



APROXIMANDO O PEQUENO NEGÓCIO DO MUNDO DIGITAL

REALIZAÇÃO



EXECUÇÃO





MÓDULO 1 6

Se adapte aos novos tempos, vem para o digital! 7

MÓDULO 2 9

E esse negócio de vender on-line é para mim? 10

MÓDULO 3 12

Você conhece o seu cliente? 13

MÓDULO 4 15

Escolhendo um bom canal de comunicação para o seu negócio 16

MÓDULO 5 20

Decolando as suas vendas 21

MÓDULO 6 24

Atendimento ao Cliente 25

MÓDULO 7 27

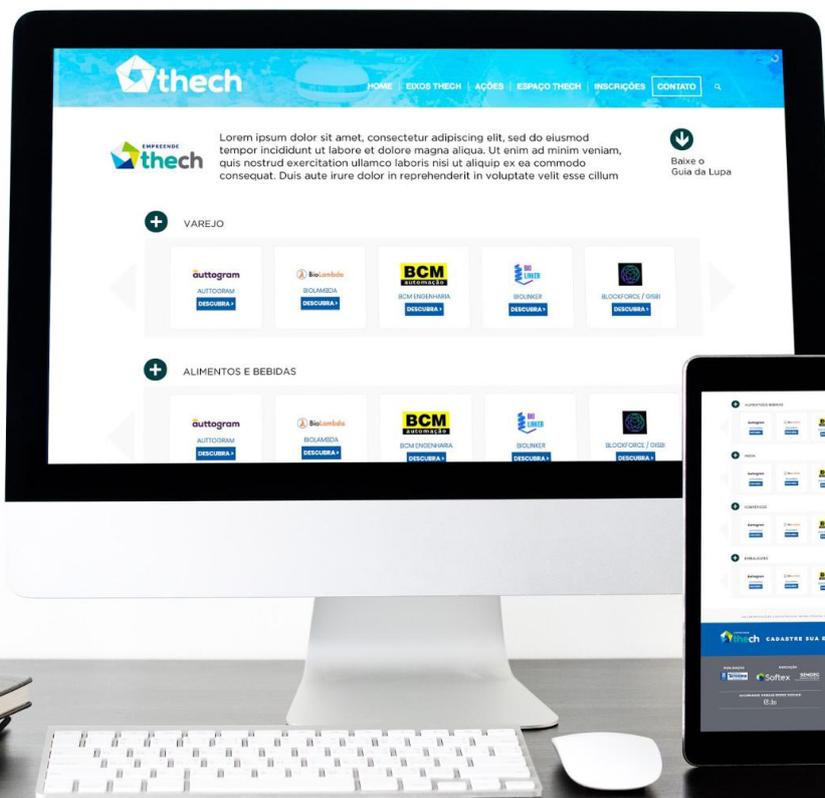
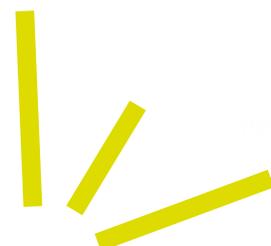
Cuidando das finanças 28

MÓDULO 8 33

Como receber On-line - Meios de Pagamento 34

MÓDULO 9 36

Próximos Passos 37



**APROXIMANDO
O PEQUENO NEGÓCIO
DO MUNDO DIGITAL**

O PROGRAMA THECH

O Programa THEch é uma iniciativa da Prefeitura Municipal de Teresina por meio da idealização da Secretaria Municipal de Desenvolvimento Econômico e Turismo (SEMDEC) e execução da Softex.

A iniciativa veio para fomentar o empreendedorismo, a inovação e a cultura maker e promover a pesquisa, ensino e desenvolvimento institucional para a execução de estudos e atividades de apoio ao município de Teresina.

Com cinco eixos de atuação Maker, Valley, Educação, Startup e Venture, o Programa visa contribuir para o desenvolvimento econômico e social da cidade de Teresina.



MAKER



VALLEY



EDUCAÇÃO



STARTUP



VENTURE



O QUE É O EMPREENDE THECH?

Em momentos difíceis como o que estamos vivendo, precisamos nos reinventar e usar da criatividade para superar os desafios. Pensando nisso, o **Empreende THEch** foi criado para ajudar você micro e pequeno empreendedor a superar os desafios do seu negócio.

O **Empreende THEch** é mais uma iniciativa da Prefeitura de Teresina, por meio da SEMDEC e com execução Softex que tem o objetivo de ajudar você micro e pequeno empreendedor da cidade de Teresina a aumentar as vendas e crescer o seu negócio.

