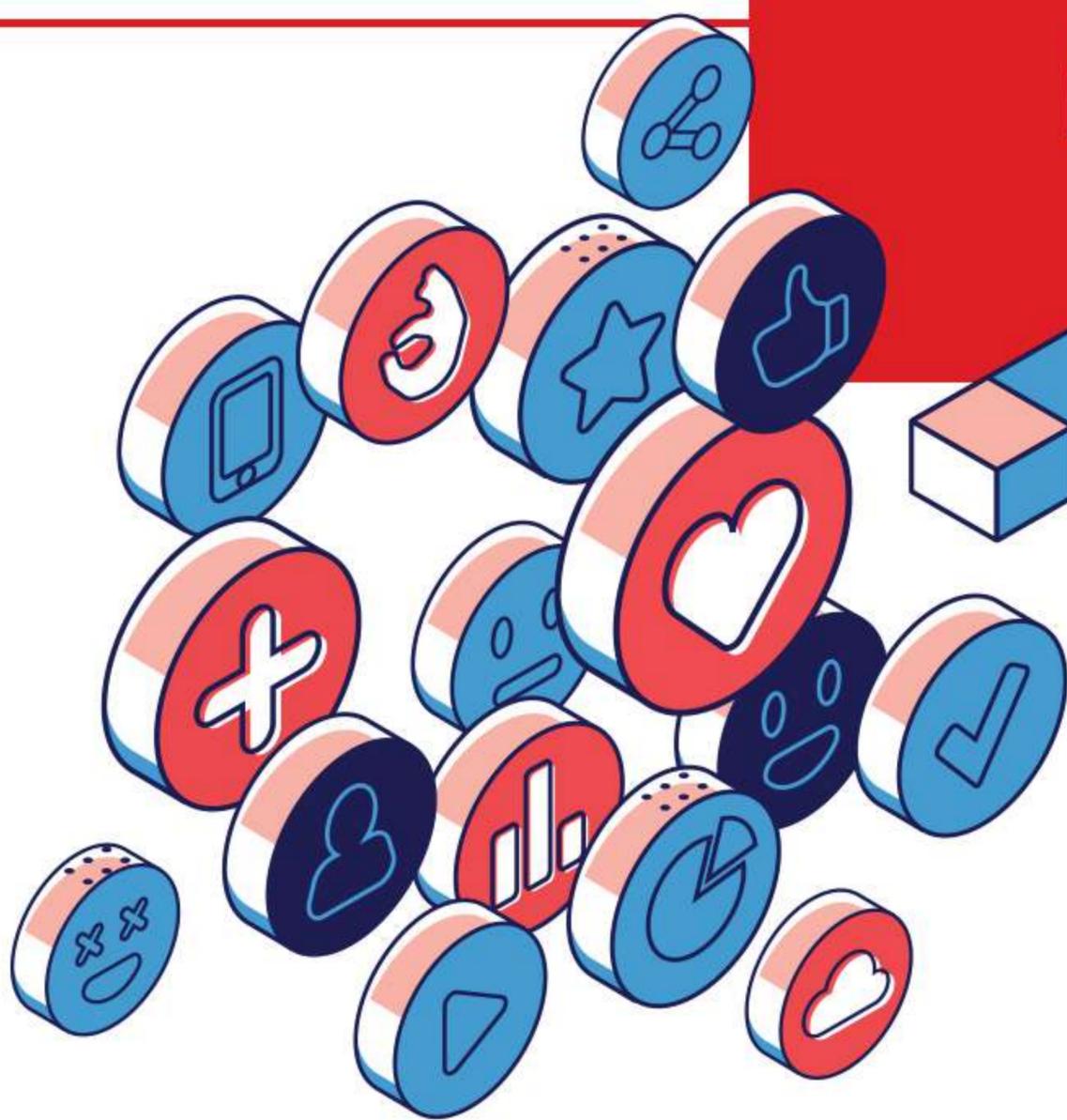


DICAS FUJIOKA DISTRIBUIDOR DE CANAIS DIGITAIS PARA SEU NEGÓCIO.



Fujioka

DISTRIBUIDOR

01 INTRO DUÇÃO



Momento inesperado, pessoas isoladas, lojas fechadas. Como vender e manter seu negócio lucrativo diante de tudo o que está acontecendo? Em uma situação como essa, onde as próprias pessoas estão se resguardando dentro de suas casas, um dos maiores aliados de clientes e lojistas são os canais digitais. Mais do que nunca as pessoas estão conectadas. Estão diante de seus computadores em home office, com seus celulares na mão para acompanhar as últimas notícias, se distraírem com jogos, vídeos e conversas por aplicativos.





Por isso, utilizar os canais digitais como ferramenta de comunicação é uma ótima saída. Na verdade, o ambiente digital tem transformado o mundo dos negócios há muito tempo. Mas agora, se tornou imprescindível.

E o Fujioka Distribuidor quer ajudar você com algumas sugestões que podem colaborar para você continuar realizando negócios, mesmo nesse período.



102

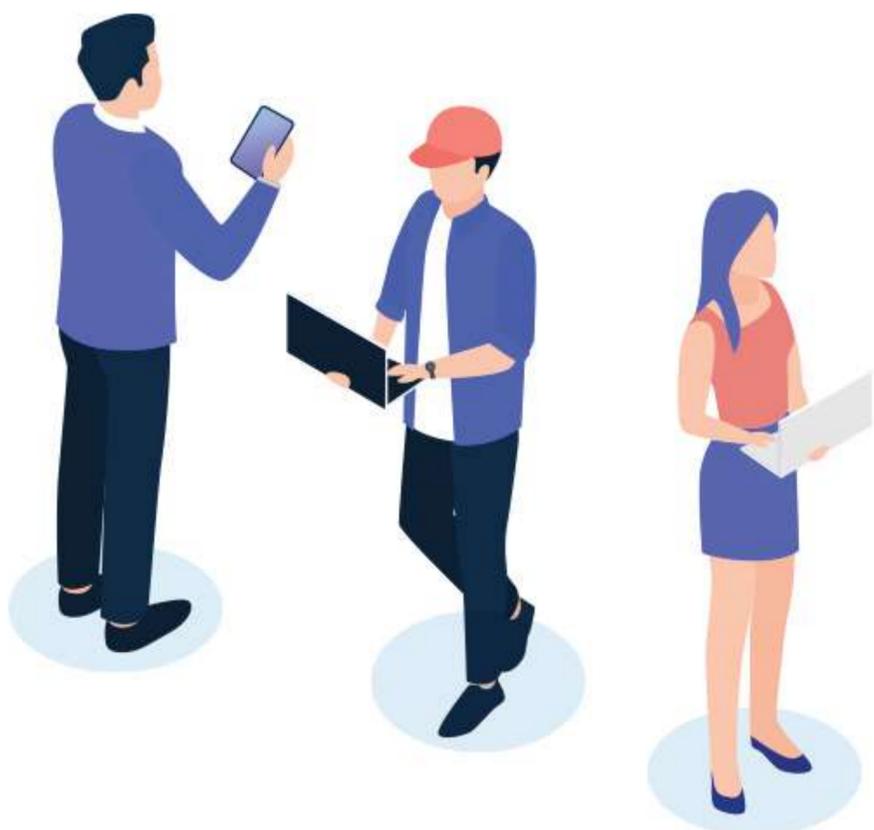
USE AS REDES SOCIAIS.

