

**Blog Conquiste Agora
Apresenta**

2015/2016

Como Comprar & Vender IMPORTADOS Online

Dicas & Técnicas

**Com listas de Fornecedores Dropshipping testados
Nacionais e Internacionais**



Autor Flávio Gabriel

writer and blogger

COMO COMPRAR E VENDER IMPORTADOS ONLINE

Flávio Gabriel

© 2015 por Conquiste Agora © 2016

Oferecido pelo Blog:



Distribuição Livre

Você está autorizado a distribuir este ebook,
enviar por email, citar partes ou todo em seu site ou blog,
desde que mencione as fontes originais, nome do autor, o link para
baixá-lo, e não altere o seu conteúdo.

Ofereça valor aos visitantes de seu Site!

Disponibilize este ebook para download em seu web site ou Blog
ofereça assim mais conteúdo para seus visitantes.

Mais informações e dicas de Como Comprar e Vender Importados
Online, visite:

CONQUISTEAGORA.COM.BR

Conteúdo

AGRADECIMENTOS.....	5
COMO UTILIZAR ESTE EBOOK.....	6
1. SOBRE O AUTOR.....	7
2. SOBRE O EBOOK.....	8
2.1 COMPARTILHAMENTO DO E-BOOK.....	8
3. INTRODUÇÃO A LIBERDADE FINANCEIRA.....	9
4-FORMAS DE VENDAS DE IMPORTADOS.....	10
4.1 O QUE É DROPSHIPPING?.....	10
4.2 PROCESSO DROPSHIPPING.....	11
4.3 FORNECEDORES DROPSHIPPING.....	11
4.4 MAIORES BENEFÍCIOS DROPSHIPPING.....	12
4.5 É ILEGAL?.....	12
4.6 RISCOS.....	13
5-QUAIS OS LUCROS NESTE NEGÓCIO?.....	14
6- QUAIS PRODUTOS VENDER PELA INTERNET?.....	14
7- TIPOS DE PRODUTOS.....	16
8- O PULO DO GATO.....	16
8- ONDE COMPRAR.....	17
8.1 VIDEOS AULAS GRATUITAS.....	17
9- COMO COMPRAR NO FORNECEDOR DROPSHIPPING.....	18
9.1 PRIMEIRO PASSO.....	18
9.2 SEGUNDO PASSO.....	18
10- COMO COMPRAR EM FORNECEDORES CONVENCIONAIS.....	19
11- LISTA DOS MELHORES FORNECEDORES INTERNACIONAIS.....	20
12- LISTA DE MELHORES FORNECEDORES NACIONAIS.....	23
13- COMO UTILIZAR AS IMAGENS DOS PRODUTOS.....	24
14- FRETE E TAXAS.....	25
14.1 FRETE.....	25
14.2 FRETES INTERNACIONAIS QUE UTILIZAM OS CORREIOS.....	26
14.3 OS MAIS INDICADOS:.....	27
14.4 TAXAS DA ALFANDEGA.....	27

15-COMO VENDER	28
15.1 CLASSIFICADOS GRÁTIS	28
15.1.1 COMO PUBLICAR ANUNCIOS GRATIS.....	28
15.1. 2 COMO ANUNCIAR.....	30
15.2 VENDA PELAS REDES SOCIAIS.....	31
15.3 VENDA PELO SEU PRÓPRIO SITE	33
15.3.1- CUIDADO COM OS GOLPISTAS.....	35
15.4 EMAIL MARKETING.....	35
15.5 PESSOALMENTE.....	36
15.6 FORMANDO SUA EQUIPE DE VENDEDORES.....	37
15.6- ATENDIMENTO ONLINE	37
15.7 FERRAMENTAS INDISPENSÁVEIS PARA BOMBAR SUA LOJA VIRTUAL	38
15.7.1. BLOG.....	38
15.7.2. YOUTUBE.....	38
16- COMO ATENDER E VENDER POR TELEFONE	39
16.1 COMO ATENDER TELEFONE PARA GERAR CONFIANÇA NO CLIENTE	39
17- TRÊS COISAS QUE VOCÊ PRECISA SABER COMO DROPSHIPPER.....	40
17.1. DESCONFIANÇA INICIAL É NORMAL	40
17.2. CUIDADO ONDE COMPRA	40
17.3. INTEGRIDADE	41
18- TRÊS DICAS PARA O SEU SUCESSO.....	41
18.1. METAS E FOCO	41
18.2. TEMPO PARA A FAMÍLIA	41
18.3. VENÇA O MEDO.....	42

AGRADECIMENTOS

A Deus em primeiro lugar porque sem Ele nada poderia fazer e nada seria.

Sou grato a Ele por ter me dado uma **esposa maravilhosa**, um **filho abençoado** que além de ser um bom filho, é um parceiro no meu trabalho.

Ao meu líder e amigo **Reynaldo Sigilião**, que me ensinou dentre tantas coisas a valorizar os relacionamentos, e me ajudou nos momentos difíceis a caminhar mesmo sem saber para onde eu iria.

Aos meus mentores no marketing digital, o **Gustavo Freitas** e o **Victor Palandi**, que através de suas palestras, ebooks e cursos me guiaram no caminho certo do empreendedorismo digital, ainda que eu seja mais um dentre tantos alunos que se beneficiaram de seus ensinamentos, não poderia deixar de registrar aqui a minha gratidão a estes professores por me ensinarem a trabalhar com o que gosto e ainda ajudando outras pessoas com meus conhecimentos adquiridos.

Aos meus alunos, amigos, parceiros que me acompanham, leem, seguem, curtem, comentam e compartilham o que produzo, por valorizarem este relacionamento produtivo sobre nossas vidas, aprendizados e realizações.

A todos os empreendedores digitais do bem que doam seu precioso tempo a causa e colocam sua dignidade, ética profissional e responsabilidade social acima de qualquer interesse particular, promovendo negócios honestos e sustentáveis, concorrendo de forma leal e respeitosa, zelando pela nossa imagem perante governos, justiça, mídia e a sociedade em geral.

A todas as pessoas que cruzaram meu caminho e me ensinaram tudo o que sei. Sem vocês não chegaria a lugar nenhum.

Obrigado por todos vocês existirem.

“Tamo Junto”

Flávio Gabriel da Silva

COMO UTILIZAR ESTE EBOOK

NAVEGAÇÃO

Você pode navegar pelo ebook clicando no assunto desejado no índice. Em qualquer lugar deste ebook ao clicar na seta verde você poderá voltar ao índice.

LINKS

Dependendo da configuração do seu computador, você pode clicar nos links com o botão esquerdo do mouse normalmente e vai abrir no seu navegador o site correspondente ao link ou terá que clicar segurando a tecla Ctrl.

Pode acontecer de seu computador abrir uma janela para pedir confirmação se pode ou não abrir o link no seu navegador.

Se houver algum link com defeito por favor avise ao autor.

LINKS DE VIDEO – Para acessar os vídeos privados digite a senha quando for solicitada: **creiaeconquisteagora***

SEM VÍRUS - Todos os links foram criados e testados pelo autor, são links seguros e livre de vírus.

APRENDIZADO – Para melhor assimilar o conteúdo, pratique as orientações com este ebook aberto, juntamente com seu navegador.

"O que lavra a sua terra se fartará de pão; mas o que segue os ociosos é falto de juízo" Provérbios 12.11

1. SOBRE O AUTOR

E aí? Tudo bem? Meu nome é Flávio Gabriel, minha formação acadêmica é de Bacharel em Teologia pela Faculdade FATENE-RJ, sou design gráfico e webdesigner, criador da CodigoXhost Sistemas Administráveis & Hospedagem e de vários sites, blogs e lojas virtuais. Eu estudo, analiso e invisto nas melhores oportunidades do Mercado Digital, visando fontes de trabalhos e rendas honestas através da Internet.

Há alguns anos, tive que recomeçar minha vida do zero, juntamente com minha esposa e meu filho na época ainda pequeno. Sem ter onde morar, com apenas 3 malas de roupas, sem emprego, sem nada... (Você pode ver minha historia completa no [Blog Conquiste Agora](#)).

ATITUDE

Depois de muita coisa dar errado, eu decidi estudar, aprender, me aperfeiçoar, e sem dinheiro para pagar cursos convencionais, aprendi online mesmo. Estava disposto aprender a fazer sites, blogs, estava disposto a trabalhar com arte gráfica e designer web, queria aprender a ganhar dinheiro com meu computador e com a internet. Entendi que comprar um bom curso online não é gasto, mas sim um bom investimento.

Foi assim que aprendi de tudo um pouco na informática, aprendi online a fazer sites, hospedagens, blogs, banners, logos, folhetos, lojas virtuais, email marketing, sites de jogos, de filmes... Hoje sei trabalhar com photoshop, corel draw, wordpress, joomla, edições de vídeos etc ([veja minha empresa CodigoXhost](#))

Eu nem sabia, mas isso estava me tornando um empreendedor digital. Ser empreendedor digital dentre outros significa ser livre. Graças a esta liberdade consegui juntamente com minha esposa, depois dos 40 anos de idade, concluir uma faculdade, eu e ela tivemos finalmente liberdade e tempo para estudar.

Hoje trabalhamos com o que gostamos, curto minha família, vejo meu filho crescer, posso ir a uma reunião de pais, por exemplo, tenho liberdade para viajar para onde quiser, passear quando quiser, enquanto a maioria vai a praia no final de semana, quando está lotada, nós vamos dia de semana, quando todos vão ao shopping ou cinema no final de semana quando está tudo mais caro e cheio, nós podemos ir qualquer outro dia da semana se quisermos como uma segunda-feira.

Óbvio que para conseguir chegar até aqui tive apoio de varias pessoas. Não aprendi tudo sozinho, ninguém conquista tudo sozinho, sempre precisamos uns dos outros. Confirme isso nos meus agradecimentos acima.

Alias ainda há muito a conquistar, para ser sincero com você, ainda estou engatinhando. Não vou mentir pra você, dizendo que hoje tenho uma mansão e dois carros na garagem, não, não tenho, mas pra quem não tinha nada a não ser 3 malas de roupas ha poucos anos atrás e morando de favor, hoje temos tudo em nossa casa e não nos falta nada.

Eu até podia estar mais na frente, mas perdi muito tempo quebrando a cabeça sozinho, caindo em ciladas pela internet, até encontrar mentores que me estenderam a mão para me conduzir no caminho certo do empreendedorismo digital.

Então aprendi que compartilhar o conhecimento é melhor maneira que temos de sermos gratos e multiplicar nossa rede de relacionamentos. Por isso compartilho este e-book, porque quero ajudar pessoas que atravessam por dificuldades como eu e sonham em conquistar sua liberdade financeira online.

Não sou melhor que você, talvez, você esteja até numa situação melhor que a minha quando comecei. Por tanto não fique esperando um milagre, seja você o milagre, tome a atitude de conquistar agora!

Não desista de seus sonhos ainda que muitos não acreditem, seja você o primeiro a acreditar!

2. SOBRE O EBOOK

Eu fiz este ebook com muito carinho e atenção, visando um bom ensino a todos que lerem este material.

O assunto principal deste livro digital é como comprar e vender produtos importados pela internet, os textos são basicamente a explanação das minhas experiências ao testar esta modalidade de compra e venda online.

