

e-book

**A arte de vender na  
Economia Criativa:  
técnicas e estratégias  
para alcançar o sucesso**

**SEBRAE**



## Sumário

<u>Apresentação</u>	3
<u>A arte de vender na Economia Criativa: técnicas e estratégias para alcançar o sucesso</u>	4
<u>1. Formas de pagamento</u>	9
<u>2. Escolha de embalagens</u>	9
<u>3. Contrate um seguro</u>	9
<u>4. Invista em um site confiável</u>	10
<u>5. Aprenda a mostrar o produto</u>	10
<u>6. Concretize a venda de forma satisfatória</u>	10
<u>7. Crie campanhas promocionais</u>	11
<u>8. Aprenda a se divulgar</u>	11
<u>Educação a Distância – EAD Sebrae</u>	12
<u>Fale com um especialista</u>	13
<u>Referências</u>	14

### **Como usar o e-commerce como ferramenta para impulsionar o seu negócio.**

Se você é um empreendedor que atua em um dos vários setores da Economia Criativa e está se lançando no mercado digital - ou quer aperfeiçoar suas técnicas de vendas online - leia com atenção este e-book!

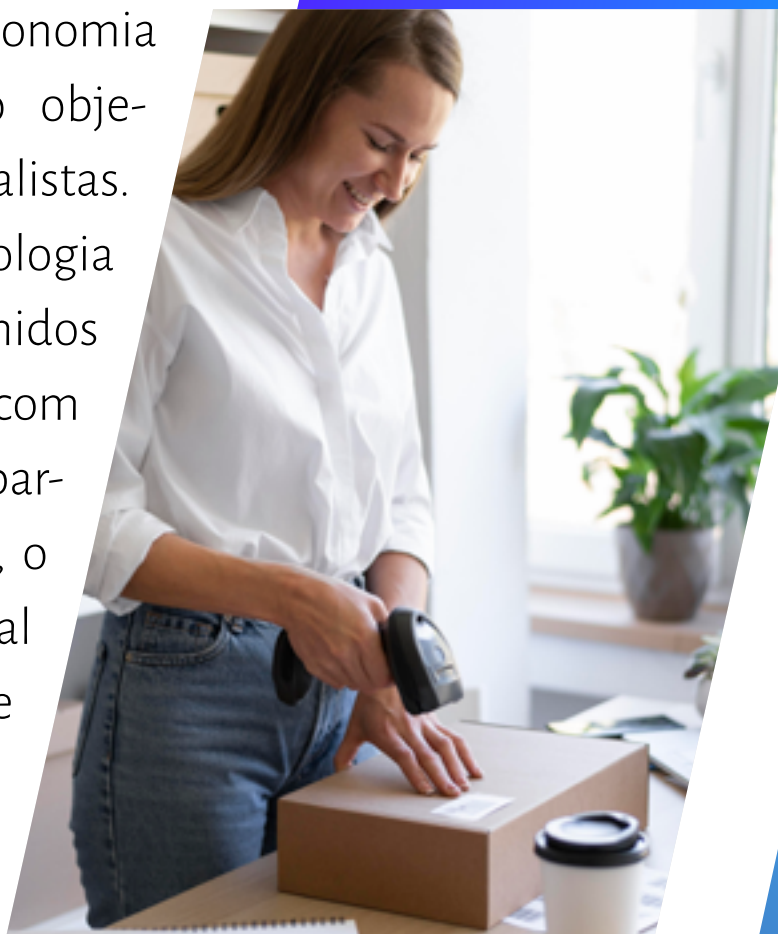
Atingir o sucesso em vendas online, hoje, tem muito mais relação com o foco no cliente do que no produto em si. O primeiro passo, fundamental, é saber escolher uma boa plataforma de e-commerce. Variadas formas de pagamento, criação de uma atrativa vitrine online para as mercadorias, escolha de embalagens criativas e resistentes, campanhas promocionais, são várias as estratégias para atrair o consumidor, concretizar a compra e fidelizar o cliente.

Ao contrário do que muita gente pensa, não é preciso ter habilidades de vendas: elas podem ser desenvolvidas com estudo e prática. E o Sebrae está aqui para ajudar você, dando orientações e tirando suas dúvidas. Então, não perca tempo.