E PERMANEÇA
ATIVO NA
COMUNICAÇÃO
COM SEUS
CLIENTES.



Você já deve ter ouvido a frase: “esteja onde seus clientes estiverem.” De forma mais intensa, seus clientes estão passando mais tempo nas redes sociais. Portanto, é necessário estar lá. Junto deles.

Coloque-se à disposição dos seus clientes, não só do ponto de vista comercial. Seja sensível ao momento, traga mensagens positivas e some forças ao combate ao novo coronavírus. Lembre-se: esteja do lado do seus clientes.



103

FIQUE ATENTO

AO CANAIS

DIGITAIS

DE VENDA.



Existem diversos canais que podem ajudar você na tentativa de manter seus negócios ativos. Publicar anúncios dos produtos que tem em estoque no OLX, Amazon e Mercado Livre ou fazer venda sob demanda (sem estoque) são exemplos interessantes. No caso de venda sem estoque, lembre-se de considerar um valor acima da variação de preços conseguido no Fujioka Distribuidor.

O Mercado livre é um exemplo. Após efetuar um cadastro simples, você poderá vender pela plataforma. Para isso, você pode escolher entre um anúncio clássico (que cobra 11% referente ao valor da venda) ou um premium (que custa 16% do valor da venda). **O premium fará com que seu anúncio tenha mais alcance nas buscas.** Se o custo for comprometer a margem de lucro, existe a opção de embuti-lo nos preços dos produtos no site.

ALGUMAS DICAS

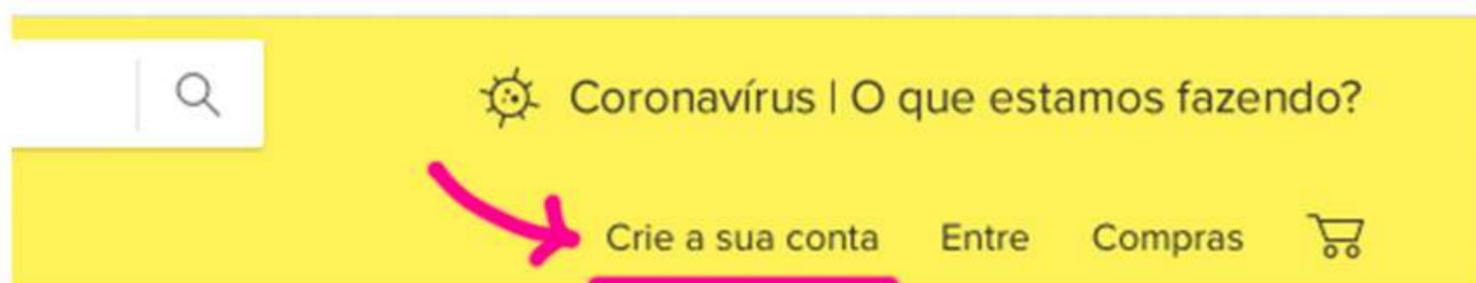
- Use um título que tenha dados úteis para que os compradores consigam encontrar exatamente o que procuram. Use palavras-chave sobre o produto. Elas farão parte da URL (link do produto);
- Faça uma descrição detalhada do item a ser vendido;
- Use imagens. Elas vão auxiliar o consumidor a reconhecer exatamente o produto que deseja comprar.



PASSO A PASSO

Como criar sua conta no mercado livre.

1. Acesse www.mercadolivre.com.br e clique em criar sua conta.



2. Escolha se deseja vender como pessoa jurídica.

A screenshot of the 'Complete os seus dados' form. The form has a title 'Complete os seus dados' and a link 'Criar uma conta de empresa >' in the top right corner. The form contains four input fields: 'Nome', 'Sobrenome', 'E-mail', and 'Senha'. A pink arrow points to the 'Criar uma conta de empresa >' link, which is underlined.

3. Complete os dados como pessoa jurídica, corretamente.

A screenshot of the 'Complete os dados da sua empresa' form. The form has a title 'Complete os dados da sua empresa' and a link 'Criar uma conta pessoal' in the top right corner. The form contains four input fields: 'CNPJ', 'Razão social', 'E-mail', and 'Senha'. At the bottom, there is a checkbox labeled 'Não sou um robô' and a reCAPTCHA logo with the text 'reCAPTCHA Privacidade - Termos'. A pink arrow points to the 'Criar uma conta pessoal' link.