Este material vai te fornecer dicas e técnicas, que te ajudarão a encontrar o caminho certo para uma nova fonte de renda. Como autor não me responsabilizo pela utilização de forma incorreta das informações aqui contidas.

Não tenho a mínima pretensão de ser um guru desta área, e nem de ser o dono da verdade de como se deve comprar ou vender produtos importados, apenas como disse acima, compartilho neste material minhas experiências e conhecimentos adquiridos.

Termo de Responsabilidade: Em nenhum momento, você verá promessa de "dinheiro fácil" ou "dinheiro rápido". Não serão abordadas questões de pirâmides ou quaisquer atividades ilícitas. Tudo que será compartilhado foi, e continua sendo, utilizado por **Flávio Gabriel**, administrador da **CodigoXhost** (CNPJ: 19.007.424/0001-06), que se compromete a passar informações reais e verdadeiras aos leitores.

2.1 COMPARTILHAMENTO DO E-BOOK

Para mim, seria uma honra se os leitores recomendassem este livro para outras pessoas, pois significaria que o conteúdo realmente é bom. No entanto, eu gostaria de pedir a você que envie seu amigo(a) para a página oficial, a mesma pela qual você chegou. Porque além de receber o e-book, o seu amigo(a) vai receber outras informações e dicas de muito valor.

Os Direitos Autorais deste livro digital pertencem a mim, Flavio Gabriel, por isso gostaria de ressaltar que você pode copiar o material deste livro no seu blog ou site, desde que declare que a informação foi extraída deste e-book, fornecendo no artigo o nome do e-book, o autor e o link para baixá-lo, ok?

Caso queira oferecer este e-book gratuitamente a seus leitores, você também pode desde que o conteúdo não seja alterado, respeitando meus credits. Ok? Muito obrigado!



3. INTRODUÇÃO A LIBERDADE FINANCEIRA

A tecnologia pode mudar o mundo e melhorar a vida das pessoas. É nisso que acredito. Oferecer uma solução para pessoas que trabalham e que queiram trabalhar pela Internet, dar oportunidade real as pessoas de ganhar dinheiro online honestamente. Tenho a ambição e a coragem de mudar o sistema, de transformar, de fazer coisas diferentes e inovadoras.

É isso que estou fazendo nesse e-book, compartilhando experiências que tive ao trabalhar nesta área, para ajudar a pessoas que sonham em **conquistar sua liberdade financeira** pela internet.

DEMITA SEU PATRÃO

Acordar cedo todos os dias, pegar transporte público lotado, aturar mau humor de chefe, ter o dinheiro contado para o mês inteiro, não é vida pra ninguém não acha?

É possível tornar uma renda extra pela internet uma grande fonte de renda ao ponto de demitir seu patrão? Sim é possível. Mas não demita seu patrão **antes de se firmar** com uma renda alternativa.

TRABALHE PARA VIVER E NÃO AO CONTRÁRIO

Imagine você acordar às 9h e 48 min em pleno dia de semana ao lado de quem você ama, com seu celular incessantemente piscando e o notificando com uma venda realizada. Enquanto dormia, R\$ 1.243,93 entraram em sua conta, com a venda de um único produto. O trabalho pela internet pode tornar isso realidade. **Não se conforme** em viver para trabalhar, você pode trabalhar menos e viver mais.

SOBRE GANHAR DINHEIRO ONLINE

Muitos acreditam que ganhar dinheiro pela internet é fácil, pura ilusão, se você quer aprender neste e-book algum segredo pra ganhar dinheiro fácil na internet, vai perder seu tempo. Não existe essa de ganhar dinheiro na internet sem trabalho, pelo menos de forma honesta não.

Se você quer ganhar dinheiro pela internet de forma honesta, saiba que terá que **se esforçar** em aprender muitas coisas novas e desenvolver um bom trabalho.

SOMENTE OS EXPERTS CONSEGUEM TRABALHAR PELA INTERNET?

Não. **Não é preciso ser um expert** em informática para isso, pois não é nenhum bicho de sete cabeças, já foi o tempo em que para ganhar dinheiro pela internet tinha que entender muito de computadores, apenas tem que ter disposição para aprender coisas novas e perseverança.

4-FORMAS DE VENDAS DE IMPORTADOS

O primeiro passo é entender a forma de venda dos produtos importados na internet. Você pode trabalhar com uma destas duas formas ou com as duas:

Forma convencional: Você compra os produtos pela internet e seus fornecedores entregam no seu endereço, onde você faz um estoque e despacha para seus clientes que compram em sua loja física ou através de seus anúncios na internet ou sua loja virtual. Mas é você que embala e faz a entrega.

Forma dropshipping: Você compra os produtos pela internet e seus fornecedores entregam para seus clientes que compram através de seus anúncios ou sua loja virtual.

Todas as duas formas tem seus prós e contras:

Na forma convencional tem a seu favor o fato dos produtos estarem em suas mãos o que possibilita mostrar ao vivo aos seus clientes caso esteja numa loja física ou pela internet você tem a probabilidade de entregar a seu cliente em um prazo bem curto, o que agradará muito.

O contra é que você precisa de um espaço para estocar os produtos e você pode esbarrar em alguma lei municipal que proíba de você fazer isso em sua própria casa, você sempre vai arcar com as taxas tributárias se houver e precisará de um capital para fazer o estoque.

Na forma dropshipping tem a seu favor o fato de não precisar fazer estoque, pois o produto sai direto do fornecedor e vai para o endereço do seu cliente como se fosse você mesmo que tivesse enviado, posso acrescentar também que não precisará pagar pelas taxas de alfândega se houver e não precisará de capital, porque poderá utilizar o dinheiro do próprio cliente para fazer a compra no seu fornecedor.

O contra é que você não tem o controle sobre a qualidade da postagem do produto, pois isso dependerá do seu fornecedor, se o produto estiver quebrado, somente saberá quando o cliente reclamar, e também posso acrescentar o fato do prazo de entrega ser grande dependendo do tamanho e peso do produto.

Neste e-book abordarei essas duas formas. Você escolhe a melhor pra você ou as duas.

4.1 O QUE É DROPSHIPPING?

Vender produtos na internet sem ter estoque, sem ter os produtos em mãos se chama um trabalho de dropshipping.

Dropshipping é uma técnica de gestão da cadeia logística na qual o revendedor não mantém os bens em estoque, apresentando os produtos a seus clientes através de catálogo ou página web, assim que completa o pedido de compra, solicita e paga o fornecedor, este fará todo o processo de embalagem e envio diretamente ao cliente.

Como em todos os negócios de varejo, os varejistas fazem os seus lucros sobre a diferença entre o preço de atacado e varejo.

Para se trabalhar com Dropshipping não é preciso muito, apenas que você tenha um computador com acesso à internet.

Você não tem que cobrar a ninguém e nem possuir algum produto em mãos.

Você pode trabalhar somente através de anúncios na internet ou ter sua loja virtual própria.

Para ter sua loja virtual própria não é preciso CNPJ, basta usar seu CPF.

Dropshipping ou drop shipping é o método de venda ou revenda;

Dropshipper ou drop shipper é o revendedor que trabalha no método de dropshipping.

4.2 PROCESSO DROPSHIPPING

Recebe-se o pedido, ou seja, você **vendedor dropshipper** vende um produto para um dos seus clientes.

Assim que completar o pedido de compra e pagamento, depois que o **dropshipper** recebe o pagamento, o dropshipper compra o produto diretamente no fornecedor, e o fornecedor entrega o produto diretamente ao cliente e você vendedor dropshipper fica com o lucro.

Como um **dropshipper** atacadista, eles enviarão o produto em um tempo hábil e não incluirão o próprio material promocional; o que permite terceirizar o estoque, reduzir uma grande parte do seu custo inicial e reduzir os riscos.

Você faz anúncios em sites como mercadolivre e todaoferta



4.3 FORNECEDORES DROPSHIPPING

Boas partes dos fornecedores sempre foram principalmente dos EUA, porém desde 2006 muitos **dropshipper** estão surgindo na China, hoje já existem muitos, dos quais oferecem por atacado para empresas e pessoas físicas. Isto é devido ao fato da Internet desempenhar um papel cada vez maior no mercado mundial.

Hoje em dia, o serviço de dropshipping já está sendo disponibilizado por varias empresas no Brasil. Já existem varias empresas tanto nacionais como internacionais que estão aderindo a este método.

Existem outras que ainda não conhecem este método, o que não impede de você convidá-la a participar.

Alguns fornecedores passam a trabalhar na forma dropshipping quando são convidados, eu mesmo já consegui colocar dois fornecedores neste ramo quando os convidei e lhes apresentei esta forma de negócio. Você pode apresentar esta forma de venda e convidar uma fábrica ou uma empresa na sua região ou até mesmo pela internet, a participar deste método de venda. Todos saem ganhando!

O fornecedor não perde somente ganha, pois ele somente vai entregar depois de receber o dinheiro, e vai poder vender muito mais. Você somente vai pagar a eles quando receber de seus clientes. O único que vai ter que pagar primeiro é o cliente.

4.4 MAIORES BENEFÍCIOS DROPSHIPPING

Dois benefícios significativos do *dropshipping* são a eliminação do **estoque inicial** e positivo ciclo do fluxo de caixa. Um fluxo de caixa positivo ocorre porque o vendedor recebe quando a compra é feita.

O vendedor paga normalmente o atacadista usando um cartão de crédito ou condições de crédito. Portanto, há um período de tempo em que o vendedor tem o dinheiro do cliente, e ainda não pagou o fornecedor atacadista ou a administradora de cartão de crédito.

Como a importação é realizada **no varejo**, ou seja, uma unidade por vez, e para pessoa física, a taxa da alfândega se houver será significativamente menor do que se importasse em grande quantidade de uma só vez.

O *dropshipping* também elimina duplicação de esforços, pois somente um armazém vai pegar, embalar e enviar o produto. Este ato pode reduzir a administração de estoques e custos totais de transporte. Estas reduções de custos podem, posteriormente, reduzir o preço ao consumidor.

Para o cliente o benefício é que ele pode comprar um produto de qualidade e com preço muito baixo e ainda que seja taxado na alfândega, vai sair mais barato do que se comprado numa loja convencional.

Resumo dos benefícios pra você nesta modalidade:

- ✓ *Você faz seu próprio horário de trabalho;*
- ✓ *O trabalho pode ser feito de qualquer lugar com um computador com acesso a internet;*
- ✓ *Não é preciso fazer estoque;*
- ✓ *Não é preciso um capital.*

4.5 É ILEGAL?

Não. **Não é ilegal**, até mesmo porque todos os produtos importados passam pela alfândega via correio, não se trata de contrabando, não se burla lei nenhuma. A única diferença nesta modalidade de revenda é que o estoque e entregas são realizados pelos fornecedores, e com isso eles vendem muito mais.