## A arte de vender na Economia Criativa: técnicas e estratégias para alcançar o sucesso

A Economia Criativa pede passagem em nosso país, que acaba de viver um dos períodos mais desafiadores de sua história. O Brasil, que superou uma pandemia, mostrou também que o vigor e a determinação dos pequenos empreendimentos foram os protagonistas do movimento que sustentou a economia e não deixou que um desastre de maiores proporções acontecesse.

Não foi por acaso que a Economia Criativa terminou virando objeto de estudo dos especialistas. Baseado em uma metodologia que utilizou dados recolhidos pelo IBGE, em cruzamento com outras variáveis obtidas a partir de metodologia própria, o Observatório Itaú Cultural divulgou um retrato fiel e revelador da força da Economia Criativa.





Sozinha, a Economia Criativa movimentou, em 2020, algo próximo de R\$ 230,14 bilhões, dos R\$ 7,4 trilhões movimentados por toda a economia no período, o que equivale a 3,11% do PIB do Brasil. Não é pouca coisa. A título de comparação, no mesmo período, a indústria automotiva respondeu por 2,1% do PIB, segundo o IBGE. É um crescimento importante, já que em 2019, o Produto Interno Bruto (PIB) brasileiro - a soma de todos os bens e serviços produzidos no país -, teve alta de apenas 1,2% e, em 2020, primeiro ano da pandemia de covid-19, teve um recuo de 3,3%.

A chamada Economia Criativa reúne vários segmentos, como cinema, rádio, indústria editorial, música, TV, artes cênicas e visuais, publicidade, design, moda, artesanato, museus e patrimônio, desenvolvimento de software, jogos digitais e serviços de tecnologia da informação de-

dicados ao campo criativo. Todos esses setores reunidos geraram empregos formais e informais, em 2020, para cerca de 7,4 milhões de trabalhadores brasileiros, distribuídos em cerca de 130 mil empresas ou empreendimentos.

Os setores criativos produziram algumas das principais histórias de sucesso global dos últimos 30 anos. Isso decorre, fundamentalmente, de suas características essenciais: inovação, crescimento elevado, resiliência durante a retração econômica, alta capacitação e elevada demanda de mão-de-obra.

Além disso, quando o apoio oferecido por meio de instituições, como o Sebrae, induz à formalização dos empreendedores, o efeito resulta sempre na possibilidade de maior remuneração e ampliação de postos de trabalho. Deste modo, o empreendimento se torna mais qualificado e ganha destaque em sua área de atuação, se distinguindo de setores ou indústrias tradicionais.



Pelo fato, também, de a economia criativa ser movida por ideias originais, ela é transformadora – de pessoas, lugares e relações econômicas. O Brasil, talvez mais do que qualquer outro lugar do planeta, tem a sua história de desenvolvimento muito associada à sua capacidade criativa de produção.

A Economia Criativa favorece o surgimento de empreendimentos e iniciativas sustentáveis - que não poluem e não desmatam - e que se utilizam da inovação para fazer chegar aos consumidores produtos criados com inteligência. No entanto, ainda carece de apoio técnico e necessita de investimento.

Se levarmos em conta o crescente acesso da população ao mundo digital e a progressiva valorização dos setores criativos, o Brasil está bem posicionado para desenvolver uma Economia Criativa forte, competitiva e verdadeiramente global.

O fato é que o rápido crescimento da Economia Criativa no mundo é consequência de alguns outros fatores, como o aumento da demanda por bens e serviços singulares, incluindo lazer; a expansão da classe média e o aumento de renda das famílias; bem como a expansão da tecnologia digital, que possibilitou o surgimento de mul-





para se proteger de imprevistos e, assim, tornar vitorioso o seu negócio na web. Agora sim, vamos às dicas.



### **1. Formas de pagamento**

No mercado digital, são várias as formas possíveis de pagamento e envio do produto. Cada empresa ou empreendimento, ao criar sua loja on-line, define as possibilidades que serão dadas ao cliente para que, na hora da compra, ele faça a escolha. O processo é rápido, eficaz e não depende da localização geográfica ou do fuso horário do comprador.