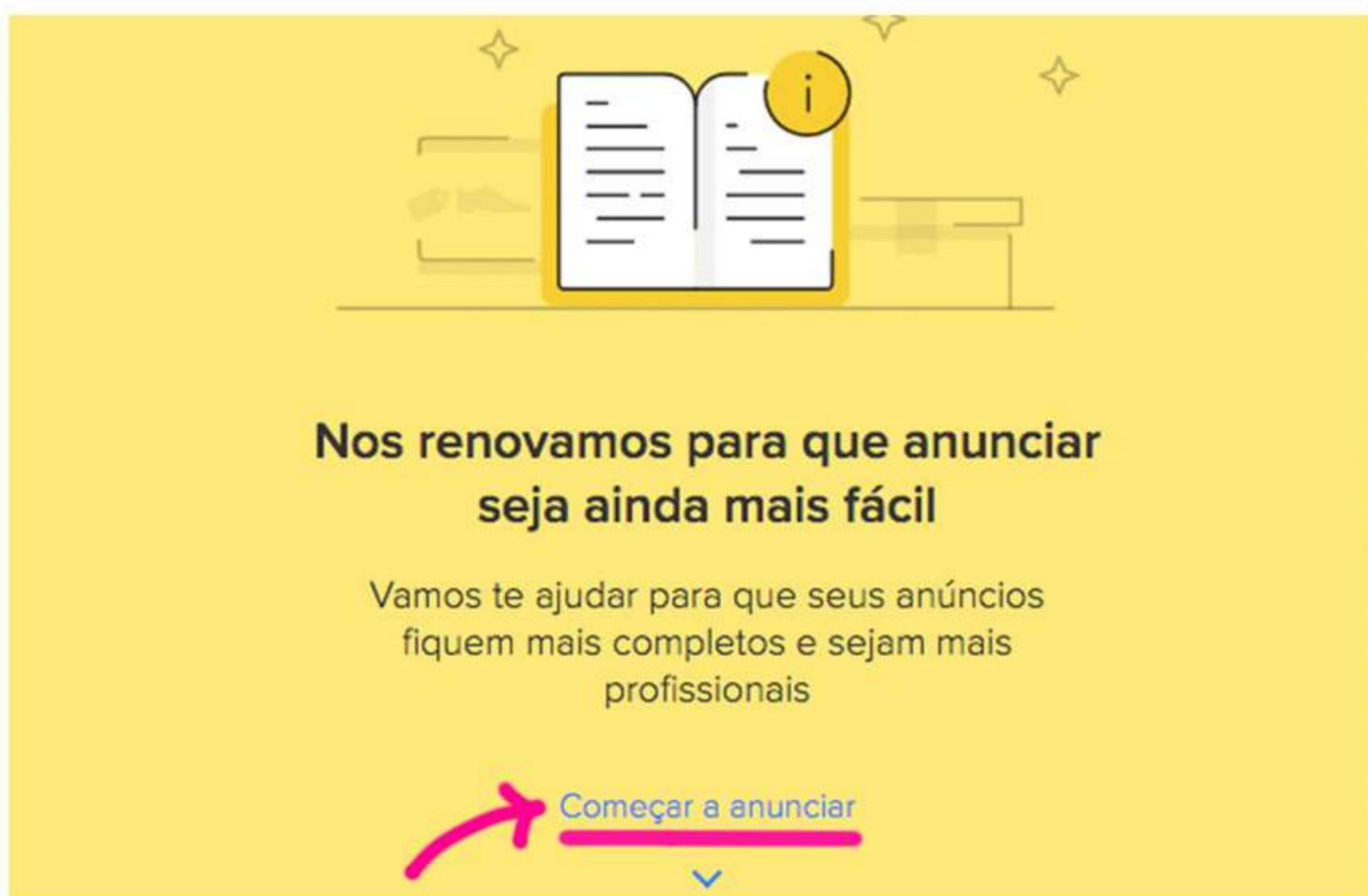
4. Para anunciar, clique no **Botão VENDER** no menu superior.



5. Leia as Políticas do Mercado Livre para evitar problemas. E escolha o que você vai anunciar.



6. Começar a anunciar.



7. Preencha os dados do produto, observando as dicas.

Etapa 1 de 2

Para começar, vamos preencher alguns dados



Indique seu produto, marca e modelo
Este será o título. Lembre-se de que, quando você tiver vendas, não poderá editá-lo.

Ex.: Celular Samsung Galaxy S9 64 GB preto

0 / 60

Continuar

8. Confirme a categoria sugerida pelo Mercado Livre, ou altere se não estiver correta.

1º passo

De acordo com seu título, colocamos seu anúncio nesta categoria. Por favor, confirme se está correta

Celulares e Telefones
Celulares e Telefones > Celulares e Smartphones > Apple > iPhone > Não é Dual SIM > iPhone X > 64 GB > 3 GB > Prata

Selecionar outra categoria

Está correta



9. Depois de inserir os dados e condições do produto, confirme se a imagem corresponde ao produto anunciado.

Define o produto que você vai vender

Início > Celulares e Telefones > Celulares e Smartphones > Apple > iPhone > Não é Dual SIM > iPhone X > 64 GB > 3 GB > Prata > Desbloqueado > Novo

Este é o seu produto?



Apple iPhone X 64 GB Prata
Desbloqueado - Novo

- Cor: Prata
- Memória interna: 64 GB
- Memória RAM: 3 GB

[Ver toda a ficha técnica](#)

i Confira se este produto é realmente o que você oferece, para evitar devoluções ou cancelamentos, o que afeta sua reputação.

[Não é o meu produto](#)

10. Na próxima tela, você poderá inserir outras imagens do produto, a quantidade em estoque e o Código EAN (Cód. universal de produto).

Preencha as informações do seu produto

Prata


Adicionar fotos
Você também pode arrastá-las

Quantidade Código universal de produto

11. Na sequência, será o momento de definir o preço de venda.

2º passo

**Para concluir,
vamos definir as condições de venda**



Qual é o preço?

R\$ _____

Cancelar Confirmar

12. Com o preço definido, você terá que escolher o tipo de anúncio: Grátis, Clássico ou Premium. Cada tipo de anúncio oferece uma visibilidade diferenciada de seus produtos.

Selecione o tipo de anúncio

 <p>Gratis</p> <p>Exposição baixa</p> <p>✓ Duração 60 dias.</p> <hr/> <p>R\$ 0,00 Tarifa de venda</p> <p>Selecionar Grátis</p>	 <p>Clássico</p> <p>Exposição alta</p> <p>✓ Duração ilimitada.</p> <hr/> <p>[REDACTED] Tarifa de venda</p> <p>Selecionar Clássico</p>	 <p>Premium</p> <p>Exposição máxima</p> <p>✓ Duração ilimitada.</p> <p>✓ Você oferece parcelamento sem acréscimo.</p> <hr/> <p>[REDACTED] Tarifa de venda</p> <p>Selecionar Premium</p>
---	--	--

Cancelar

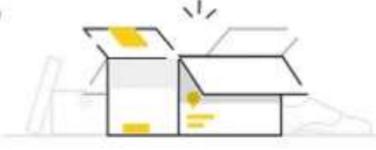
Confirmar



13. Na próxima tela você poderá optar por utilizar o Mercado Envios, a ferramenta logística que eles oferecem para os lojistas. Caso você opte por usar, é só continuar seguindo os próximos passos.

Selecione o Mercado Envios e simplifique suas entregas

Vamos resolver tudo para você! Você não precisará mais combinar o envio e receberá o dinheiro 2 dias depois que seu comprador receber o pacote.



Enviar pelo Mercado Envios

Cada venda que você receber vai gerar uma etiqueta de envio. Basta embalar seu produto e levá-lo a um ponto de envio.

[Como funciona?](#)

[Cancelar](#) [Confirmar](#)

14. Preencha o endereço do remetente.

Falta pouco! Para começar a usar o Mercado Envios, indique um endereço de remetente

[Cancelar](#)



Selecione um endereço

Nós vamos usá-lo para calcular os custos de envio e em caso de devolução.