4.6 RISCOS

Como em qualquer negócio, alguns riscos envolvidos no *dropshipping* são:

- A volta da ordem feita pode ocorrer quando um vendedor coloca um pedido de transferência com um *drop shipper* atacadista, mas o produto já foi vendido. Voltando a ordem do pedido pode ser acompanhado por uma longa espera, enquanto o atacadista espera por novos produtos; se houver problemas com a ordem, você é o único que será responsabilizado aos olhos de seu cliente.
- Produto sem estoque: poderá ocorrer tanto antes de efetuar a compra como depois da confirmação do pagamento;
- Nem sempre o prazo estabelecido de entrega do produto é cumprido, pode ocorrer o atraso na entrega por diversos motivos, como produto sem estoque ou aguardando reposição, alguns imprevistos no transporte, burocracia na receita, pode ser que esteja na alfândega aguardando liberação;
- O destinatário terá que arcar com os impostos de importação, porém nem todos os produtos são taxados, principalmente aqueles cujo valor são inferiores a 50 dólares, no entanto é bom avisar ao cliente que pode haver taxaão; ([Veja minha lista de taxas](#))
- Poderá ocorrer do produto chegar com defeito, amassado, quebrado e lascado. (Comigo aconteceu apenas uma vez, como o valor do produto era o dobro do que paguei, então não tive prejuízo ao enviar outro para o cliente) Se o produto chegar em mau estado é você quem arca com o prejuízo durante um tempo, pois para trocar no fornecedor pode demorar.
- Para o cliente, o vendedor fonte é você, então se ocorrer algum problema é você quem terá de resolvê-lo e não adianta tentar empurrar para outro.

Já aconteceu comigo de um produto voltar para o fornecedor porque não foi retirado nos correios, o fornecedor ao receber de volta (depois de 2 meses) me devolveu o dinheiro em créditos para comprar novamente qualquer produto



5-QUAIS OS LUCROS NESTE NEGÓCIO?

Pode-se ganhar R\$100,00, R\$300,00, R\$3.000,00, ou R\$6.000,00, R\$12.000,00 ou **muito mais** por mês. Tudo dependerá do nicho de produtos que escolher e do trabalho que você vai desempenhar.



Você que deverá definir o seu lucro sobre cada produto. O preço final é você quem define, para isso basta calcular o quanto custa cada produto no fornecedor e por quanto você pode vender aqui no Brasil. Não se esqueça de levar em conta a possível taxaço na alfândega.

Pesquise na internet qual o preço mais barato e coloque um preço competitivo. Leve em conta o frete e a possível taxaço que o cliente poderá pagar. Cuidado, existem produtos que não compensarão serem vendidos, analise cada um individualmente.

[Veja o capítulo que dou dicas sobre as taxas clique aqui para ir lá.](#)

6- QUAIS PRODUTOS VENDER PELA INTERNET?

Muitos procuram aquilo que dá dinheiro na internet, mas a verdade é que, o que dá mais certo é você trabalhar com o que você tem afinidade. Para trabalhar com venda de importados pela internet é preciso você gostar de vender estes produtos.

Será preciso ter paciência para lidar com os clientes, pois o relacionamento de consumidor e vendedor é o mesmo que uma loja física, a diferença é que é online.

O mais aconselhável é você escolher um nicho de produto que se identifica para trabalhar. Se você se identifica mais com produtos de beleza, será um pouco complicado você vender rádios automotivos não acha?

Procure entender um pouco sobre os produtos com o qual você vai trabalhar, estude e pesquise, para que você tenha argumentos e saiba explicar os benefícios, vantagens e funcionamento destes produtos, tirando todas as duvidam dos seus clientes.

Como a venda será pela internet, então os internautas antes de comprarem terão que ser convencidos a fechar negocio através das imagens e informações que você disponibilizar.

Não queira abraçar o mundo e querer vender de tudo, pois dificilmente você será reconhecido como referencia de tudo. Mas quando você escolhe um nicho e foca nele, você pode ser facilmente considerado uma referencia na sua área, sem contar que tendo uma loja virtual focado num nicho de produtos, ela ficará muito melhor posicionada no ranck de busca do Google.

A seguir vou te dar algumas dicas de produtos que você poderá comercializar online.

Você pode comprar e vender pela internet os seguintes produtos importados:

- 1) **Beleza** – cosméticos, maquiagem, perfumes, extensões de cabelos, aparelhos e vários produtos e beleza;
- 2) **Automotivos** – peças de carros, GPS e vários eletrônicos para veículos;
- 3) **Acessórios** - relógios, joias, bijuterias inclusive de marcas famosas;
- 4) **Celulares, Smartphones e acessórios** - vários destes produtos importados não existem no Brasil;
- 5) **Informática** – Notebooks, desktops, tablets, drones e periféricos;
- 6) **Áudio e vídeo** – Aparelhos de som, câmeras, filmadoras, projetores, DVD players, telas etc;
- 7) **Vestuário e moda** – Roupas masculinas e femininas, roupas intimas, fantasias sensuais, bolsas, mochilas, calçados etc;
- 8) **Artigos para o lar** – Lâmpadas LEDs, moveis, artigos de decoração etc;
- 9) **Saúde** – Aparelhos de massagem, de medir pressão, e outros artigos relacionados;
- 10) **Suplementos Vitamínicos** – Produtos relacionados a suplementos alimentares;
- 11) **Segurança** – Dispositivos de alarme, câmeras, rastreadores e acessórios de segurança;
- 12) **Vídeo Games** – Consoles, jogos e acessórios.
- 13) **Esporte** – artigos esportivos e produtos.
- 14) **Brinquedos** – carros de controle remoto, helicópteros, bonecos(as), drones etc

Foque em um nicho de produtos e se especialize nele. Como disse, os sites, blogs ou lojas virtuais que são focadas em um único nicho são mais facilmente ranqueadas no Google.

Ainda que você diga que não gosta de vendas ou não tem talento para vendedor, entenda que a venda pela internet é muito mais fácil do que a venda convencional.

Pela internet a cobrança pode ser automatizada por transferência bancária ou pelos sistemas do PagueSeguro, Paypal, Moip, bcash, cielo, etc, que tem opção para cartão de crédito ou boleto bancário, assim você não precisa ficar cobrando ninguém pois a cobrança será feita pelo sistema da forma de pagamento que foi escolhido pelo cliente.

Mas atenção ao Moip, este não aceita a forma de venda de dropshipping, e o bcash é muito burocrático. Para o dropshipping recomendo o PagueSeguro e o Paypal, pois são os únicos que não criam problemas com esta forma de venda e tem sistemas anti-fraudes gratuitos.

Eu mesmo já levei calote com o sistema da Cielo. Tirei esta opção de pagamento da minha loja virtual, agora só aceito cartões de crédito e boleto pelo PagueSeguro ou Paypal.

7- TIPOS DE PRODUTOS

Os produtos que podem ser comercializados são de 2 tipos: os nacionalizados e os importados, ou seja, existem fornecedores que fazem dropshipping no exterior e no Brasil, aqueles que compram importados fazem o estoque, nacionalizam o produto e entregam aos seus clientes em seu nome.

Os **nacionalizados** são os produtos importados por uma empresa e tem todos os devidos impostos pagos tornando-o nacional também com prazo de entrega de 3 a 10 dias, tem preços mais elevados.

Importados são os produtos que são importados diretamente do exterior para o seu endereço ou do cliente, proporcionando assim preços muito mais baixos mesmo se houver taxas da alfândega, mas o prazo de entrega é superior a 20 dias.

No caso de importados:

- ✓ Muitos destes produtos ainda não foram lançados no Brasil.
- ✓ Existem muitos produtos de qualidade e com garantia.
- ✓ Os lucros podem ser bem maiores

O serviço que você como importador convencional ou drop shipper vai oferecer é a importação destes produtos com preços muito baixos. Os importados não são contrabandos, são todos legais, pelas duas formas de vendas, passam todos pela receita federal, nada é ilegal. Alguns produtos são taxados outros não. No caso o drop shipper poderá entregar no Brasil e em qualquer lugar do mundo.

De qualquer forma você receberá o numero de rastreio da encomenda a qual deverá repassar para o cliente para que o mesmo acompanhe.



8- O PULO DO GATO

Porque o cliente vai comprar com você e não diretamente com seus fornecedores?

Simple, você saberá a técnica de como comprar grandes quantidades e pagar menos taxas ou nenhuma e você saberá onde comprar e com quem comprar, sabendo onde encontrar os melhores produtos e qual site não vai te passar a perna.

Como importar muito e ser taxado pouco ou não ser taxado?

Na forma dropshipping é mais vantajoso quanto a isso porque você pode vender por exemplo 100 smartphones para 100 clientes, mas cada produto será enviado separadamente, será como se esses 100 clientes comprassem diretamente nos seus fornecedores, o seu nome não vai aparecer em nenhuma fase na postagem, nos correios ou na receita federal, será o nome do destinatário apenas e um endereço do fornecedor mas sem o logo da empresa.

Se você comprasse 100 smartphones de uma vez haveria um baita de um pacotão e o imposto seria exorbitante.

Na forma convencional você deverá comprar cada produto por vez, deverá pedir para enviar um pacote por vez, se possível em dias diferentes, assim a taxa será menor ou nenhuma dependendo do produto ou da época do ano ou até mesmo do humor do fiscal. Nunca compre vários produtos de uma vez, num mesmo pedido, se não, vai se arrepender quando vir o preço do imposto alfandegário.

Na forma convencional você vai usar uma técnica de mascarar o IP que vai te proporcionar comprar produtos nos sites dos EUA com os mesmo preços que são vendidos lá. Veja no capítulo 6.

[Clique aqui e veja o meu vídeo de como comprar num fornecedor dropshipping e enviar para o cliente, escolhendo a melhor forma de postagem que vai garantir a menor taxa da alfândega.](#)

8- ONDE COMPRAR

Existem centenas de fornecedores espalhados pelos EUA, Europa e Ásia, na página 19 você terá uma lista de fornecedores testados por mim e vários outros não testados. A melhor maneira de você escolher com quais fornecedores trabalhar é primeiro se relacionar com eles.

Entre no site, faça uma compra de teste para você mesmo e veja como é feito todo o trâmite. Faça perguntas por email ou por Chat, use o tradutor do Google para isso. De acordo com o atendimento que te darão é que você poderá medir a temperatura e ver se vale a pena ou não fazer uma parceria com eles.

No caso de dropshipping, as empresas ou sites que trabalham com esta forma, já tem um cadastro exclusivo para isso, um cadastro será aberto com seus dados e um catálogo com os dados dos seus clientes.

O relacionamento não será entre os fornecedores e seus clientes, mas sim dos fornecedores com você. Estes fornecedores nunca enviaram email, ou logo nos pacotes para os clientes se comunicarem com eles, os seus clientes não interessam para eles, mas sim você. Pois será você que captará os clientes e que sempre comprará nos fornecedores.

8.1 VIDEOS AULAS GRATUITAS

Para a forma convencional separei aqui algumas vídeos aulas gratuitas com técnicas quentíssimas, que te fará entender melhor do que você ler um texto, basta clicar nos links abaixo:

[Como importar Iphone muito barato.](#)

[Como comprar roupas importadas da Hollister.](#)

[Como comprar replicas de luxo.](#)

[Como comprar sapatos importados.](#)

[Como comprar Tênis de marca originais como Adidas e outros.](#)

[Como importar perfumes.](#)

[Como importar maquiagem.](#)

[Como comprar aussie por R\\$7,00.](#)

[Como importar relógios Invicta.](#)



9- COMO COMPRAR NO FORNECEDOR DROPSHIPPING

9.1 PRIMEIRO PASSO

O primeiro passo é você abrir uma conta no Paypal, pois será através dele que você comprará os produtos nos fornecedores. Claro que existem outras formas de pagamentos, mas esta é a mais segura, por isso a mais recomendada, nunca tive nenhum problema com o Paypal. Existe uma taxa que é cobrada no momento da transação, mas ela é pequena em comparação ao benefício e ao lucro.