Mas afinal, o que é o **Empreende THEch**? É uma praça virtual onde as pessoas poderão conhecer o seu negócio e comprar os seus produtos sem precisar sair de casa, pela telinha do celular ou do computador.

E para ajudar você nessa jornada, preparamos uma trilha de conteúdo que fará você vender mais neste período.

QUER SABER MAIS?

Então fique conosco que iremos compartilhar dicas incríveis para você trazer o seu negócio para o lado digital da força.

Ah, e não deixe de seguir nosso Instagram e acessar o site oficial do Programa Thech

[@ProgramaTHEch](#) | <https://www.thechteresina.softex.br/>



MÓDULO 1

**Se adapte aos novos tempos,
vem para o digital!**



SE ADAPTE AOS NOVOS TEMPOS, VEM PRO DIGITAL!

Você já parou para pensar como o mundo está mudando rapidamente? Cada vez mais temos acesso as novas tecnologias e oportunidades, agora o seu cliente está em qualquer lugar e sempre alerta.

Se adaptar para este novo mundo é essencial para se destacar e conseguir vender ainda mais!

Mas se você está se perguntando o porquê vender na internet, vamos te trazer alguns dados que comprovam o potencial deste mercado:

- 1.** Neste momento, a maior parte do comércio e serviços estão fechados devido ao isolamento social imposto pelo Covid-19;
- 2.** Das lojas virtuais ativas, 82% são de pequenos negócios. Fonte: Big Data Corp;
- 3.** A compra on-line é uma realidade para 82% dos consumidores brasileiros com acesso à internet;
- 4.** 74% dos consumidores preferem comprar on-line em relação à loja física. Fonte: NZN Intelligence;
- 5.** O faturamento do e-commerce no mundo é de US\$ 3 trilhões de dólares. Fonte: Statista;



6. Pesquisa da Big Data Corp revela que existiam em 2018 mais de 675 mil lojas virtuais ativas no Brasil.

A forma como fazemos nossas compras mudou muito e precisamos nos adaptar para esta nova realidade e esse é o desafio da Maria Antônia e da sua Loja Elas.

Eu queria te apresentar a empreendedora Maria Antônia, uma micro empresária do setor de moda e que está enfrentando dificuldades com sua loja fechada. A Maria procurou o **Empreende THEch** para entender como ela poderia continuar a vender seus produtos neste momento em que todos estão em isolamento e sua loja física está fechada.

Trazer a sua loja física para o mundo da internet pode parecer desafiador para você que nunca vendeu on-line, por isso neste material temos um passo a passo de como começar a vender na internet - e se você quer saber como isso funciona, vem com a gente e você vai aprender como levar seu negócio para a internet!



MÓDULO 2

**E esse negócio de vender
on-line é para mim?**



E ESSE NEGÓCIO DE VENDER ON-LINE É PRA MIM?

A venda pela internet é uma realidade para diversos pequenos negócios, qualquer empreendimento pode ter uma presença digital, este mundo é cheio de possibilidades, qualquer um pode explorá-lo. Precisamos pensar que seu cliente já está na internet, procurando por produtos e serviços. Você só precisa chegar até eles.

Agora que você já sabe que vender na internet é para o seu negócio, vamos começar a entender como podemos fazer isso.

O começo pode ser devagar, precisamos adaptar o planejamento conforme os resultados se apresentam.

Para dar o primeiro passo rumo à internet, vamos apresentar algumas opções e, ao longo do material, entraremos em mais detalhes em como isso pode ser desenvolvido.

VAMOS COMEÇAR?

Para começar você pode escolher uma ou mais opções abaixo:

- 1.** Comece pelas redes sociais - Crie um perfil para sua marca no Facebook e/ou Instagram;
- 2.** Crie um perfil no **Empreende THEch**;



- 3.** Faça uma lista de canais de comunicação que você pode usar – Facebook, Instagram, Whatsapp, Telegram são alguns deles;
- 5.** Monte sua loja virtual no Facebook;
- 4.** Faça um site gratuito usando o Wix ou uma plataforma para blogs, como o Wordpress;
- 6.** Pesquise sobre plataforma de Marketplace, como por exemplo, o Mercado Livre, OLX.

Como você pode perceber, as possibilidades são infinitas na internet. Para iniciar basta dar o primeiro passo e começar a construir sua presença digital.

DICA EXTRA

Tente compreender o seu mercado! Se você atua no setor de moda como a Maria Antonia, procure referências e entenda como você pode aprender com elas!