### **2. Escolha de embalagens**

Opte por embalagens resistentes para o envio das mercadorias, já que elas garantem que o produto chegará intacto às mãos do cliente.



### **3. Contrate um seguro**

A contratação de um seguro de frete é uma decisão importante, que pode evitar muita dor de cabeça.



#### **4. Invista em um site confiável**

Garantir um site seguro, livre de vírus e de outros riscos, que tenha um design atraente e informações detalhadas para agilizar a compra, também é essencial. Assim, o consumidor não desiste da compra.



#### **5. Aprenda a mostrar o produto**

Lembre-se de que, pela internet, o cliente não pode tocar no produto que está comprando, tendo apenas acesso visual a ele. Por isso, faça do seu site uma verdadeira vitrine, abusando de fotos bem-produzidas, em diferentes ângulos, com recursos de zoom e informações detalhadas sobre cada produto. Faça de tudo para que o consumidor não tenha dúvidas na hora de dar o ok para a compra.

#### **6. Concretize a venda de forma satisfatória**

Mais do que a possibilidade de aquisição de sua mercadoria, ofereça ao cliente uma boa experiência de compra - é assim que você deve se posicionar perante o consumidor também no mercado digital. Então, além de segurança e funcionalidade, procure garantir a efetiva entrega da mercado-

ria . Não adianta realizar a venda e não ter como concretizá-la ou fazê-la de maneira que não satisfaça o cliente. Lembre-se de que cumprir o prazo de envio do produto é fundamental - ou melhor, vital - para o seu negócio.



## **7. Crie campanhas promocionais**

Aproveite datas específicas, como Dia dos Namorados, Dia das Mães, Dia dos Pais e Natal para criar campanhas promocionais e alavancar suas vendas. São estratégias que servem também para atrair novos clientes e criar engajamento.



## **8. Aprenda a se divulgar**

Faça cursos on-line que tragam dicas sobre como se posicionar no mercado digital. Estude, pesquise e depois, coloque em prática tudo o que você aprendeu. Assim, você conseguirá mostrar que chegou para ficar no comércio eletrônico.

E, claro, não desanime! É inegável que as vendas pela internet não são apenas uma tendência. Elas vieram para ficar e aumentam de volume cada vez mais.



## Educação a Distância – EAD Sebrae

Você também pode ter acesso a alguns cursos do Sebrae sem precisar sair de casa. Basta acessar, gratuitamente, o portal Sebrae, no endereço eletrônico [www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ead](http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ead).

Nele, você encontrará cursos para quem quer abrir um negócio ou para quem já é empresário, em áreas como empreendedorismo, cooperação, finanças, viabilidade de negócios, legislação, mercado e vendas, organização, gestão de pessoas e planejamento.

## Fale com um especialista

Você também pode tirar suas dúvidas sobre a gestão do seu negócio com um especialista do Sebrae, de forma on-line.

Para isso, basta se cadastrar no portal Sebrae, clicar em “Fale com um especialista” e escolher o assunto que mais se enquadre à sua necessidade.

Um especialista do Sebrae estará à disposição para tirar suas dúvidas em tempo real, via chat, ou por e-mail, a partir do preenchimento de um formulário no próprio portal.





## Referências

[https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/CE/Anexos/Cartilha\\_Economia\\_criativa\\_2019\\_final.pdf](https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/CE/Anexos/Cartilha_Economia_criativa_2019_final.pdf)

[https://www.britishcouncil.org.br/sites/default/files/brasil\\_economia\\_criativa\\_online2-fg.pdf](https://www.britishcouncil.org.br/sites/default/files/brasil_economia_criativa_online2-fg.pdf)

<https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/dicas-preciosas-para-obter-sucesso-no-campo-criativo-da-gastronomia,108e8de64af77810VgnVCM-1000001b00320aRCRD>

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/economia-criativa-impulsiona-negocios-de-arte-popular-em-joao-pessoa,c2a7d281b12a5810VgnVCM-1000001b00320aRCRD>

<https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/dicas-preciosas-para-obter-sucesso-no-campo-criativo-da-gastronomia,108e8de64af77810VgnVCM-1000001b00320aRCRD>



/sebrae



/tvsebrae



@sebrae



@sebrae