiere, ideal para quem vai iniciar em edições.

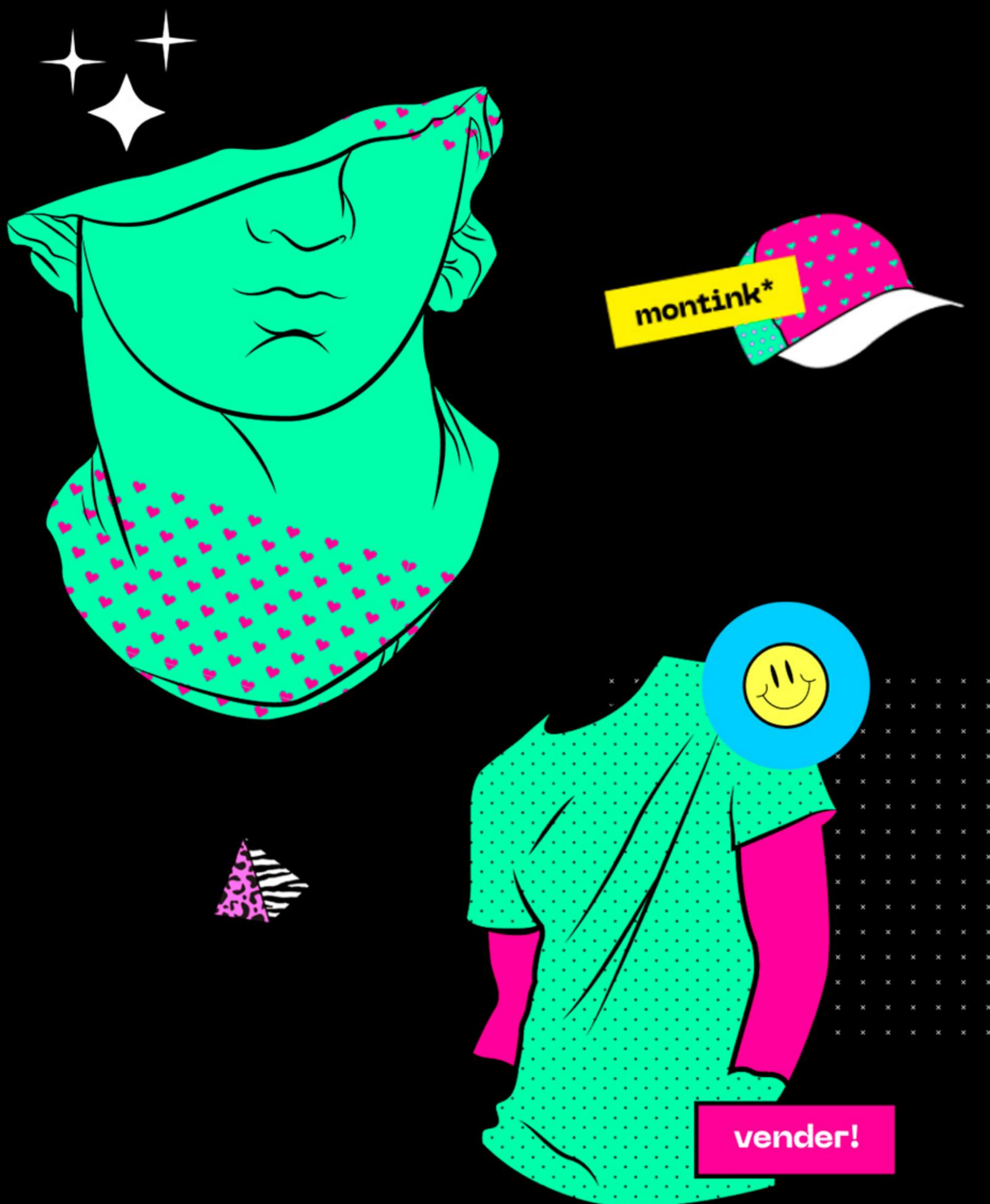
PROGRAMAS DE APOIO

CORELDRAW

Software editor de imagens vetoriais que lhe permitirá criar artes para divulgação, logo, estampas e muito mais.