MÓDULO 3

**Você conhece
o seu cliente?**



VOCÊ CONHECE O SEU CLIENTE?

Agora que você criou os seus perfis nas redes sociais, abriu uma loja virtual, abriu alguns canais de comunicação, você precisa entender o seu cliente e como ele se comporta na compras on-line. Para ter sucesso na venda on-line, é essencial conhecer bem o seu cliente, assim você vai conseguir se conectar com seu público de forma rápida e se destacar frente à concorrência.

“Mas eu já conheço meu cliente”, você deve ter pensado, certo? Maaaaaas, o seu cliente na loja física tem um comportamento diferente do seu cliente on-line, agora você vai atrair um novo público e precisa entender como conquistá-lo.

Esse entendimento é o pulo do gato. Quando você conhece o seu público, você consegue saber exatamente com quem está falando, o que esse consumidor gosta de ver, ler ou ouvir e assim é possível personalizar sua comunicação e torná-la mais efetiva.

E POR ONDE COMEÇAR A DESCOBRIR O SEU CLIENTE?

1. O que eu ofereço?

Para descobrir o seu público-alvo, é importante saber sobre o produto e/ou serviço que você está oferecendo. Escolha oferecer um produto/serviço de qualidade e que desperte o desejo no consumidor.



2. Quem são meus concorrentes?

Você tinha concorrentes para sua loja física, agora você tem concorrentes para sua loja virtual também.

a) O primeiro passo é identificar concorrentes, isso mesmo. Pesquise lojas ou prestadores de serviços que oferecem produtos semelhantes aos seus!

b) Uma boa dica é visitar os perfis do Instagram e observar a interação com o público e o que faz sucesso com esse perfil. Conheça bem os pontos positivos do seu concorrente para que você possa melhorar cada vez mais e os pontos negativos para que você não cometa os mesmos erros!

3. Quem tem interesse?

Conhecendo BEM o que você está vendendo e os concorrentes, agora é a hora de identificar quem poderá se interessar por seu produto e/ou serviço, ou seja, que pode ser o seu possível cliente!

a) Onde encontro meu cliente? Se você já sabe sobre o seu produto e/ou serviço, já sabe quem é o seu cliente, agora você vai conseguir saber onde o seu cliente está no mundo digital! Para isso, você deve escolher um **canal de comunicação** onde o seu possível cliente está! Existem vários canais de comunicação e ferramentas que podem ser utilizadas para que você se conecte ao seu cliente!



MÓDULO 4

**Escolhendo um bom
canal de comunicação
para o seu negócio**



ESCOLHENDO UM BOM CANAL DE COMUNICAÇÃO PARA O SEU NEGÓCIO

Agora que você já decidiu que quer criar a sua presença na internet, precisa escolher um canal de comunicação que aproxime o seu negócio e o seu cliente. Existem muitas formas de se comunicar com o seu público, por isso é importante conhecer os canais de comunicação e perceber o que mais faz sentido para o seu negócio.

O QUE É UM CANAL DE COMUNICAÇÃO?

Um canal de comunicação é o meio usado para conversar com seu público. Ou seja, é onde você irá falar e interagir com seu cliente. Hoje existem diversos canais na internet que podem ser usados pelo seu negócio: Whatsapp, Instagram, Site, Loja On-line ou aplicativos (iFood, Uber Eats, etc), Blog, Youtube, Marketplace, entre outros.

Escolher um bom canal de comunicação é muito importante para conseguir se relacionar com o seu cliente e para as necessidades do seu negócio.

VAMOS AGORA ENTENDER CADA UM DESTES CANAIS

Rede Social

A rede social não é mais somente um espaço virtual para encontrar amigos, agora ela é uma oportunidade de aumentar as suas vendas.



O **Facebook** é uma rede social que possui uma versão para negócios disponível de forma gratuita. Você pode criar uma página para sua empresa e divulgar seus produtos, ou ainda usar a função de loja.

DICA:

Como criar uma página no Facebook:

1. Acesse facebook.com/pages/create;
2. Clique para escolher uma categoria de **Página**;
3. Selecione a categoria mais específica no menu suspenso e preencha as informações necessárias;
4. Clique em Começar e siga as instruções na tela.

Assista também esse [vídeo](#) para saber como criar uma página no Facebook!



Já o **Instagram** é uma rede social focada no conteúdo visual, ou seja compartilhe fotos e vídeos **do seu produto** para que mais pessoas (possíveis clientes) possam ver e chegar até o seu negócio! Vale a pena apostar nas famosas # (**hashtags ou ~para os mais experientes~ jogo da velha**) para que a sua postagem (foto ou vídeo) tenha um maior alcance de visualizadores.