Avenida [REDACTED]

CEP [REDACTED]

[Adicionar outro endereço](#)

15. Caso tenha loja física ou um local para que o cliente busque o produto, você poderá selecionar a opção e oferecer retirada pessoalmente.

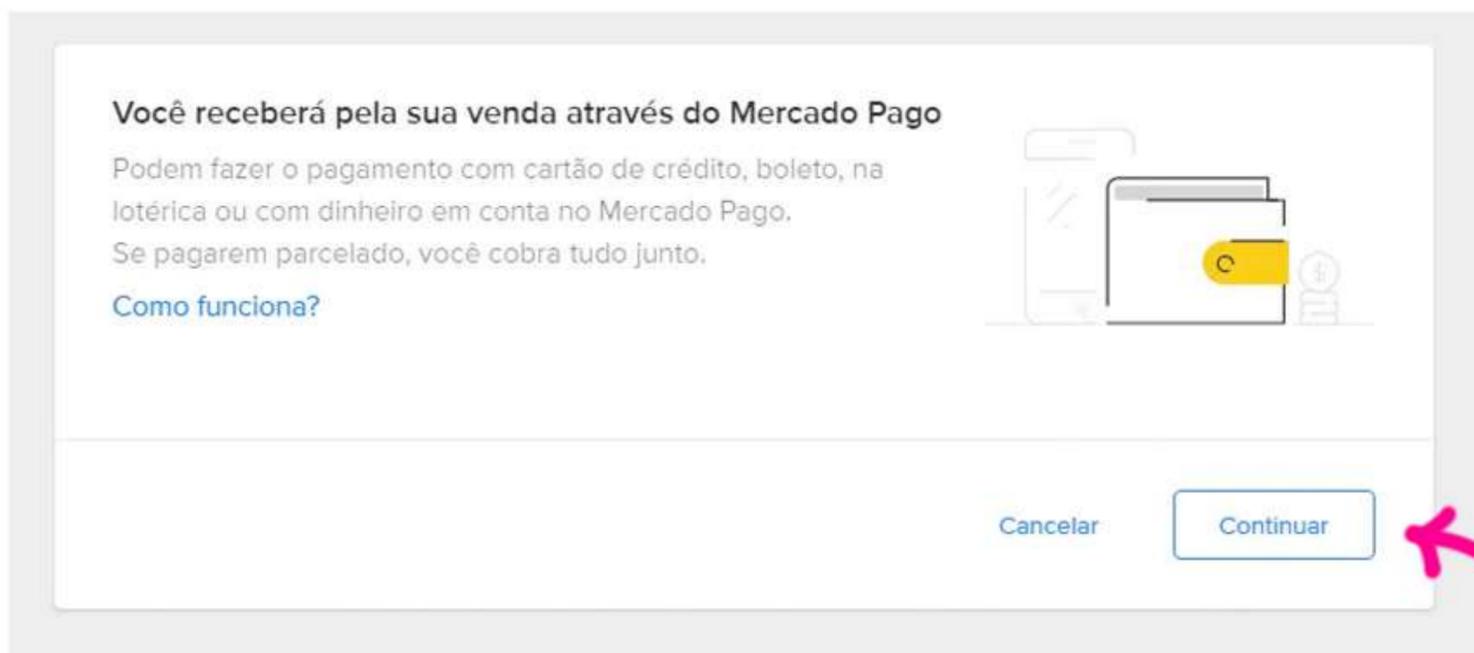
2º passo

Você quer oferecer retirada pessoalmente?

Sim, oferecer retirada pessoalmente.

Não, só faço envios.

16. Na forma de recebimento, você poderá escolher o Mercado Pago.



Você receberá pela sua venda através do Mercado Pago

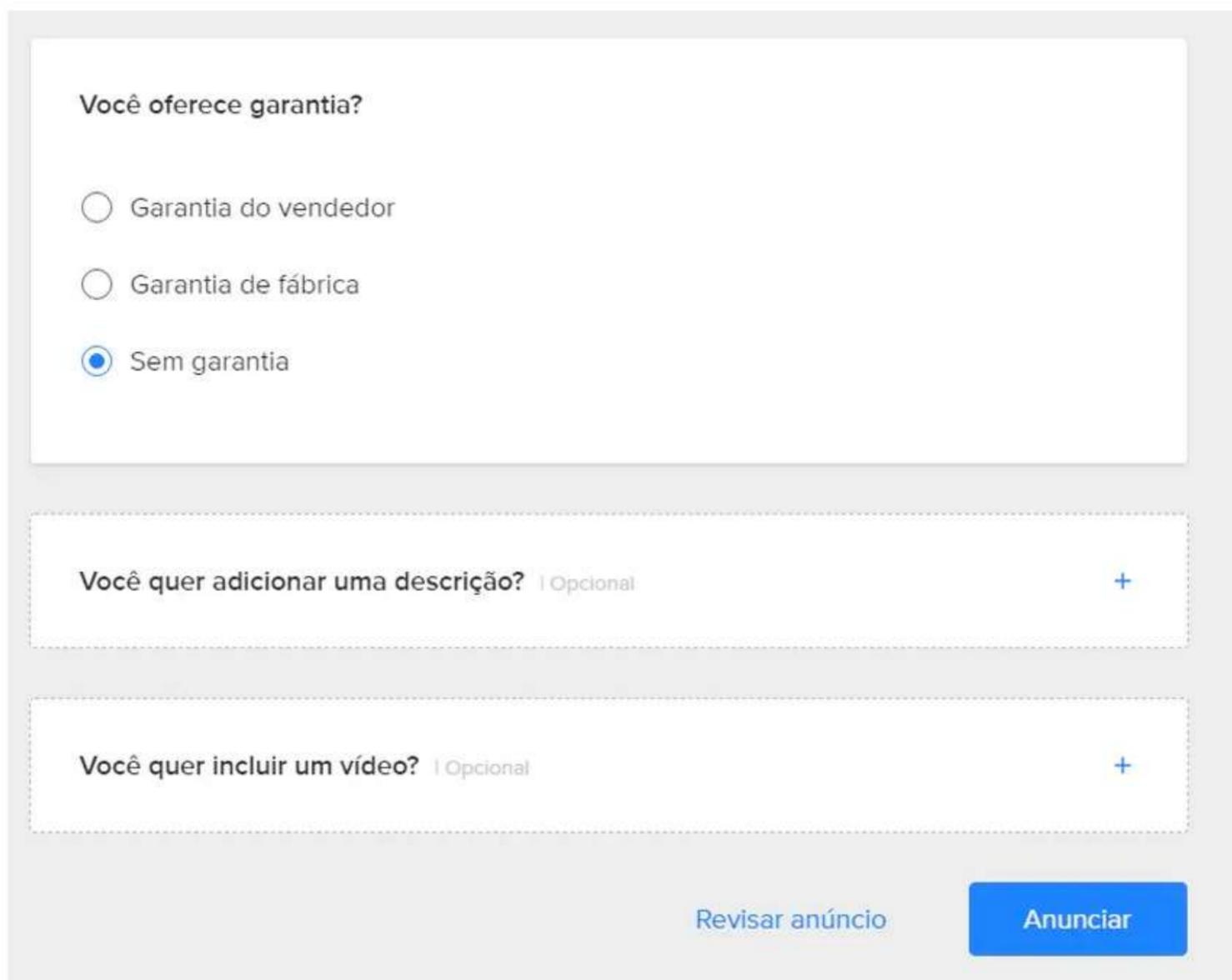
Podem fazer o pagamento com cartão de crédito, boleto, na lotérica ou com dinheiro em conta no Mercado Pago. Se pagarem parcelado, você cobra tudo junto.