Para fazer cadastro no Paypal e comprar no exterior você precisa ter um cartão de crédito internacional adicionado a sua conta, se não o seu pagamento não será efetuado no fornecedor, pois o próprio Paypal rejeitará a negociação, pelo fato do cartão de crédito não ser internacional.

Como funciona a compra pelo paypal? Você compra no fornecedor utilizando a conta do paypal, e o paypal utiliza o seu cartão de crédito que foi cadastrado nele. Veja os meus vídeos privados sobre [o que é o Paypal clique aqui](#), e [como abrir uma conta no paypal clique aqui](#). [Não esqueça da senha](#).

Quais as vantagens?

Primeiro, segurança com seus dados, porque você não precisará ficar digitando sempre seu cartão de crédito na hora da compra no site do fornecedor, isso evitará que seus dados do cartão seja roubado se porventura houver algum vírus no seu computador ou no site do fornecedor.

Segundo, segurança na sua negociação, o pagamento não é liberado de imediato para o seu fornecedor, somente é liberado depois de 14 dias, podendo dentro deste período ser bloqueado por você caso o seu fornecedor não te informe o número de rastreio.

Terceiro, caso haja alguma problema na negociação o Paypal faz a intermediação da negociação e resolução do problema. Mas isso só ocorre se você for comprar em fornecedores duvidosos, por isso eu fiz uma lista pra você com os melhores fornecedores, inclusive vários testados por mim.

9.2 SEGUNDO PASSO

O segundo passo para a compra com o fornecedor que se deseja trabalhar é fazer o seu cadastro como vendedor dropshipping. Existem fornecedores que somente aceitam aqueles que tem loja virtual, há outros que aceitam mesmo sem loja, na lista dos fornecedores top identificarei isso.

O cadastro no fornecedor deve ser feito no seu nome e endereço real, não coloque nomes ou endereços fictícios, pois poderá lhe gerar problemas no futuro. O contato com o fornecedor sempre será com você e nunca com seu cliente.

Na hora da compra você deve colocar o nome, documentos e endereço do seu cliente. Estes fornecedores já sabem que você está comprando para eles entregarem para seu cliente. Muitos deles permitem você fazer um banco de dados dos seus clientes, um catálogo de endereços para consultas ou compras futuras. [Clique aqui para assistir um vídeo meu de como comprar no fornecedor](#), eu ensino você como fazer uma compra no fornecedor e enviar para seu cliente, não [esqueça da senha](#).

Há fornecedores que primeiro vão analisar a sua loja virtual e depois lhe enviarão a resposta se você foi aprovado ou não como dropshipping. Existem outros que somente lhe permitirão a forma de venda dropshipping depois que você alcançar certo número de compras, isso tudo lhe mostrarei na lista top dos fornecedores nacionais e internacionais.

Recomendo que você escolha um dos fornecedores da lista que verá mais adiante e faça uma compra de teste.



DICAS E SUGESTÕES

- O grande segredo da modalidade dropshipping é que você pode vender mil produtos ou mais durante o tempo que quiser, mas cada produto será enviado separadamente e diretamente para cada cliente seu, e quando passar na alfândega será fiscalizado individualmente, o que possibilitará uma taxa menor ou até mesmo não ser taxado.
- Os fornecedores não enviarão nenhum logo da empresa e o destinatário será sempre seu cliente, o seu nome não entra na encomenda apenas fica lá no cadastro do fornecedor. Ninguém saberá do seu relacionamento com os fornecedores, nem os correios, nem a alfândega e nem seus clientes. Para os fiscais da alfândega será como se o seu cliente tivesse comprando diretamente no exterior.
- Nunca faça compra de mais de 1 unidade para o mesmo cliente, pois isso contribuirá para que a encomenda seja realmente taxada com valor alto. Por exemplo, se você encomendar um relógio, ele não será taxado, mas se você no mesmo pacote pedir mais de 1 unidade, isso vai chamar a atenção dos fiscais da alfândega e sua encomenda será taxada, pois será entendido como uma compra para revenda.
- Se seu cliente comprar mais de um produto, faça compras separadas para ele, deixe uma mensagem para o vendedor e diga que tem que ser pacotes separados, a não ser que seja algo muito pequeno e leve como um cartão de memória. Para evitar este problema é melhor que além do recado ao vendedor você efetue a compra em datas diferentes.

10- COMO COMPRAR EM FORNECEDORES CONVENCIONAIS

Para fazer compra nestes fornecedores você pode comprar diretamente com cartão de crédito, mas se tiver opção para comprar com paypal, dê preferência a ele.

Muitos fornecedores de marcas famosas nos EUA, sejam de eletrônicos, smartphones, roupas ou perfumes não entregam no Brasil, e quando o fazem, os produtos saem muito mais caros do que são vendidos lá. Para isso é preciso usar certas técnicas para fazer com que, os que não entregam no Brasil entreguem, e os que cobram mais caros para vender para o Brasil cobrem o mesmo preço que é vendido lá.

Explicando melhor, alguns sites dos EUA tem preços diferenciados para moradores dos EUA, com isso quando acessamos estes sites do nosso computador aqui do Brasil o site identifica que estamos com o IP do Brasil e por isso mostra preços mais elevados para os brasileiros.

O IP é como uma localização do computador, porem quando usamos a técnica de mascarar o IP como se fosse dos EUA, quando acessamos o site ele identifica que temos um IP dos EUA e que está localizado lá, então ele libera os preços normais que são dados aos moradores dos EUA.

É errado fazer isso? Não, o errado é o que eles fazem com os brasileiros, aumentam os preços simplesmente porque somos brasileiros, simplesmente porque o Brasil tem a fama de realmente pagar tudo mais caro mesmo.

Essas técnicas são inviáveis de se explicar em texto, não porque é difícil de explicar, mas poderá ser complicado de você entender, por tanto recomendo que você assista a [este vídeo aula sobre isso](#).

Para esta forma de venda de importados, a forma convencional, que é muito mais delicada, vale a pena você investir num bom curso. Existem cursos que te ensinam no passo a passo como fazer todo o processo e tem o suporte de um orientador. Na venda de um único produto você já poderá ter o retorno do investimento do curso.

Ou você pode tentar tudo por si mesmo e demorar um pouco a acertar as coisas. Mas cuidado, o barato pode sair caro, por causa de um erro você pode ter que pagar alguma multa na alfândega, o que pode te causar um grande prejuízo.

11- LISTA DOS MELHORES FORNECEDORES INTERNACIONAIS

Atualmente existem centenas de fornecedores que trabalham com dropshipping, na internet você pode encontrar muitos, mas você apenas vai saber se são sérios, se cumprem o que dizem, se entregam, se você comprar com eles e testar seus serviços. Os que fazem dropshipping vai até o 10.

Isso eu já fiz, por isso fiz esta lista para que você não quebre a cabeça como eu, essa é uma lista quente, são os melhores fornecedores segundo minha experiencia. Não adianta você ter centenas de fornecedores, basta você escolher alguns bons e trabalhar com eles.

Os 8 primeiros fornecedores foram testados por mim, nunca houve algum problema que não fosse resolvido por eles.

Deve se ter atenção ao frete, alguns são grátis outros são pagos, é sempre importante pesquisar muito entre eles para encontrar o melhor preço e melhor condição de envio, pois todos podem vender os mesmos produtos com preços diferentes.

Não se esqueça de ver adiante as dicas sobre fretes e taxas de alfândega.



1- <http://www.chinavasion.com/>

Site com atendimento espetacular, produtos de qualidade, a única desvantagem é que cobram pelo frete. Aprovadíssimo para dropshipping. Super atenciosos. Recomendo.

2- <http://www.chinabuy.com/>

Este é super recomendado não só pelos ótimos preços e frete grátis, mas pela estrutura em que oferecem como dropshipping e são muito atenciosos.

Este site também se destaca por vários produtos de informática e telefonia, além de acessórios de marcas, beleza e saúde, relógios bonitos e também por vender diversos produtos de até 1,99 dólares ou menos.

Agora também tem opção de idioma português e moeda real. Todos os produtos tem frete grátis. O melhor site que você pode encontrar para trabalhar na modalidade dropshipping. Eu recomendo.

3- <http://www.focalprice.com/>

Site muito bem recomendado na rede, o preço cai quando se compra mais de 1 produto. Já comprei nele também e recomendo.

4- <http://www.sunsky-online.com/>

Além de todos os produtos que os outros tem, este fornecedor tem muitos produtos para pet shop, muito interessante, pois a busca por estes produtos continua crescendo. Este é da mesma empresa do seguinte.

5- <http://www.eforchina.com>

Ampla variedade de celulares a prova d'água.

Fornecedor se destaca pela grande variedade de acessórios para celulares e notebooks. Testei e recomendo.

6- <http://www.sw-box.com/>

Fornecedor de acessórios de notebook, tablets e telefones moveis. O frete é pago.

Este se destaca por conter uma grande variedade de peças de reposição de celulares de marca. Também recomendado e testado.

7- <http://www.priceangels.com/>

Se destaca por ter todos os produtos com frete grátis para o Brasil e já mostrar a cotação em reais. Nunca testei.

8 - <http://www.tinydeal.com/>

Site com ótimos preços mais um pouco mais burocrático para trabalhar com dropshipping, é preciso alcançar uma determinada pontuação ou número de pedidos para trabalhar como dropshipping. Recomendado e testado por mim.

9- <http://lightake.com/>

Site super recomendado na rede e aprovado pelos dropshippers, mas nunca testei.

10- <http://www.dx.com/>

Sediado em Hong Kong e online desde 2006, o site está disponível nos idiomas inglês, espanhol, francês e português. Nunca testei, mas é considerado um dos melhores canais de vendas e exportação da China, o DealExtreme conta com várias opções de pagamento e serviços de rastreamento do envio e atendimento aos clientes.

As poucas queixas existentes são antigas e em geral sobre atrasos na entrega. Eu não comprei nele porque não responderam minhas perguntas enviadas por email, por isso dei preferência a quem me respondeu.

Vale a pena destacar que o Deal Extreme, vai iniciar a operação de um depósito em Curitiba. A loja virtual quer agilizar a entrega dos seus produtos para o Brasil, e o galpão vai funcionar como o centro de distribuição logística da loja virtual para todo o país.

O DX foi um dos primeiros sites de produtos ultrabaratos a se popularizar em todo o mundo, mas a demora nas entregas fizeram a loja perder espaço para portais como o Aliexpress.

Agora, a promessa da empresa é que as entregas para o país demorem uma média de três a cinco dias úteis, com uma tolerância máxima de dez dias. Vamos aguardar pra ver.

11- <http://www.swfigures.com/>

Site com produtos raros para colecionadores, produtos que não se encontram mais em nenhum lugar.

Não trabalham na forma de dropshipping, mas é ideal para comprar nele e depois revender em sites de leilões onde você pode encontrar colecionadores que poderão pagar até 10 vezes o valor.

12- <http://www.milano.com/>

Fornecedor especial para bolsas e acessórios em geral de moda, porem cobram preços de frete muito caros. Apesar disso você pode encontrar neste site roupas e acessórios de moda que você não encontra facilmente em qualquer lugar. Mas acho muito caro.