Exemplo: se você vende bolo, use as hashtags #bolo #chocolate #café-datarde e por aí vai. A criatividade não tem limite!

O Instagram também é um aplicativo que também pode ser encontrado na Apple Store ou no Google Play do seu celular.



O **Whatsapp** é uma plataforma de comunicação, para o seu negócio, você deverá baixar na loja de aplicativo do seu celular ([Apple Store - para iPhones - ou Google Play - para Android -](#)) o [Whatsapp Business](#). Neste perfil, você poderá adicionar informações do seu negócio, como horário de atendimento (ex: 08h às 18h) e mensagem automática para responder aos seus clientes.

Site - Se você já se sente seguro para dar um passo maior, sugerimos a criação de um site. O site do seu negócio é o seu endereço físico no mundo on-line, neste canal você pode apresentar a sua empresa/marca, expor o seu produto e/ou serviço, receber contatos do cliente, criar conteúdos personalizados e muito mais.

Uma boa dica para começar o seu site é a plataforma Wix, nela você poderá criar sua página de forma gratuita e com modelos prontos para te ajudar nessa missão.

Atenção: é sempre importante lembrar que você não precisa ter um site para vender na internet.

Market place

A maioria dos empreendedores sonha com a sua loja virtual própria quando se fala em venda on-line, mas um jeito mais simples e econômico de começar é aproveitar as plataformas de Marketplace disponíveis atualmente.



O que é um Market place - É uma praça virtual onde várias lojas oferecem seus produtos no mesmo ambiente.

Um bom exemplo de Marketplace é o Mercado Livre, nele você pode vender o seu produto direto pelo site do Mercado Livre, usando ainda o meio de pagamento on-line da própria ferramenta. Outro exemplo, é o Marketplace do Facebook!

Atenção: é sempre importante lembrar que você não precisa estar presente em um marketplace para vender na internet.

O mais importante na hora de escolher o seu canal é interagir com o seu público, criar relacionamento e você pode fazer isso comentando posts nas redes sociais, ou respondendo as perguntas no Whatsapp, por exemplo. É necessário ser simpático, criar uma conexão com seu cliente e engajá-lo no canal escolhido.

É preciso criatividade para se destacar em meio a tanto conteúdo on-line.



MÓDULO 5

**Decolando as
suas vendas**

DECOLANDO AS SUAS VENDAS

Estamos indo muito bem até aqui, agora você já sabe como migrar para o lado digital da força, qual o canal mais adequado para o seu consumidor e agora chegou a hora de descobrir como decolar as suas vendas na internet. Vamos lá?!

Para vender na internet, você precisa planejar o funcionamento de como será sua operação on-line, no **Empreende THEch** usamos o canal do Whatsapp Business como ferramenta de venda.

VAMOS APRESENTAR A SEGUIR DICAS DE COMO INICIAR AS SUAS VENDAS AGORA!

- 1.** Na internet, o visual é o principal atrativo para o seu produto. Cuide da fachada de sua loja, ou seja, da apresentação da sua marca e de seus produtos. Fotos nítidas, que valorizem o produto, ou posts bonitos que apresentam as principais informações de forma objetiva, ajudam e muito nesse momento;
- 2.** Mantenha o seu público motivado e interessado em sua marca. Seja por um bilhete atencioso na entrega, uma ligação para saber se o produto chegou bem e na hora certa, uma embalagem bonita. Coisas que façam o cliente querer falar bem de sua marca. Dica: sorteios são excelentes iscas de possíveis clientes. Realize sorteios eventuais para divulgar seus produtos ou serviços;



3. Divulgue regularmente suas novidades! Seja a nova coleção que chegou, a promoção do horário de almoço, ou o sorteio da semana, envie para seu cliente! Dica: se não quiser usar e-mail, você pode configurar uma Lista de Transmissão no seu WhatsApp, criando uma lista de contatos, que receberão sua mensagem separadamente. Dá para fazer até mais de uma, dividindo sua lista em grupos de clientes.

4. Mais de 80% das pesquisas feitas na internet acontecem pelo Google. Cadastre-se no Google Meu Negócio, e coloque sua empresa na lista de pesquisa do Google, com endereço, telefone, horário de funcionamento e muito mais.

5. Diversifique a forma de pagamento para compra dos seus produtos e/ou serviços, utilize transferência bancária, boleto, cartão de crédito como opções de pagamento.

