

NEGÓCIOS ONLINE – VEJA OS MITOS

Por Villela da Matta

Numa época em que os consumidores estão cada vez mais conectados à internet, esse tipo de comércio só cresce e ganha espaço nos mais distintos mercados.

A possibilidade de ter acesso imediato a uma vasta oferta de produtos e serviços de fornecedores de várias partes do mundo e a facilidade de comprar sem sair de casa são os principais atrativos dos **negócios** online. Numa época em que os consumidores estão cada vez mais conectados à internet por meio de computadores, tablets e telefones celulares, esse tipo de comércio só cresce e ganha espaço nos mais distintos mercados.

Os sites de venda, que geralmente são construídos no formato de lojas virtuais, podem ser visualizados a partir de qualquer dispositivo que tenha acesso à internet. Muitos possuem versão mobile (móvel) que se adapta a telas pequenas, como de smartphones e minitables. Nesse design responsivo, o layout se modifica para ajustar-se ao tamanho de cada aparelho e exibir o mesmo conteúdo que se vê no computador.

As lojas virtuais constituem um amplo ramo do **empreendedorismo** online, que engloba tudo o que é comercializado na rede, incluindo serviços de consultoria e a venda de e-books.

Negócios Online – Mitos

Durante as pesquisas que antecedem a criação de um negócio na internet, vários mitos surgem. É importante saber distingui-los para não cair em erros que podem levar o empreendimento ao fracasso ou impedir que ele sequer funcione no mercado.

Negócios Online – Investimento

Não se iluda: o fato de não precisar, necessariamente, de um espaço físico para a loja não significa que você não terá que desembolsar altas quantias durante a criação e a manutenção do seu site. Está claro que o custo é menor, mas apesar de dispensar a contratação de muitos funcionários e gastos como o aluguel de um bom ponto comercial, elaborar uma página atrativa e de qualidade requer, no mínimo, o trabalho de bons designers gráficos e web designers.

Depois, é fundamental ter atenção ao serviço de hospedagem escolhido, para que a página tenha estabilidade e esteja sempre no ar para quem tentar acessá-la. Planejar as estratégias de divulgação dentro do universo virtual também é essencial e passa por investimentos em publicidade e SEO (Search Engine Optimization).

Esteja atento na hora de empreender, afinal, gerir um negócio, mesmo que virtual, requer atenção e muita responsabilidade.

Redes sociais

Outro mito bastante comum diz respeito à efetividade das redes sociais como meio de propaganda e divulgação. Ter perfis no Facebook, Instagram e Twitter, por exemplo, não garante, por si só, que o negócio atingirá milhares de usuários e que, mais que isso, fará deles “fãs” da sua marca. Cada perfil deve ser cuidadosamente gerenciado a fim de gerar interação, atrair público e, principalmente, promover a empresa de forma positiva – postagens ruins, com erros, de gosto duvidoso podem destruir uma reputação.

Esteja atento na hora de **empreender**, afinal, gerir um negócio, mesmo que virtual, requer atenção e muita responsabilidade.