[Como funciona?](#)

Cancelar Continuar

A screenshot shows a white card with a light gray border. The top section has a title and explanatory text. Below the text is a blue link. At the bottom right of the card, there are two buttons: 'Cancelar' and 'Continuar'. A red arrow points to the 'Continuar' button. To the right of the card, there is a vertical column of small black dots.

17. Para finalizar, aparecerá uma tela onde você poderá definir a garantia do produto, incluir um vídeo e complementar a descrição.



Você oferece garantia?

Garantia do vendedor

Garantia de fábrica

Sem garantia

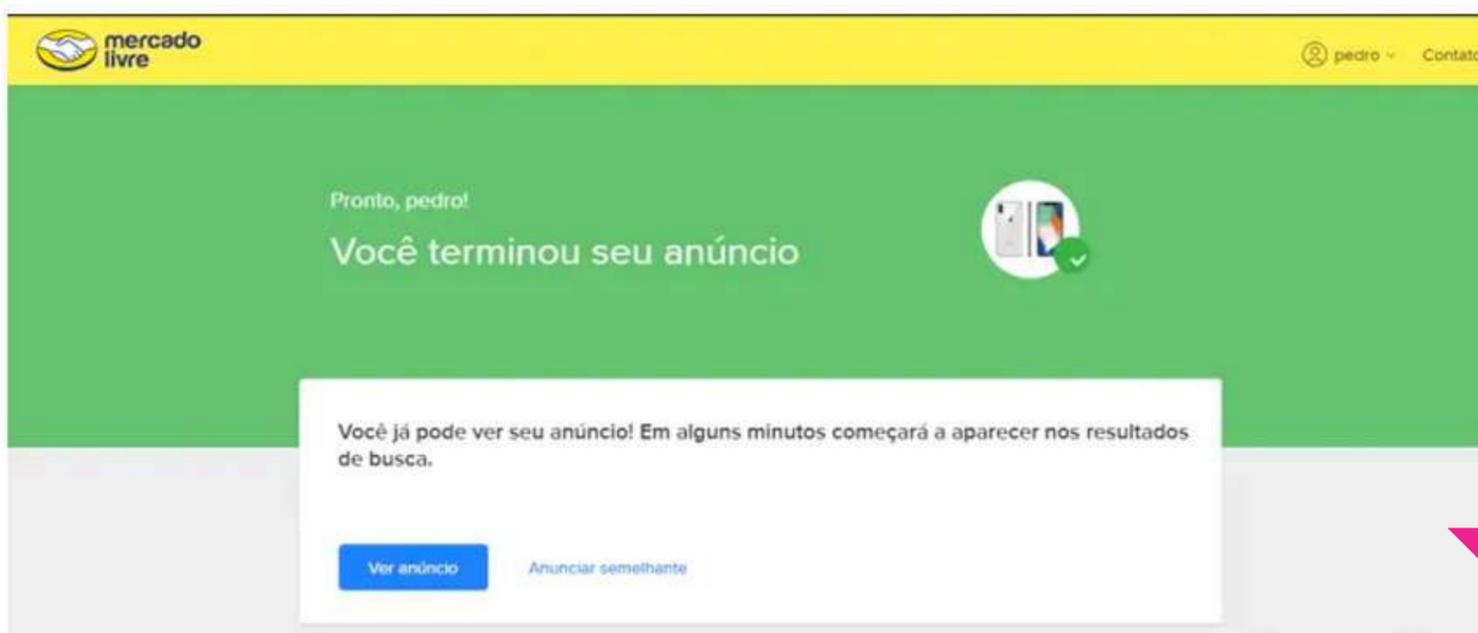
Você quer adicionar uma descrição? | Opcional +

Você quer incluir um vídeo? | Opcional +

Revisar anúncio Anunciar

The screenshot displays a form with three radio button options for warranty. Below these are two dashed-line boxes for optional description and video. At the bottom, there are two buttons: 'Revisar anúncio' and 'Anunciar'.

15. Pronto, seu anúncio foi cadastrado e você já está vendendo no Mercado Livre, um dos maiores marketplaces do Brasil.



mercado livre

pronto, pedro!

Você terminou seu anúncio

Você já pode ver seu anúncio! Em alguns minutos começará a aparecer nos resultados de busca.

Ver anúncio Anunciar semelhante

The screenshot shows a confirmation message on a green background. A white box at the bottom contains a message and two buttons. A red arrow points to the bottom right corner of the page.

PASSO A PASSO

Como criar sua conta no OLX.