DICA: como criar lista de Transmissão

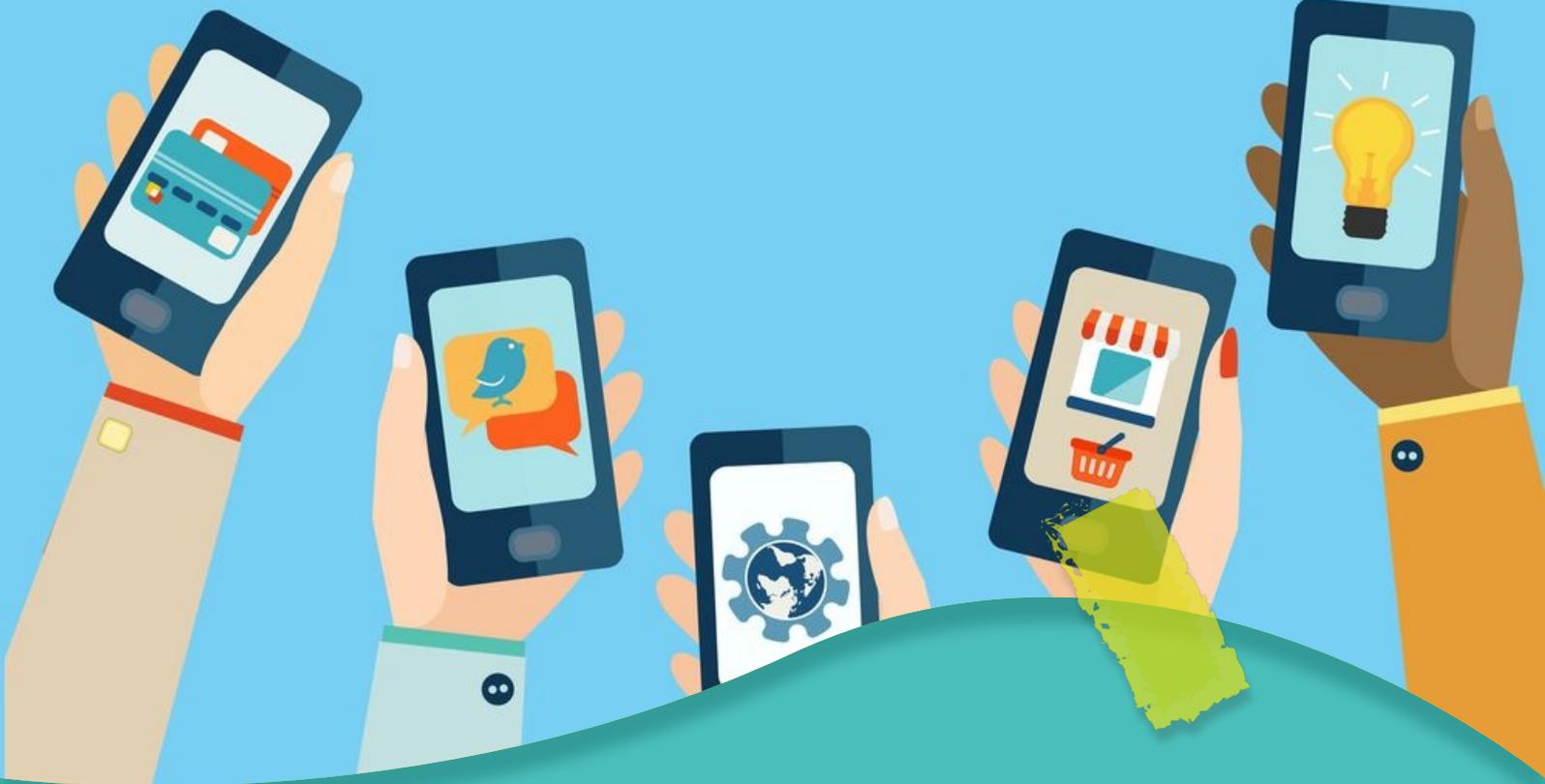
- a)** Abra o WhatsApp;
- b)** Vá para a tela de Conversas;
- c)** Toque no botão de Menu (três pontos, no topo);
- d)** Toque sobre o botão “Nova transmissão”;
- e)** Toque em “+” ou digite os nomes dos seus contatos;
- f)** Após adicionar pelo menos dois contatos, toque em “Criar” ou “Pronto”.

6. Faça parcerias confiáveis e valorize a produção local! Se você vende o almoço e o outro a sobremesa, você pode incluir a sobremesa no seu cardápio e vender mais com a força do seu parceiro!