13- <http://www.vitacost.com/>

Fornecedor de suplementos vitamínicos. Não sei se faz dropshipping. Muito recomendado na rede.

14- www.harrietcarter.com

Muitos dos artigos "vistos na TV". Custo de entrega baixo. Um lugar bom para requisitar produtos que você vê na TV por um preço alto, e aqui, os encontra a preços bem mais acessíveis.

Não trabalha com dropshipping é preciso negociar.

12- LISTA DE MELHORES FORNECEDORES NACIONAIS

Aumente a lista de fornecedores nacionais, convide fabricas e empresas na sua cidade a serem seu parceiro dropshipping, todos ganharão com isso.

1- <http://www.mixbarato.com/>

Ótimo site com vários artigos de marcas famosas originais e replicas que trabalha na forma de dropshipping. São calçados, camisas, cintos, óculos, bermudas, tênis, sapatos etc. Entregam no prazo determinado, testado, aprovado e super recomendado.

2- <http://www.revendacamiseta.com.br/>

Varias replicas e originais de camisas, camisetas, calças, perfumes etc. Entregam no prazo prometido. Começaram a trabalhar na forma de dropshipping graças ao meu convite.

3- <http://www.revendacamiseta.net/>

Outro site dos mesmos donos do site anterior, mas este trabalha com preços em atacados. Para trabalhar na modalidade de dropshipping é preciso entrar em contato com eles para fazer a negociação, já trabalhei com eles nesta modalidade, recomendo.

4- <http://www.atacadobarato.com/>

Ótimo site com vários artigos de marcas famosas originais e replicas que trabalha na forma de dropshipping conforme o site anterior. São calçados, camisas, cintos, óculos, bermudas, tênis, sapatos etc. Entregam no prazo determinado, super recomendado.

5- <http://shopping.unlockcelulares.com.br/>

Site que vende celulares, smartphones e tablets de marca e originais, trabalha na modalidade de dropshipping mas são um pouco rígidos no cadastro, preste atenção nos requisitos. Os preços no site não são os de revenda é preciso consultar.

Vale a pena dizer que este site começou a trabalhar na forma de dropshipping por meu convite, por isso não custa nada você convidar outras empresas a trabalhar com você nesta modalidade.

6- <http://omaisbarato.loja2.com.br/>

Este site trabalha na modalidade dropshipping com vários artigos do vestuário como tênis, camisetas etc, mas tem os preços um pouco mais caros. Nunca testei.

7- <http://www.fornecedorbolsasnoatacado.com.br/loja/>

Este site é destinado a lojistas, sacoleiras, revendedores e interessados em produtos de qualidade e preço baixo. Para trabalhar no modo dropshipping é necessário entrar em contato para a negociação, nunca trabalhei com eles, não posso recomendar.

8- <http://marvelshop.com.br/>

Este é um site que vende produtos importados nacionalizados, celulares, GPS e vários eletrônicos. Eu o convidei a trabalhar na forma de dropshipping comigo, mas nunca consegui vender nenhum de seus produtos, pelo fato de serem um pouco mais caros. Nunca testei a qualidade ou entrega, mais vale a pena você testar.

Tenho lista de vários outros, pois existem centenas de fornecedores de importados, mas preferi colocar neste ebook aqueles que eu já testei ou que já pesquisei muito a respeito. Já é uma boa lista para você começar.

13- COMO UTILIZAR AS IMAGENS DOS PRODUTOS

Nunca utilize as imagens dos produtos que tem logos ou marca d'água do fornecedor, porque assim o seu cliente vai descobrir o site do seu fornecedor e não comprará mais contigo.

Apenas alguns sites nos fornecem as imagens dos produtos sem o logo da empresa o que facilita a inserção dos produtos na loja virtual ou anúncios como:

- ✓ *Chinabuye*
- ✓ *Chinavasion*
- ✓ *Swbox*



O Chinabuye se destaca aqui mais uma vez dos outros porque tem um painel na conta do cliente em que se pode baixar todas as imagens zipadas do produto escolhido sem nenhuma logo, é mais fácil do que ficar salvando uma por uma.

No chinavasion basta você clicar na imagem do produto para dar o zoom, clicar com o botão direito do mouse e salvar em alguma pasta do seu computador.

Crie pastas no seu computador com os nomes dos fornecedores e pastas dos produtos onde você guardará as imagens e os links dos mesmos. Utilize os mesmos códigos dos produtos que seus fornecedores usam para que você depois não fique perdido sem saber de qual fornecedor é certo produto.

Os outros sites que não estão relacionados acima enviam imagens com o logotipo da empresa, o trabalho de inserção dos produtos em sua webloja ou anúncios lhe tomará muito mais tempo.

Se você não entende de photoshop ou não quer perder tempo com isso, procure serviços de designer para que tirem pra você a marca d'água das imagens, existem sites que você poderá enviar as imagens com as logos para serem removidas e pagar em lote por um bom preço, você vai economizar muito mais tempo. [Confira o serviço de designer da Codigoxhost clique aqui.](#)

14- FRETE E TAXAS

14.1 FRETE

Fretes do Tipo Courier

Os fretes courier são empresas de entrega expressas que não utiliza os correios brasileiros para fazer sua entrega, sendo muito rápida ela pode fazer uma entrega dos Estados Unidos para o Brasil em menos de uma semana.

Entre as empresas courier as maiores são **Fedex, TNT Express, DHL, UPS.**

Apesar da velocidade de entrega seu custo é alto essas empresas usam em seus cálculos o peso dimensional, ou seja, consideram o volume da caixa no custo do frete.

Antes de utilizar qualquer empresa courier você deve ter em mente que todas as mercadorias são taxadas, não adianta colocar o produto como gifts, ou abaixo de \$50 dólares, enviado de física para pessoa física ou se é livros, jornais, revista ou amostras você sempre será taxado em 100% não cabendo isenções.

Para calcular o custo do frete de uma mercadoria enviado por o courier você deve utilizar a seguinte formula.

Custo de importação = (60% * Custo da Mercadoria) + ((Custo da Mercadoria + (60% * Custo da Mercadoria)) * ICMS) + Tarifa.

Cuidado: Se o remetente colocar um valor muito diferente do verdadeiro valor do produto, há cobrança de uma pesada multa.

DHL Express

Frete expresso (courier) tem prazo de entrega entre 4 a 6 dias a entrega é feita em sua casa é 100% de chance de ser taxado seu preço é o mais altos das empresas de courier.

FedEx Economy

Frete expresso (courier) tem prazo de entrega entre 4 a 7 dias a entrega é feita em sua casa é 100% de chance de ser taxado além das taxas mostrada acima também deve contar com a da Fedex.

TNT Express

Frete expresso (courier), com entrega na porta da sua casa. Tempo de entrega: 4 a 8 dias úteis (Geralmente em 5 dias úteis).

UPS Express

Frete expresso (courier) semelhante ao Dhl express .

Obs: Todos estes fretes se tornam inviáveis quando se precisa de um bom preço final para revender.

14.2 FRETES INTERNACIONAIS QUE UTILIZAM OS CORREIOS

USPS Flat Rate Box e Flat Rate Envelope

Oferece uma taxa fixa, com peso máximo de 9.07 kgs (20lbs). Não possui rastreamento online ou cobertura de seguro para pequenas caixas e envelopes.

First Class International

Modalidade de frete econômica mais barata, não tem rastreio e nem seguro, chegar rápido no Brasil cerca de 10 a 15 dias o que atrasa é o processo.

Airmail Economy

Frete econômico da Shipito. Recomendável para produtos de baixo valor tem um custo bem encontra e menor índice de taxaço mais se enviar produtos caros ou grandes (que chamam atenção) podem ser tributados e não oferece código de rastreio e nem seguro.

* **Obs:** Neste modo o pacote pode ser roteado pela Europa antes de ser remetido ao Brasil.

Airmail Priority

O mesmo frete acima, só que este possui seguro.

International Air Mail

Esta é uma das modalidades de frete mais comum no EUA é ótimo para pequenos pacotes de baixo valor comercial. Não tem rastreamento online e não oferece seguro.

USPS Priority Mail

É o tipo de frete é o mais utilizado é ótimos para encomendas mais pesadas, oferece código de rastreio e seguro (via websro.correios.com.br) possui um índice médio de incidência de tributação.

USPS Express Mail

É um serviço “expresso ” dos correios americanos , mas ele só é expresso até entrar no Brasil, oferece rastreio e também lhe da garantias caso seu pacote seja extraviado e a entrega é mais rápida que Priority Mail Internacional, como Possui um índice de tributação maior que a modalidade anterior devido a utilização em menor escala, custa bem mais caro.

DHL Global mail Standard

Este é um frete muito utilizado pelas lojas de suplementos americanos dependendo do peso do pacote ele pode ser barato ou não, oferece código de rastreio mais é só possível rastreia para encomendas superiores a 5lbs (2,04 kg) com prazo de entrega de 15 a 25 dias.

EMS Express:

Esta modalidade é um pouco cara tem alto índice de taxaço, possui seguro e código de rastreio o tempo de entregar é de 15 a 40 dias, não recomendo utilizar esta modalidade de frete internacional.

14.3 OS MAIS INDICADOS:

China Post, Singapore Post, Hong Kong Post

Muitas empresas oferece esta modalidade com free shipping (Frete Grátis) ou cobram um pequeno valor, tem código de rastreio e o tempo de entrega é de 2 a 4 semanas após a postagem do produto no correio da china. Pode levar mais tempo durante a alta temporada.

As chances de ser taxado são baixas para pacotes de pequenos valores.

Esses 3 são os mais recomendados e os menos taxados, mas não se iluda, se a encomenda for pesada vai ser taxada.

Sweden post

Algumas lojas e vendedores da china estão usando esta modalidade de frete, não tem rastreio e nem seguro as chances de ser taxado é pequena, o produto é enviado da china para Suécia e depois para o Brasil o tempo médio é de 40 a 60 dias. Não é recomendado justamente porque não há como rastrear.

14.4 TAXAS DA ALFANDEGA

Todas as encomendas internacionais passam primeiro pela alfândega em Curitiba-PR, e depois de ser verificada será tributada ou não e será enviada para o estado de destino. O tempo que leva para as encomendas internacionais chegarem ao Brasil é sempre menor do que o tempo em que elas ficam na alfândega, graças à boa e velha burocracia brasileira (ninguém merece né).

Existem produtos que podem ser taxados ou não, existem aqueles que nunca são taxados e há aqueles que sempre serão taxados.

De acordo com as experiências que tive, relacionarei os produtos e suas respectivas taxas ou não:

- ✓ Celulares e Smartphones: R\$80,00 a R\$100,00 (quando são taxados)
- ✓ Tablets: + ou - R\$120,00 (sempre são taxados)
- ✓ Miniprojetores: de R\$50,00 a R\$120,00 (quando são taxados)
- ✓ Escova, chapinha, modeladores de cabelos: R\$30,00 (quando são taxados)
- ✓ Projetores acima de 600 gramas: R\$230,00 (sempre são taxados)
- ✓ Todos os produtos que pesam mais de 500 gramas são propensos a taxas.