SPARK AR STUDIO

Software para criação e edição de filtros para o Instagram.



PÓS VENDAS

FLYER

Com o flyer impresso que é enviado junto ao pedido do cliente, você consegue mandar mensagens personalizadas divulgando lançamentos, promoções, coleções e até mesmo cupons especiais para a próxima compra.

CONTATO VIA WHATSAPP

Elabore uma mensagem de agradecimento, utilizando a linguagem do seu nicho e pedindo feedback ao cliente quando o mesmo receber sua compra. Solicitar uma foto dele utilizando seu produto é um boa, publicar provas sociais enriquece suas redes.

CONTATO VIA E-MAIL

Elabore uma arte com uma mensagem de agradecimento e envie para seus clientes, cupons de descontos especiais para próxima compra e divulgação de outros produtos relacionados aquela venda, são uma ótima estratégia.

E-MAIL MARKETING

Crie campanhas de e-mail personalizadas para seus clientes ativos, ofertas especiais e de escassez ajudam muito em novas conversões.

GESTÃO POR PLANILHAS

Tenha controle de suas vendas, produtos mais vendidos, estampas com melhor adesão, contatos e etc.

Em sua loja você consegue fazer o download em planilha de suas vendas acessando a página: [Pedidos > Todos Pedidos](#).

CONTATO APÓS PERÍODO DE 01 MÊS

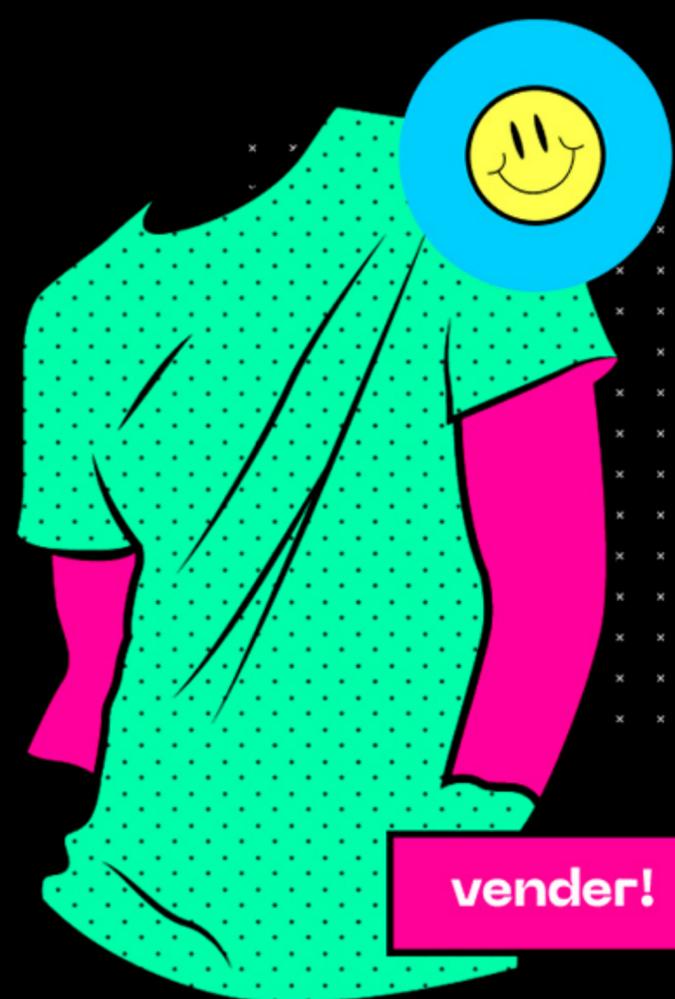
Formular mensagem de contato após o período de 01 mês para perguntar como que está o produtos com o intuito de sua marca ser lembrada. Divulgar lançamentos pode ser um bom gatilho de venda.



montink*



Montink



vender!