- Convidar a família e os amigos a conhecerem seus produtos e pedir para que curtam, compartilhem e divulguem o seu negócio nas redes



sociais, também ajuda a aumentar o alcance das suas publicações e pode trazer mais confiabilidade para as outras pessoas.



MÓDULO 6

Atendimento ao Cliente



ATENDIMENTO AO CLIENTE

Você já entendeu que vender pela internet é para o seu negócio! Também começamos a descobrir canais para encontrar o seu cliente e agora iremos falar sobre o atendimento on-line.

O atendimento é antes de tudo acolhimento, é importante que você tenha sempre em mente que é fundamental entender a necessidade ou o desejo do seu cliente.

Maria está acostumada a receber seus clientes em sua loja, sempre com um sorriso no rosto e presteza, seu atendimento sempre é elogiado pelas suas clientes e é ponto forte do seu negócio. Mas como a Maria pode trazer esse bom atendimento para o digital?

O atendimento on-line tem características singulares e nós vamos te dar dicas infalíveis para tirar de letra!

1. Estabeleça horários de atendimento

Na modalidade, o cliente poderá entrar em contato em horários não convencionais, portanto é importante deixar claro o horário de atendimento do seu negócio.

2. Seja criativo e se aproxime do público

O cliente não estará vendo o seu sorriso pela tela, por isso é necessário se aproximar ainda mais do público. Use uma linguagem de fácil acesso e aproveite os emojis para dar mais personalidade a mensagem.



3. Não deixe o cliente sem resposta

Se no horário de atendimento chegou uma pergunta e/ou pedido, procure responder o mais rápido possível. Na internet, o atendimento precisa ser ágil e rápido, portanto esteja preparado para atender no horário definido.

4. Jamais discuta com o cliente

Se você recebeu uma reclamação, no digital é preciso ter calma e tentar resolver o caso de forma assertiva para que a situação não tome proporções maiores. Responda sempre buscando entender o seu cliente e resolver o caso da melhor forma possível. As críticas (construtivas) do seu cliente também podem ser úteis para que o seu negócio cresça. Então, esteja disponível para ouvir seu cliente!!

5. A experiência

Você consegue atrair o cliente da internet por meio de uma excelente experiência! Se você oferece um bom atendimento e um bom produto/serviço, os seus clientes ficarão satisfeitos e além de poderem voltar a comprar com você, também divulgarão voluntariamente o seu negócio, a famosa propaganda boca a boca!

Um bom exemplo de experiência é o atendimento rápido durante o pré-venda e venda. Já no pós-venda enviar um bilhete ou mimo poderá fazer a diferença e surpreender positivamente o seu público.



MÓDULO 7

Cuidando das finanças

CUIDANDO DAS FINANÇAS

Se você chegou até aqui, parabéns!! Isso demonstra sua preocupação com o seu negócio e o desejo de crescer e aprender ainda mais.

A Maria já está colhendo os frutos das vendas on-line e agora precisa dar mais atenção ao financeiro do seu negócio.

Em tempos de crise econômica, é importante estar atento ao seu fluxo de caixa! Vamos falar dele?!

O **Fluxo de Caixa** é uma forma de você controlar o dinheiro do seu negócio! Então, o Fluxo de Caixa será tudo aquilo que você **RECEBEU** (ganhou) - **CUSTOS** (gastou) em um determinado período de tempo.

VAMOS AO EXEMPLO:

A Maria em março tinha no caixa da sua loja R\$ 2.000,00 (Dois mil reais). Ela com as suas vendas ganhou R\$ 250,00 (duzentos e cinquenta reais), mas ela também teve que pagar o aluguel, luz, internet, fornecedor e gastou R\$ 1.800,00.

Neste período do mês de março, o Fluxo de Caixa (FC) da Maria foi:

FC = **2000** (que ela já tinha) + **250** (vendas) - **1800** (gastos com contas)
FC = **R\$ 450,00**

Talvez o seu Fluxo de Caixa esteja sofrendo com a queda das receitas



(vendas) neste momento, e para equilibrar a conta, é necessário estar atento aos custos da sua empresa.

E para equilibrar o seu fluxo de caixa, é importante ter gestão financeira, para isso estabeleça um planejamento que permita entender as suas finanças.

1. Planejamento

Crie uma tabela ou anote em sua caderneta as despesas para os próximos três meses. Isso ajudará você a se planejar quanto à necessidade do seu caixa e tomada das melhores decisões.