Não são taxados:

Relógios, repetidores wifi, adaptadores, Pen drive, cartões de memória, pulseiras, estojos de maquiagem, acessórios de celulares, pingentes e todos os objetos pequenos e leves.

15-COMO VENDER

Existem vários modos de você revender os seus produtos e ganhar muito dinheiro com isso, sem precisar gastar com nada, exceto claro, com o produto que você terá que pagar ao comprar com o seu fornecedor.

Abaixo relacionei as maneiras mais praticas de você vender seus produtos, desde as mais simples como anúncios grátis até pelos vídeos. Pode escolher um modo ou todos, você escolhe, mas recomendo você aplicar um de cada vez, conforme você vai aprendendo vai aplicando.

15.1 CLASSIFICADOS GRÁTIS

Faça anúncios grátis dos produtos. Na internet há vários sites de anúncios grátis, como por exemplo o OLX, Que barato e muitos outros. São anúncios que funcionam e você não precisa pagar para isso, é claro que eles sempre vão lhe oferecer um plano pago para dar mais visibilidade ao seu anuncio, dependerá de você aceitar ou não.

É importante você colocar um numero de telefone e e-mail seu de contato, para que os clientes se comuniquem com você. Esses sites, permitem que as pessoas consigam encontrar você pelos buscadores.

Então se você constantemente colocar anúncios nesses sites, encontrará muitas pessoas que buscam esses produtos. Talvez não hoje, mas se você anunciar constantemente, de 3 em 3 dias, semanalmente, quando alguém decidir buscar no google o tipo de produto que você está anunciando, há uma probabilidade muito grande de que encontre o seu produto na lista dos classificados.

Quanto mais anúncios você fizer mais vendas poderá fazer. Darei a você todas as dicas necessárias de como fazer isso mais adiante. Entre no [grupo Conquiste Agora no facebook](#) e baixe gratuitamente o Ebook 10 Maneiras de escrever Anuncios mais Eficazes.

15.1.1 COMO PUBLICAR ANUNCIOS GRATIS

Você pode vender vários produtos fazendo anúncios grátis.

Publicar um anúncio grátis na internet é uma tarefa simples e prática que qualquer pessoa pode fazer, seja ela para vender um produto ou oferecer um serviço.

É a forma mais rápida e segura para atingir seu publico alvo em poucos minutos. Algumas pessoas ignoram esse modelo de divulgação ou não sabe as vantagens e o retorno que pode obter fazendo um simples anúncio diário.

Quais as Vantagens?

- Seus anúncios ficam ativos até 190 dias na maioria dos sites;
- Seus anúncios são ranqueados pelo Google;
- Aumenta a credibilidade e a força do seu negócio;



Dicas para criar um anúncio de qualidade

- Crie um título contendo palavras-chave referente ao seu produto;
- Escreva Um Título Que Desperte Curiosidade e Seja Original;
- Preste Atenção a Todos os Detalhes;
- Crie uma descrição de no máximo 5 linhas, a respeito do seu produto ou serviço;
- Use Frases Curtas e Estrutura Simples;
- O Anúncio Precisa ter Sentido;
- Publique seu Anúncio no Lugar Certo;
- Insira no mínimo duas palavras-chave sobre o produto ou serviço;
- É muito importante publicar uma imagem que descreva mais o anúncio;
- Crie uma lista de anúncios diferentes sobre o mesmo tema;
- No fim da descrição deixe o link do seu site ou blog;

ATENÇÃO:

Erros comuns que você deve evitar

- Repetir o mesmo anúncio, pois denotaria uma atitude antiética (e também spam);
- Anunciar na categoria errada;
- Criar uma descrição com letras maiúsculas;
- Esquecer de confirmar no seu e-mail, pois caso isso aconteça seu anúncio não será ativado;

A seguir segue uma dica de alguns sites de classificados grátis, a maioria já comprovei que trás retorno:

- 1) OLX <http://www.olx.com.br>
- 2) Que Barato <http://www.quebarato.com.br>
- 3) Primeira Mão <http://www.primeiramao.com.br>
- 4) ZapMix <http://www.zap.com.br/mix>
- 5) Classificados <http://www.classificados.com/>
- 6) Anunciou Vendeu <http://www.anunciouvendeu.com/>
- 7) Mercado Livre <http://www.mercadolivre.com.br/>

**Não se esqueça que este famoso site na posição 7, é o único desta lista que não é grátis, você paga 10% ao mercado livre de cada produto que você vende, [veja este vídeo para aprender sobre ele.](#)*

Existem centenas de sites de classificados grátis, se você buscar no Google assim: “classificados grátis” ou anúncios grátis, você vai encontrar sites que vão lhe oferecer uma lista de mais de 300 sites de classificados.

Por tanto não é bom anunciar em qualquer site que aparece, porque mesmo que seja grátis, você pode estar perdendo algo muito precioso: o seu tempo. E tempo é o que você precisa investir e administrar neste negocio, não a quantidade, mas a qualidade. Te sugiro a começar pelos listados acima.

15.1. 2 COMO ANUNCIAR

Primeiramente você terá que fazer um cadastro no site escolhido, onde você receberá ou fará um nome de usuário e uma senha, te oriento a fazer um nome de usuário ou usar o mesmo e-mail e senha para todos os sites de anúncios, e guardar em lugar seguro, porque assim evitará ter que gravar tantas senhas e logins.

Geralmente nos sites de anuncio grátis existem um “botão” ou banner escrito “anunciar grátis” ou “publicar anuncio” ou algo do tipo, onde você deverá clicar e começar a incluir as informações do produto que deseja anunciar.

Veja este vídeo de como anunciar no OLX, clique ou copie e cole este endereço no seu navegador:
<http://www.youtube.com/watch?v=hSPLp5Y1UAK>

Para fazer o anuncio é bem simples, basta você escolher a categoria correta que corresponda ao produto, copiar as descrições do produto e colar no site do anuncio, fazer o upload da imagem do produto do seu computador para o site do anuncio. Não se preocupe, tudo isso é fácil de você fazer porque o próprio site lhe dá as orientações e dicas.

Para as descrições dos produtos, copie tudo do site do fornecedor, não esqueça de que se foi traduzido de outro idioma para o português sempre haverá erros de português que você deverá corrigir.

Difícilmente as pessoas veem os anúncios e compram imediatamente, geralmente elas ligam, mandam e-mail, e fazem varias perguntas, muitos desconfiados com medo de serem enganados, pois existem muitos golpistas na internet, que vendem e depois que recebem o dinheiro não enviam a mercadoria ou enviam outra coisa no lugar, como uma pedra.

Por tanto o contato que você tiver com os internautas servirá para gerar confiança, credibilidade, e você deverá convencer os mesmos que seus produtos são de qualidade e que eles vão receber a mercadoria.

Entenda que dependendo do site de classificados, leva um tempo para haver um retorno dos anúncios grátis, pois eles levam de 3 a 5 dias para entrarem na busca do google e outros buscadores.

Faça um teste escolha um produto e comece por aqui:
<http://www.youtube.com/watch?v=Khtyhk3DXqU>

Veja também este link de como anunciar grátis:
<http://www.youtube.com/watch?v=II3Nc3xQ2T0>

DICA: *Faça uma meta, por exemplo:*

- publicar 3 anúncios por dia em 3 anunciantes diferentes, no final da semana útil você terá 15 anúncios publicados em 3 sites, no final do mês você terá publicado 60 anúncios em 3 anunciantes diferentes apenas trabalhando de segunda a sexta a 1 hora por dia. Será difícil alguém não ver seus anúncios e não se interessar em comprar.

15.2 VENDA PELAS REDES SOCIAIS

Você pode vender divulgando os produtos aos seus amigos nas redes sociais: facebook, twitter, Instagram, google+ etc. Mais adiante você terá mais detalhes.

Uma dica, se você quiser, faça uma loja virtual no Facebook onde você poderá vender os produtos a todos seus amigos, sem que os mesmos precisem sair do face. No grupo Conquiste Agora do facebook, baixe o ebook Como criar gratuitamente uma Loja virtual no Facebook, para você mesmo administrar e vender.

Recomendo que veja estes vídeos clique aqui.

As redes sociais servem como grande meio de divulgação para qualquer coisa, desde pensamentos até grandes eventos, através das redes sociais você pode divulgar os produtos que você quer comercializar e interagir com as pessoas, tirando dúvidas e incentivando internautas a saber mais a respeito dos seus produtos, até transformar amigos de rede sociais em clientes satisfeitos.

Você pode trabalhar isso em qualquer rede social, na verdade quanto mais rede social você estiver incluído melhor, mas aconselho a você não ficar de fora de: Facebook, Twitter, Google+ e Instagram.

Se você quer vender pelas redes, você tem que ter pelo menos estes 4, se não tem cadastre-se o mais rápido possível e convide todos os seus contatos para participar. Neste tutorial vamos explicar como trabalhar pelo menos com estes 4, mas será útil para qualquer rede social.



Considero esta a rede social mais fácil de usar e estatísticas mostram que também é a rede social que mais cresce no mundo. Quanto mais amigos adicionados você tiver melhor.

Seria simples se bastasse você compartilhar as promoções que são postadas na sua Fan page, ou simplesmente copiar o link do vídeo do seu site ou do Youtube ou do link do produto da Webloja ou do blog e compartilhar no seu face. Mas não é bem assim.

É bom fazer isso, sim, mas na verdade isso seria SPAM no facebook, apenas propaganda, não que isso não da certo, com certeza você poderá conseguir vender alguma coisa assim, mas não é melhor maneira.

A melhor estratégia para se vender produtos importados pelo face, é primeiro atrair o publico alvo do seu negocio para as suas postagens, e isso não se faz apenas com anúncios dos produtos, é preciso você fazer postagens que realmente serão uteis para o seu publico alvo.

Por exemplo, digamos que você venda produtos de beleza, como maquiagem ou escova modeladora. Então primeiro você teria que publicar ótimas dicas de maquiagem ou entregar um ebook com dicas de maquiagem ou de penteado. Isso faria com que o publico interessado neste assunto, curta, compartilhe e goste das suas postagens, e no final de semana você então publica o produto relacionado com suas postagens.

Para melhor entender deste assunto recomendo que leia o ebook **Introdução ao Marketing no Facebook**, ele está disponível no **grupo secreto Conquiste Agora no facebook**, **clique aqui e solicite entrar no grupo**, após aprovação você poderá baixar o ebook gratuitamente.

Peça aos seus amigos para curtirem e compartilhem, quanto mais curtidas e compartilhamentos sua postagem tiver, mais pessoas irão visualizá-las e se interessar pela sua marca. Faça sua página e divulgue sua marca. Divulgar sua marca é mais importante do que divulgar seus produtos.

Esta rede social também te permite ter uma loja virtual dentro do próprio facebook, onde você mesmo poderá vender seus produtos e administrar a loja da sua maneira, também disponível no grupo Conquiste Agora do face o ebook grátis “crie sua loja virtual do facebook.”

Tenha cuidado de sempre por um texto interessante, não basta a imagem, tem que haver uma frase de efeito que desperte a curiosidade nos seus amigos para clicar na sua postagem.

Outra dica super interessante é você fazer parte de grupos onde você pode compartilhar os produtos que queira vender, como por exemplo, grupo Vendas e trocas, em quanto mais grupos você compartilhar seu produto mais pessoas o visualizarão e mais chances de vendas você terá.