1. Acesse www.olx.com.br e clique no botão "entrar".

 Plano Profissional

 Meus Anúncios

 Chat

 Entrar

Anunciar

2. Na tela que aparecerá, clique em cadastre-se e preencha os campos.

E-mail

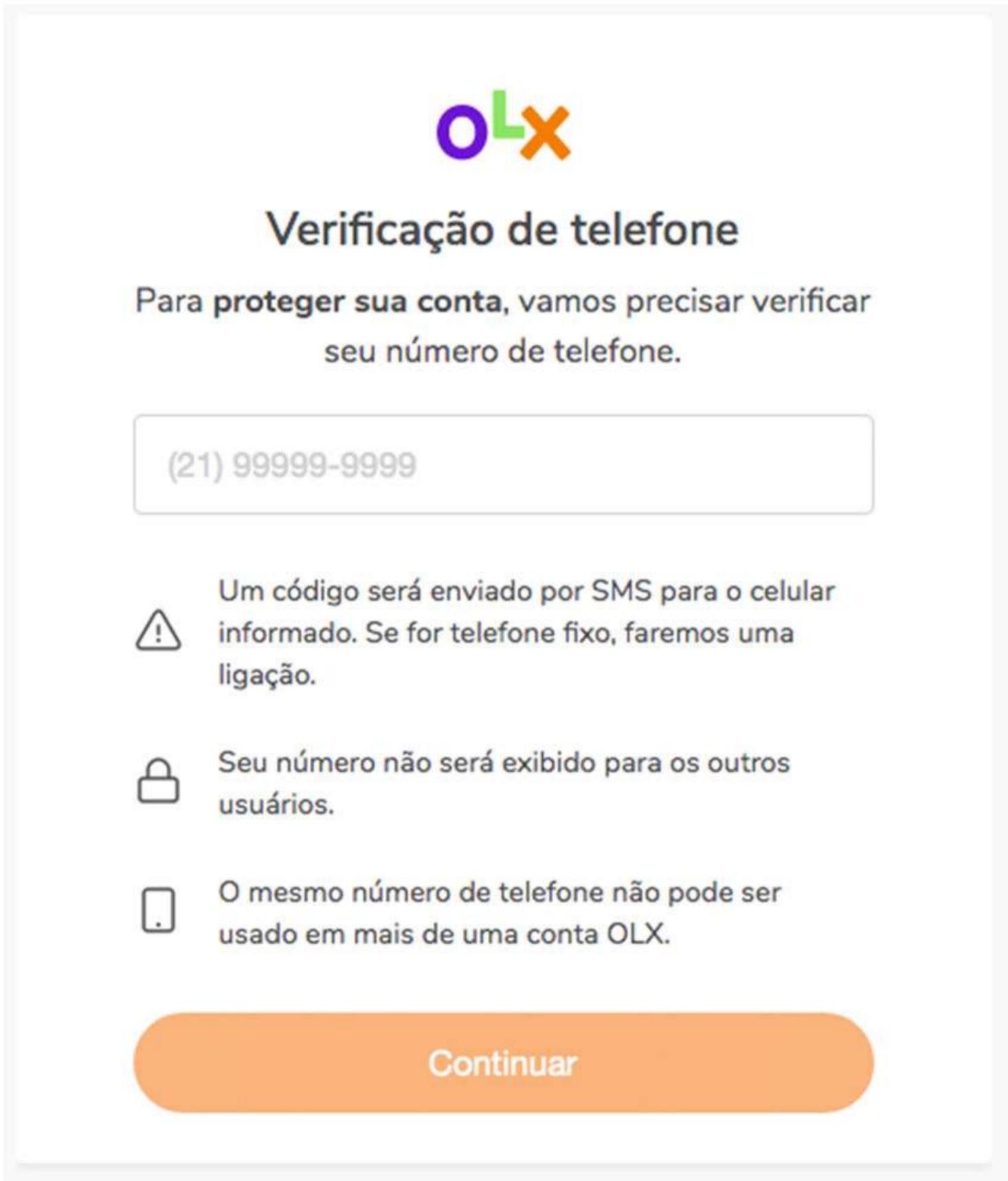
Senha

[Esqueceu sua senha?](#)

Entrar

Não tem uma conta? [Cadastre-se](#)

3. Insira o número do seu celular para receber um código de verificação.



The screenshot shows the OLX mobile app interface for phone verification. At the top is the OLX logo. Below it is the title "Verificação de telefone" and a sub-header "Para proteger sua conta, vamos precisar verificar seu número de telefone." A text input field contains the placeholder "(21) 99999-9999". Below the input field are three informational items, each with an icon: a warning triangle, a padlock, and a mobile phone. At the bottom is a large orange "Continuar" button.

OLX

Verificação de telefone

Para proteger sua conta, vamos precisar verificar seu número de telefone.

(21) 99999-9999

-  Um código será enviado por SMS para o celular informado. Se for telefone fixo, faremos uma ligação.
-  Seu número não será exibido para os outros usuários.
-  O mesmo número de telefone não pode ser usado em mais de uma conta OLX.

Continuar

4. No campo, insira o número que você recebeu como mensagem no seu celular.



The screenshot shows the OLX mobile app interface for entering the verification code. At the top is the OLX logo. Below it is the title "Código de verificação" and a sub-header "Digite o código enviado para" followed by a blurred phone number. Below this are six empty square input boxes for the code. At the bottom is a large orange "Verificar telefone" button and a link "Voltar para a etapa anterior" in purple.

OLX

Código de verificação

Digite o código enviado para
[blurred phone number]

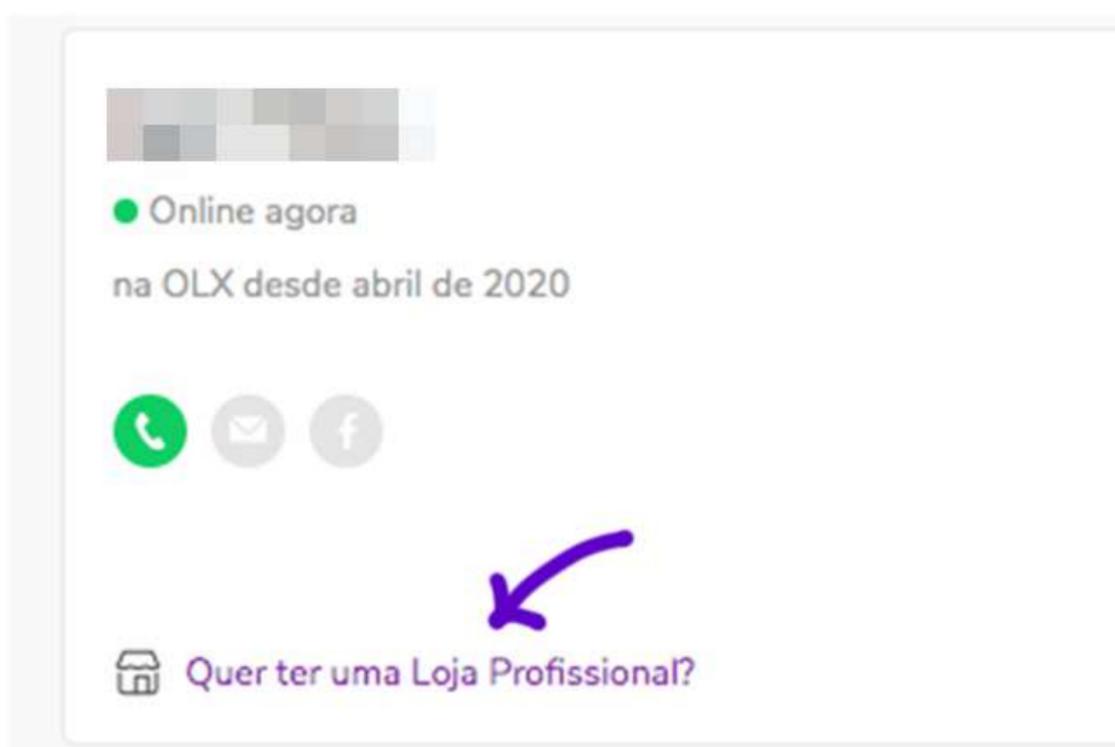
[] [] [] [] [] []