Exemplo:

Em vermelho temos às despesas e em verde o faturamento, no mês de janeiro houve prejuízo de R\$ 200,00, já em fevereiro tivemos lucro de R\$ 1.200,00.

Tipo	JAN	FEV	MAR
Salários	R\$ 1.800,00	R\$ 1.800,00	R\$ 1.800,00
Aluguel	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00
Material de escritório	-	R\$ 100,00	-
Vendas	R\$ 2.000,00	R\$ 3.500,00	R\$ 2.500,00
Total	- R\$ 200,00	R\$ 1.200,00	R\$ 300,00



2. Avalie seus custos

Com seu planejamento em mãos, é hora de repensar o que pode ser evitado, economizado ou até mesmo cortado em suas despesas mensais.

3. Renegocie prazos

Se você possui um bom relacionamento com o seu fornecedor, busque formas de estender os prazos para pagamento ou até mesmo formas facilitadas, como parcelamento.

4. Evite despesas

Agora não é o momento de fazer novas despesas, a não ser as que são extremamente necessárias para a sobrevivência do seu negócio.

5. Busque novas formas de aumentar seu faturamento

Uma boa dica é pensar em como você pode aumentar o seu faturamento.

ANOTA AÍ ESSAS DICAS:

- Uma opção é fazer promoções de produtos que estão há muito tempo em estoque;
- Disponibilizar serviço de entrega para manter as vendas a todo vapor mesmo com sua loja fechada;
- Ampliar as formas de pagamento. Se você só atua com pagamento em dinheiro, poderá ampliar para transferência bancária, cartão de crédito ou boleto;
- Faça combos (kits) com vários produtos e ofereça com um preço diferenciado.



6. Programas de apoio

Se você precisar de ajuda para conseguir manter o seu negócio, temos hoje algumas opções de auxílio oferecidos pelo governo que você pode [acessar aqui](#).

- **Linha emergencial para Pequenos Negócios**

Linha de crédito para capital de giro com carência de 09 meses para o primeiro pagamento e juros de 1,59% a.m. Disponível na Caixa Econômica ou Sebrae, [saiba mais](#).

- **Auxílio emergencial**

O Governo Federal liberou uma ajuda de custo no valor de R\$ 600,00 (seiscentos reais) para os trabalhadores informais, microempreendedores individuais (MEI), autônomos e desempregados, e tem por objetivo fornecer proteção **emergencial**.

FLUXO DE CAIXA

Fluxo de Caixa é um instrumento de Gestão Financeira



Usado para registrar toda a movimentação financeira



Em determinado período de tempo

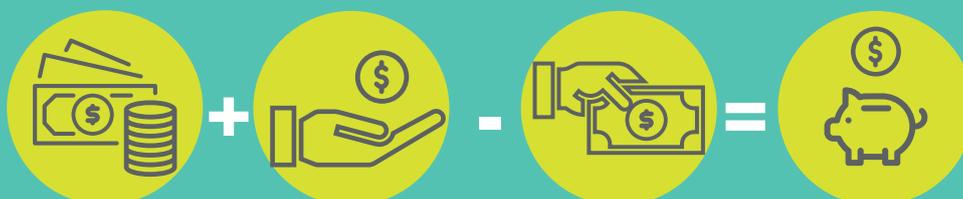


SALDO INICIAL DO PERÍODO

ENTRADAS DO PERÍODO

SAÍDAS DO PERÍODO

SALDO FINAL DO PERÍODO



Se você conseguiu terminar seu miniplanejamento, tenha a consciência de que já chegou mais longe que a maioria das pessoas que um dia sonharam em vender pela internet!



MÓDULO 8

**Como receber On-line:
Meios de Pagamento**



COMO RECEBER ON-LINE: MEIOS DE PAGAMENTO

Vamos aprender agora como podemos fazer com que você receba o seu dinheiro na conta, sem precisar ir até o seu cliente, ou que o seu cliente vá até você, de forma simples e segura!

Essa forma é o pagamento on-line! Toda a transação financeira (repasse do dinheiro) é feito no modo digital. Isso acontece quando compramos um ingresso de show, teatro, cinema e jogos esportivos pela internet! Se você sempre esteve do lado em que paga pelo produto, agora vai saber também como é estar do lado em que recebe o pagamento, como ele acontece e em quanto tempo!

O pagamento on-line ainda gera nas pessoas um sentimento de insegurança por não saber como o processo acontece! Mas não se preocupe, existem ferramentas que podem trazer uma experiência segura e prática para o seu cliente e para o seu caixa.