Esta rede social ainda é a mais usada no mundo, porém existe um limite de caracteres que você pode escrever, não é como o face, que você pode escrever o quanto você quiser.

Eu recomendo que você leia um material exclusivo para o Twitter. No mesmo grupo mencionado acima, o Conquiste Agora, você poderá baixar o livro **Introdução ao Marketing no Twitter**, Como sua empresa pode obter resultados utilizando a rede social de 140 caracteres.

Abaixo uma introdução deste material:

“Para as pessoas, é muito simples e fácil seguir e interagir, obtendo informações, tirando dúvidas e resolvendo problemas, principalmente se comparamos com os canais que tínhamos anteriormente, como as intermináveis ligações para serviços de atendimento ou o próprio deslocamento até a empresa para um contato presencial.”

“Além disso, o Twitter é algo leve, exige pouco comprometimento. Em geral, as pessoas são mais abertas a aceitar um tweet do que se cadastrar em uma newsletter, por exemplo. Também há a vantagem de o usuário conseguir gerenciar facilmente suas relações: ele pode seguir e deixar de seguir a empresa com apenas um clique.”



Esta rede está prometendo, está crescendo e tem mais recursos que o face. Você pode fazer postagens igual o ensinado para o face com mais um acréscimo:

Você se lembra do falecido Orkut? daquelas comunidades? O Google plus também está com muitas comunidades.

Você pode se incluir nestas comunidades e postar propagandas em vídeos ou links de produtos que tenha haver com esta comunidade, por exemplo:

Digamos que você venda eletrônicos, numa Comunidade de “Amo a tecnologia”, você pode postar detalhes, vantagens e vídeos de um tablet ou um Robô que faz limpeza. Todos os contatos daquela comunidade serão notificados acerca da sua postagem ainda que não sejam seus contatos.

*Procure a comunidade Conquiste Agora no Google plus, tem muita coisa boa lá, ebooks, dicas e você pode tirar suas duvidas na categoria perguntas e respostas.
Minha comunidade se chama DICAS ONLINE e tem o logo do conquiste agora.*

INSTAGRAM



300 MILHÕES DE USUÁRIOS E SUBINDO! O Instagram já é a rede social que mais cresce no mundo. Segundo a Forbes, os usuários do Instagram interagem 58 vezes mais com as marcas do que no Facebook e não possui limitação de exibição, garantindo mais visibilidade para as empresas.

Conheça mais sobre as facilidades e benefícios de ter seu negócio nesta rede e lucrar muito com isso, [veja este vídeo](#).

Você pode baixar também gratuitamente um ebook com [6 Estratégias de Rapido Impacto para o seu Instagram](#).

15.3 VENDA PELO SEU PRÓPRIO SITE

Você pode ter sua própria loja virtual e vender muito através dela. Todo o sistema de compra de uma loja virtual é automatizado, o sistema da mesma mostrará claramente todos os seus clientes cadastrados e compras realizadas através dos mesmos e os vendedores se houver.

Existem lojas virtuais que tem um sistema de envio de avisos, útil quando algum cliente fizer alguma compra, você recebe um aviso de que a compra foi realizada, assim que o pagamento for confirmado, bastará você realizar a entrega do produto.

Hoje em dia você não se precisa de conhecimentos técnicos para administrar um site ou loja virtual, existem empresas que fornecem sites ou lojas virtuais com painel administrativo em português de fácil manuseio.

Com apenas alguns minutos você pode aprender como utilizar uma loja virtual sem depender de terceiros. [Encontra-se facilmente na internet loja virtual instalada e personalizada a partir de R\\$19,90 mensais, clique aqui para ver um exemplo de planos](#).

Veja como exemplo o sistema da minha loja virtual [Importe Livre](#).

Isso quer dizer que mesmo quando você estiver de férias, viajando ou dormindo, você estará ganhando dinheiro, pois a internet trabalhará por você. Mas não se esqueça que a entrega dos produtos ainda que seja feita por seus fornecedores você será o responsável diante do cliente.

CARACTERÍSTICAS DAS LOJAS VIRTUAIS DA CODIGOXHOST



Todos os Meios de Pagamento Inclusos

Sua loja já vem com todos os meios de pagamento que a internet oferece à sua disposição. A configuração demora 60 segundos e você já passa a receber valores em sua loja. Veja a quais meios de pagamento a loja já vem integrada: PagSeguro, Pagamento Digital, PayPal, MoIP, Boleto Bancário, Cheque, Depósito Bancário, Ordem de Pagamento, Pagamento na Entrega e Pagamento na Loja.

Integrado com Todas as Redes Sociais

Você, seus clientes e visitantes poderão compartilhar os produtos de sua loja em qualquer rede social. Isso permite que muitas pessoas vejam os produtos que estão sendo ofertados em sua loja e eventualmente se tornem clientes também.



Ferramentas



Produtos

- Venda produtos físicos e para download
- Venda produtos com variações (cor, tamanho, etc)
- Modo vitrine
- Opção para "Preço Sob Consulta"
- Opção de Embrulho para Presente
- Campos personalizados
- Crie quantas categorias e sub-categorias desejar
- Importe e exporte produtos, imagens, etc
- Desconto para compras em atacado
- Avaliações e comentários de seus produtos
- Pesos e dimensões do produto para as formas de entrega
- Escolha se o produto tem frete grátis ou não.



Compras e Pedidos

- Finalização de compra em uma única página
- Opção para comprar como Visitante
- Permite reembolso ou crédito em loja
- Permite entrega em datas ou eventos
- Crie Pedidos
- Crie Envios de Pedidos
- Envie o código de rastreamento do envio
- Confirmação de pedido por e-mail
- Envio de alterações de pedido por e-mail
- Permite Recompra em um clique
- Mostra os Termos e Condições da loja
- Estimativas de custo do envio
- Campo para o cliente inserir detalhes
- Sistema de notificação de pedidos
- Mostra os meios de pagamento habilitados
- Mostra os meios de envio habilitados
- Crie campos opcionais ou obrigatórios
- Altere o status dos pedidos quando quiser



Controle de Estoque

- Controle de estoque por produto
- Controle de estoque por tamanho, cor, etc
- Notificação de nível baixo em estoque
- Controle de estoque automático
- Relatórios detalhados sobre cada produto
- Atualização de estoque em massa
- Avisos sobre nível de estoque no painel admin
- Controle de estoque por opção ou variação



Conteúdo

- Acesso ao Painel de Controle pelo navegador
- Crie páginas com o conteúdo que quiser
- Ferramenta completa de CMS
- Editor de texto completo e intuitivo
- Crie formulários de contato
- Escolha qual será sua página principal
- Altere a ordem do conteúdo arrastando os painéis
- Páginas em RSS
- Envios de formulário são recebidos por e-mail
- Crie e mostre notícias de sua loja como um blog
- Compatível com SEO
- Restrinja páginas a determinados grupos de clientes
- Categorias e Subcategorias na lateral
- Submenu dinâmico



Meios de Pagamento e Envio

- Aceita pagamentos por Cartão de Crédito
- Aceita pagamentos por Depósito Bancário
- Aceita pagamentos por Boleto Bancário
- PagSeguro, Pagamento Digital, PayPal, etc
- Finalização de compra segura
- Pagamento na Loja, na Entrega, Cheque, etc
- Suporta vendas com múltiplas moedas
- Conversão monetária em tempo real
- Cotações de frete em tempo real
- Integração direta aos Correios
- Sedex, PAC, Sedex a Cobrar
- Frete por valor do pedido, por produto, peso
- Cobre por taxa de manuseio nos pedidos
- Frete grátis para produtos que desejar
- Limite as formas de entrega por País
- Limite as formas de entrega por Estado
- Limite as formas de entrega por CEP



Otimização de Ferramentas de Busca

- Arquivos para otimização já inclusos
- Opção para otimização de páginas
- Opção para otimização de produtos
- Insira o título e os resultados da busca
- Sitemap do Google
- Links amigáveis para produtos
- Links amigáveis para as buscas
- Links amigáveis para as páginas
- Links amigáveis para as categorias
- Links amigáveis para o blog de novidades
- Altere o título e detalhes META do produto
- Altere o título e detalhes META de detalhes da página
- Altere o título e detalhes META do blog de novidades
- Altere o título e detalhes META das categorias
- Habilite links amigáveis de páginas
- HTML e CSS totalmente editáveis



Fotos e Imagens

- Faça o upload de quantas imagens desejar
- Utilize imagens para produtos ou páginas
- Faça upload de várias imagens de uma vez
- Organize suas fotos de forma fácil
- Veja imagens em uma popup ou em lightbox
- Redimensiona imagens de produtos
- Zoom automático ao passar o mouse
- Use fotos do seu computador ou da internet
- Cria miniaturas de produtos automaticamente



15.3.1- CUIDADO COM OS GOLPISTAS

Nunca envie o produto para seu cliente antes da confirmação do pagamento. Se você vender por depósito ou transferência bancária, espere o depósito compensar e ser confirmado o dinheiro na sua conta, os golpistas fazem depósitos com envelopes vazios ou cheques roubados para apenas constar que foi realizado o depósito, mas depois de 3 dias é confirmado que não há dinheiro.

O mesmo acontece com a compra por cartão de crédito, se for pelo pagseguro ou paypal, espere a confirmação. Eu mesmo somente aceito o pagamento pelo pagseguro ou paypal desde que o cliente libere o dinheiro de imediato, pois os golpistas fazem a compra e depois que você envia o produto eles inventam uma desculpa para bloquear o dinheiro. No modo dropshipping o produto não vai chegar mesmo antes de 14 dias, por tanto não há porque o cliente esperar 14 dias para liberar.

15.4 EMAIL MARKETING

Você pode vender através de e-mails, isso mesmo, sua lista de e-mails vale ouro. Não estou falando de SPAM, isso só irrita os internautas e não rende muito, aprendi isso errando muito. É preciso saber como trabalhar com email marketing, ter uma estratégia para capturar e enviar emails automaticamente para poder vender muito por emails.

O primeiro passo é você saber captar os emails, ou seja, convidar pessoas que queiram voluntariamente receber seus emails, o segundo passo é você criar uma estratégia e sequencia de emails que serão enviados para seus assinantes.

[Clique aqui e veja 3 dicas simples](#) de como conseguir milhares de visitas em sua pagina de captura de emails sem gastar com anúncios pagos.

Você pode vender muito por e-mail. Muitas empresas famosas estão aderindo a esta forma de oferecer seus produtos. [Clique aqui](#) para baixar grátis o ebook para aprender a fazer títulos matadores em seus emails.

Não se esqueça que é aconselhável você ter um e-mail personalizado para trabalhar.

Saiba como vender por e-mail veja dicas nestes links, clique ou copie e cole no seu navegador:

http://www.merkatus.com.br/10_boletim/4.htm

<http://supervendedores.com.br/tecnologia-em-vendas/como-escrever-email-corretamente/>

Existem duas formas de você vender seus produtos por e-mail.

Uma é utilizando o seu próprio webmail para enviar as suas promoções, enviando para seus próprios contatos que aceitam receber seus emails, você pode fazer isso utilizando imagens dos produtos ou newsletter, mas este tipo de envio não pode ser para muitos e-mails, todo provedor de e-mail tem um limite, por exemplo se você mandar 100 e-mails utilizando o famoso hotmail, o provedor vai bloqueiar sua conta.