Verificar telefone

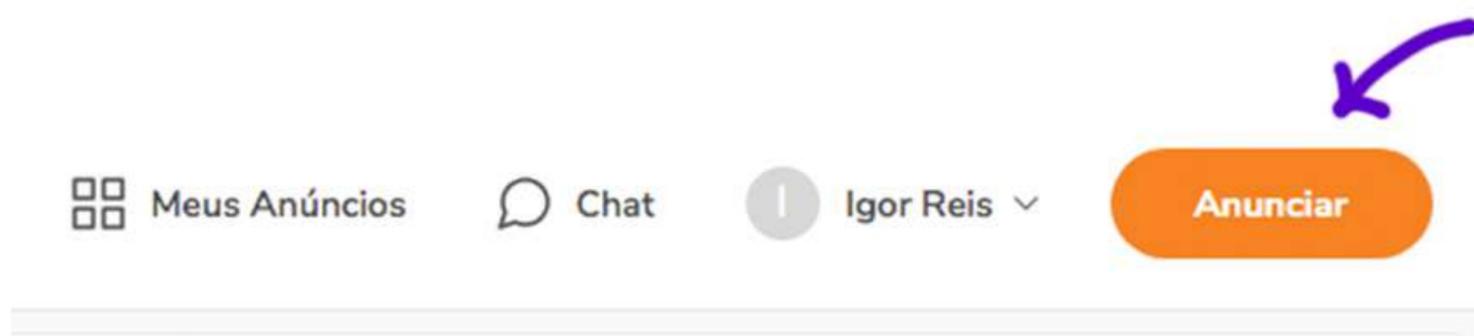
[Voltar para a etapa anterior](#)



5. Se preferir, você pode optar por ter uma loja profissional no OLX.



6. Para criar os anúncios, clique no botão anunciar.



7. Coloque o nome do produto anunciado, descreva as características e escolha a categoria, além do CEP. Há a opção de deixar contato por telefone ou não.

Título*

Descrição*

Categorias*

- Imóveis >
- Autos e peças >
- Para a sua casa >
- Eletrônicos e celulares >



8. Após selecionar a categoria do produto, insira a marca, selecione NOVO no espaço seguinte e insira até 6 fotos.

Tipo*

Selecione

Novo/Usado*

Selecione

Preço (R\$)

Fotos
Adicione até 6 fotos


Adicionar fotos
JPG, GIF e PNG somente

7. Depois de todos os dados devidamente preenchidos, clique no botão "Enviar anúncio".

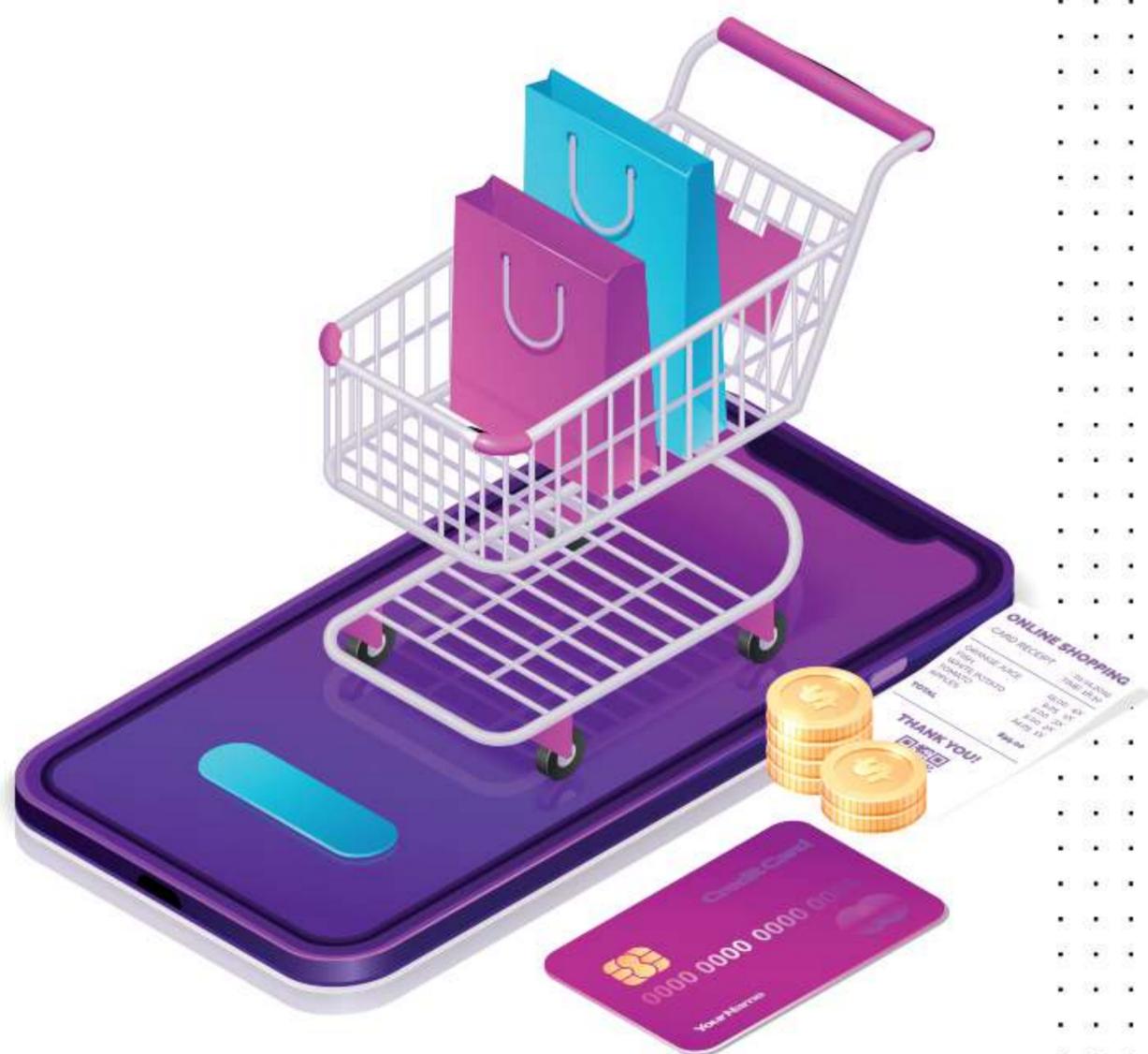
As informações com (*) são obrigatórias

Enviar anúncio

Lembre: imagens de qualidade atraem o público. A descrição completa também é fundamental. O título com palavras-chave que representem o que o cliente tem como interesse fará com que seu anúncio tenha relevância.