ALGUNS EXEMPLOS DE FERRAMENTAS DE PAGAMENTO ON-LINE

PagSeguro:

Aceita diversas formas de pagamento, entre elas cartões de crédito, débito, boleto bancário, depósito em conta e carteira eletrônica. O prazo para você receber o seu dinheiro é de 30 dias; possui uma taxa de 3,99% em compras à vista ou parceladas e um valor fixo por transação de R\$ 0,40.

PayPal

Aceita apenas cartões de crédito e débito em conta de bancos específicos, contudo também aceita transações internacionais. O prazo para que você receba o seu dinheiro na sua conta PayPal é de 24 horas e na sua conta bancária em até 3 dias úteis; possui uma taxa de 4,99% mais R\$ 0,60 por transação para compras à vista e 2,39% em cada parcela.

MercadoPago

Aceita cartões de crédito, débito e contas digitais. Após a confirmação da compra, o prazo para que você receba o dinheiro é de 14 dias; possui taxas de 4,99% por transação e permite que os clientes parcelem as compras em até 24 vezes.

Essas **não são as únicas ferramentas existentes** para o pagamento on-line, mas são umas das mais utilizadas! Você pode testar as diferentes ferramentas e entender qual é a melhor para o seu negócio e para você!

Uma boa dica é não focar em apenas uma forma de pagamento (cartão de crédito, por exemplo, ou boleto). Caso contrário, você diminui as opções dos seus clientes e conseqüentemente, os seus ganhos.



EMPREENDE

thech



MÓDULO 9

Próximos passos



PRÓXIMOS PASSOS

Se você chegou até aqui, você já está apto a começar a se aventurar no mundo digital e entender como fazer o seu negócio crescer, independente das dificuldades que vierem a acontecer no mundo físico!

Veja só o que você já aprendeu com esse material de apoio:

1. O que é esse mundo on-line;
2. Como conhecer o seu cliente;
3. Como escolher um bom canal de comunicação;
4. Como aumentar as vendas;
5. Como atender bem o seu cliente;
6. Como cuidar das suas finanças; e
7. Como realizar pagamentos on-line.

Se ao longo desse processo você teve dúvidas ou alguma dificuldade, isso é completamente **NORMAL!** Converse com as pessoas ao seu redor, elas podem ajudar você e até mesmo contribuir com ideias.

Agora que você já está por dentro desse mundo on-line, pode buscar ainda mais informações para alavancar o seu negócio! Esse material é apenas o início da estrada. Agora você precisa percorrer o resto do caminho! As dificuldades sempre existirão, mas você pode desistir ou fazer disso oportunidades! Esperamos que você sempre opte pela segunda opção!



Além das pessoas ao seu redor e desse mundo digital, farto de informações, você pode contar também com a ajuda do **Empreende THEch** para continuar trilhando esse caminho. Nós teremos vídeo-aulas, encontros on-line (famosos Webinars) e estaremos disponíveis no [site www.thech-resina.softex.br](http://www.thech-resina.softex.br) e nas nossas redes sociais [@ProgramaTHEch](https://www.instagram.com/ProgramaTHEch) para ajudá-los durante esse processo!

Conte conosco e vamos juntos!



SOBRE A PREFEITURA MUNICIPAL DE TERESINA E A SECRETARIA MUNICIPAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E TURISMO - SEMDEC

A Prefeitura e a SEMDEC têm se dedicado a elaboração de políticas públicas que visem o desenvolvimento de Teresina, com a atração de investimentos que sejam capazes de ultrapassar as barreiras da Cidade, abrangendo os demais municípios pertencentes à RIDE Grande Teresina. Dentre as ações da Secretaria, destacamos a elaboração da Lei 4.410 de Julho de 2013.

SOBRE A SOFTEX

A Softex – Organização Social Civil de Interesse Público (OSCIP) atua há 24 anos em prol do fomento da Transformação Digital Brasileira, criando, promovendo e executando iniciativas no âmbito nacional e internacional nas áreas de tecnologia e inovação. Com sede em Brasília/DF e em Manaus/AM, possui 6 Áreas, 21 Agentes Regionais, 34 Instituições de Ciência e Tecnologia e 19 Aceleradoras no portfólio. Beneficia mais de 5 mil startups e mais de 6 mil empresas em todo o território brasileiro. Atua em todos os estados do Brasil e em 20 países nos setores Industrial, Agronegócio, Comércio e Serviços e Logística nas verticais Gás e Óleo, Telecomunicações, Saúde, Aeroespacial, Automotivo, Segurança.