104 POR QUE NÃO USAR AS REDES SOCIAIS

PARA ANUNCIAR E VENDER?

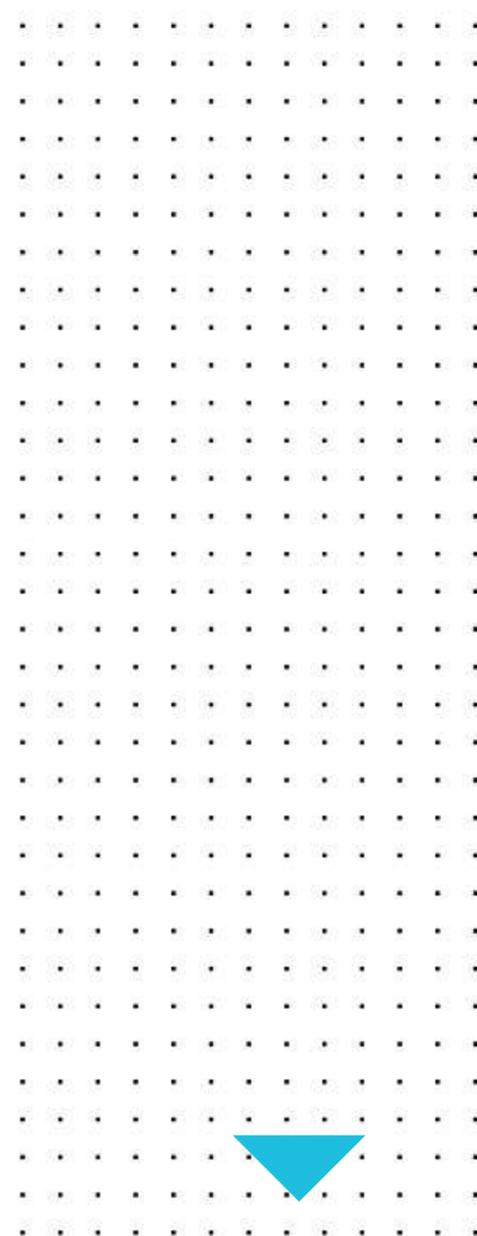


É possível usar o Instagram e o Facebook para anunciar e fazer com que seus produtos e ofertas cheguem a mais pessoas. Claro, pessoas que estejam dentro do perfil de consumidores dos seus produtos. Esses canais oferecem recursos para que você atinja um público selecionado, na região que você deseja, inclusive determinando idade e sexo desse público.

Para o Instagram e Facebook, o Instagram Ads e o Facebook ads são maneiras de veicular anúncios em diversos formatos das redes sociais.

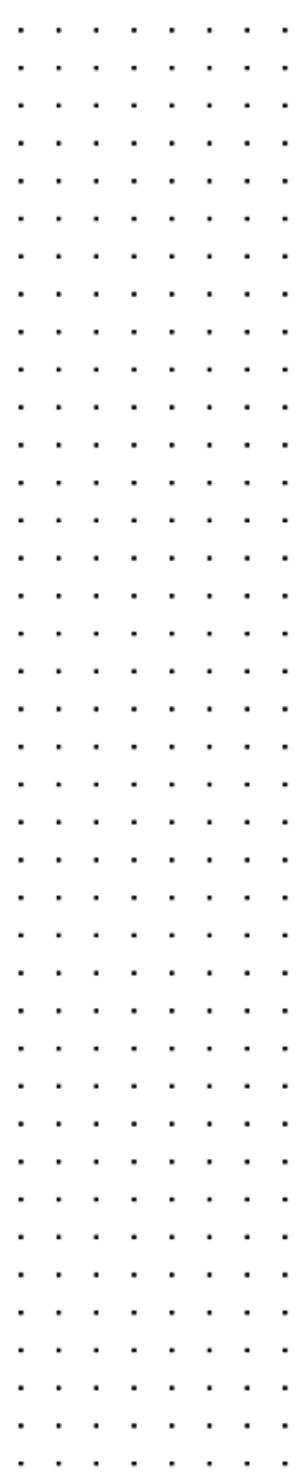
ALGUMAS DICAS

- Com pouquinho você já consegue anunciar. A partir de R\$ 50,00 é possível atingir milhares de pessoas na sua cidade.
- Você pode escolher um objetivo; Se você faz uma campanha para aumentar o número de visitas, pode escolher um botão de ação que leve as pessoas ao seu perfil. E assim, de acordo com cada objetivo que escolher;
- Quanto ao investimento, você determina o valor que quer investir e você vai poder escolher quanto deseja gastar **por dia ou durante toda a campanha**, além de programar o período em que o seu anúncio vai ficar no ar.



105 DÁ PRA SE COMUNICAR E ANUNCIAR PELO WHATSAPP?





É possível montar listas de contato (conhecidas como listas de transmissão) no WhatsApp para informar como e quando seu negócio estará funcionando, trazer novidades, oportunidade, tornando assim o canal disponível para atender seus clientes e receber pedidos para entregas na região. Por profissionalismo, é imprescindível utilizar o WhatsApp Business, devidamente identificado com sua marca, contato e outras informações importantes.

Contudo é preciso ter cuidado com os excessos para não transformar um canal promissor, de comunicação em uma inconveniência para seus clientes. Ou seja, use de maneira inteligente e com moderação.



**ACOMPANHE
AS REDES SOCIAIS
DO FUJIOKA
DISTRIBUIDOR
E CONFIRA MAIS
DICAS E NOVIDADES.**



facebook.com/fujiokadistribuidor



instagram.com/fujiokadistribuidor

www.fujiokadistribuidor.com.br



Fujioka

DISTRIBUIDOR