Para isso é preciso enviar e-mail em massa que se chama **E-MAIL MARKETING**.

Esta é a outra forma, o e-mail marketing. Existem muitas empresas que se pode contratar para isso, no entanto, vou lhe ensinar como mandar e-mail marketing de graça.

Existem empresas que oferecem contas gratuitas limitadas para este serviço, como por exemplo a MAILRELAY. Mas é preciso você ter seu próprio domínio para isso, estas empresas geralmente não aceitam emails do tipo Hotmail ou gmail.

Faça um cadastro no MAILRELAY neste link:

<http://promo.mailrelay.com/mailrelay-brasil/?gclid=CKv6qufV67YCFcJw4Aodnj8A7A>

Antes veja os vários vídeos explicativos de como utilizar esta ferramenta aqui:

<http://mailrelay.com/pt/video-tutoriais>

Para quem não tem habilidade com isso poderá se assustar um pouco no início, mas creia não é difícil. Fazer um bom curso de email marketing pode ser um bom investimento, [clique aqui](#) para conhecer o curso online de email marketing para iniciantes do meu mentor **Gustavo Freitas**.

Talvez você esteja pensando “mas eu já vou fazer anúncios, vou vender por telefone e pela webloja, creio que por e-mail não precisa” entenda por favor uma coisa, todos estes métodos neste tutorial levam um tempo para se ter resultado, são sementes que você planta e que vai germinar e frutificar com o tempo, então queira por favor ler esta frase a seguir:

“Pela manhã semeia a tua semente, e à tarde não retires a tua mão, porque tu não sabes qual prosperará, se esta, se aquela, ou se ambas serão igualmente boas.” Eclesiastes 11.6

Se você quer colher, então você tem que plantar, e quanto mais você plantar mais você vai colher, e quando você semeia em vários lugares você não sabe onde você vai colher primeiro, se em um lugar só ou em vários. Por isso te sugiro a não descartar esta forma de venda.

15.5 PESSOALMENTE

Sempre haverá alguém que goste de uma novidade que só você poderá oferecer, seja por causa do preço baixo ou pela exclusividade.

Faça um cartão de visita com o seu logo, site, seu contato e distribua aos seus familiares e amigos. Faça panfletos e distribua na sua região, não se limite a internet.

Na internet muitos conhecerão você através de sua loja virtual e anúncios, na sua região através da distribuição de seus cartões de visita ou panfletos muitos conhecerão seu negocio através de você.

O boca a boca sempre foi a melhor propaganda, não despreze isso. Ainda que seu negocio seja virtual, encare isso como realmente ele é: um negocio.

Quando seus negócios começarem a tomar corpo, você pode oficializa-lo, se formalizando como MEI, um micro empreendedor individual. Assim você poderá ter um CNPJ, para poder fazer negócios com empresas, abrir conta jurídica em bancos, e vários outros benefícios que te ajudarão muito.

15.6 FORMANDO SUA EQUIPE DE VENDEDORES

Você pode formar sua própria equipe de vendedores ou representantes online e estipular seu próprio lucro, determinando você mesmo o valor de comissão para eles.

A melhor maneira para isso é quando você já tem sua própria loja virtual. Pode fazer isso criando para eles lojas virtuais em subdomínios. Se quiser, através das sublojas virtuais você poderá formar, coordenar e liderar sua própria equipe de vendedores.

A partir do momento em que seus vendedores fecharem acordo com você, eles poderão ser um representante comercial online de sua loja virtual, representantes da sua marca, já pensou nisso?

Você pode determinar o quanto pagará de comissão para seus vendedores. Existem muitas pessoas a procura de um trabalho online e não tem habilidade de fazer sua própria loja virtual ou não tem disponibilidade para isso, se você oferecer esta oportunidade, muitos serão os interessados a vender seus produtos em troca de uma comissão justa.

Uma dica muito boa é fazer uma loja virtual para cada um com o seu subdomínio. Digamos que o seu domínio seja supermix.com.br, e o subdomínio de seu representante online pode ser andré.supermix.com.br. Isso pode ser feito ao duplicar a sua loja virtual em seu subdomínio.

Se você não sabe fazer isso, não se preocupe, pois na própria empresa que você contratar o serviço de loja virtual podem fazer isso pra você, solicite um orçamento nesta empresa, geralmente seria como se você contratasse uma outra loja virtual igual a sua, a diferença é que ela será instalada no seu subdomínio.

Ao montar uma franquia de sua marca, fornecendo uma loja virtual com seu subdomínio a todos aqueles que desejarem trabalhar com sua marca ou site, você poderá supervisionar todas suas ações através de seu login no sistema.

Claro que em cada loja virtual haverá despesa de hospedagens e você poderá repassar este valor ou não ao seu vendedor dependendo da sua estratégia, mas os lucros serão muito maiores que os gastos.

Imagine você vendendo através da sua loja virtual e também através de varias outras lojas virtuais espalhadas pela rede, o seu faturamento vai multiplicar a cada mês.

15.6- ATENDIMENTO ONLINE



As lojas virtuais que tem este sistema vendem mais, porque as pessoas preferem comprar de pessoas do que de uma maquina, o fator do atendimento online humaniza mais o relacionamento entre o cliente e o site. Quando fizer uma loja virtual dê preferência àquela que tenha essa ferramenta.

Através dela você poderá conversar com seu futuro cliente ao vivo, tirando todas as duvidas, é a melhor ferramenta para conversão de vendas na sua loja virtual. O sistema de atendimento online é simples e fácil de usar, sem necessidade de nenhum conhecimento técnico.

15.7 FERRAMENTAS INDISPENSÁVEIS PARA BOMBAR SUA LOJA VIRTUAL

15.7.1. BLOG



Será muito útil pra você um blog, onde você poderá escrever vários artigos pertinentes aos seus produtos, para atrair mais clientes e tirar qualquer dúvida.

Atualmente os blogs tem sido muito utilizado não somente para informar os consumidores mas principalmente, para alcançar o público certo para o seu negócio. O Blog mais usado pelos profissionais são da plataforma Wordpress.

Os empreendedores digitais que tem mais sucesso são aqueles que interagem com seu público através de um blog. Ele pode ajudar e muito em termos de SEO, principalmente se você criar um conteúdo que as pessoas queiram compartilhar. Além do mais, ter um blog para seu e-commerce, significa mais páginas o que resulta em mais links internos apontando para a página inicial da sua loja.

É claro que links internos são ótimos, mas links de outros sites são muito melhores. Quando um artigo que você posta, é compartilhado nas mídias sociais e *linkados* a outros sites, então seu rank (sua posição nos buscadores) melhora muito.

Um blog também lhe dá a oportunidade de **ranquear mais palavras chave** através da criação de conteúdos relacionados às palavras chave que você está de olho.

Qualquer página de produto que esteja *linkada* à postagem do seu blog irá se beneficiar se alguém *linkar* a essa postagem.

[Clique aqui](#) para receber um material gratuito que te qualificará a escrever artigos de qualidade que gerarão vendas diariamente através de seu blog.

Não esqueça, compartilhe as informações contidas no blog nas redes sociais.

Curso recomendado: Aprenda a ser um profissional Wordpress

15.7.2. YOUTUBE



Faça um canal no youtube, insira vídeos de produtos, muitos fornecedores oferecem vídeos que servem como divulgação, para você compartilhar nas suas redes sociais como propagandas do que você deseja vender, sempre colocando o seu e-mail ou telefone.

Não esqueça de usar a ferramenta de edição do youtube para tirar a logomarca do fornecedor se houver. A grande vantagem é que os vídeos do youtube são inseridos na primeira página de busca do Google.

Aqueles que aprendem as técnicas de otimização de vídeos no Youtube sempre ficarão na frente de seus concorrentes, porque o Youtube é o segundo maior buscador da internet ficando atrás somente do Google.

[Clique aqui](#) para ver dicas de como otimizar seus vídeos e baixe grátis o ebook Guia Prática de SEO para Youtube.

16- COMO ATENDER E VENDER POR TELEFONE

É importante você ter um numero para atender seus clientes. Será bem melhor se você tiver um celular com 4 chips, uma de cada operadora, pois você aumenta as chances das pessoas poderem se comunicar com você, e também 1 numero fixo, este(s) número(s) de telefone deverão estar nos seus anúncios.

Sobre telefone fixo, existe no momento aparelho e plano fixo de R\$19,90 , você faz ligações ilimitadas local. com ele você poderá ligar para falar com seus clientes na sua região, apenas não ligue para celular com ele, vai sair caro.

16.1 COMO ATENDER TELEFONE PARA GERAR CONFIANÇA NO CLIENTE

1º Cumprimentar e se identificar como vendedor

2º **Perguntar educadamente antes de dar qualquer informação “Com quem estou falando por favor?”**, anotar o nome da pessoa, dizer “fulano está falando de onde, qual cidade e telefone por favor?”

3º Só depois de pegar os dados acima, responda as perguntas do futuro cliente. Lembre-se: quem está ligando é que está interessado.

4º Depois de responder as perguntas ao futuro cliente, e sentir que ele não vai fechar a compra na hora, pergunte se o mesmo não quer deixar seu e-mail para que você possa estar mandando uma proposta para ele, diga que o tempo da promoção é limitado e poderá aumentar, mas você tendo um e-mail poderá então lhe enviar uma oferta especial, quando a promoção acabar. Pois na verdade o preço pode subir da noite para dia, de acordo com o dólar ou acabar o estoque.

5º Se o cliente quer comprar imediatamente, pegue o nome completo, cidade, estado e o e-mail, não há necessidade de anotar documentos como RG ou CPF, pois até mesmo o simples interesse nestes dados gerará no cliente medo de estar sendo vítima de algum golpe e cancelará a compra.

6º Finalize a conversação dizendo que irá fazer o pedido do cliente e enviar por e-mail a cobrança, explique que só depois que for comprovado o pagamento é que a encomenda será enviada. Explique também sobre o prazo de entrega.

Vender com uma loja virtual é a maneira mais prática que existe, pois todo o sistema de compra de uma loja virtual é automático, não precisa da intervenção de ninguém, o próprio cliente poderá saber sobre o frete, meio de pagamento, e realizar a compra sozinho sem a intervenção de outra pessoa.

17-TRÊS COISAS QUE VOCÊ PRECISA SABER COMO DROPSHIPPER

17.1. DESCONFIANÇA INICIAL É NORMAL

É natural que as pessoas desconfiem a cerca da qualidade dos produtos, por serem muito baratos, ou por serem alguns da China. Mas o que muitos não sabem é que muitas empresas e fabricas estão sendo transferidos para China, pelo fato da mão de obra lá ser muito barata, empresas como Nike, AOC, Lenon, Sony, etc.

Faça uma pesquisa você mesmo, quando estiver num shopping visite as lojas de roupas, informática, brinquedos, etc, verifique nas etiquetas a origem do produto, você irá se admirar que a grande maioria venha da China.

Nós brasileiros já estamos consumindo muitos produtos da China, lá existem produtos de má qualidade sim como em qualquer país, mas também produtos de alta qualidade com preços incomparavelmente menor que o nacional, sem falar que encontramos novidades que ainda não foram lançados no mercado nacional.

Muitas empresas famosas aqui no Brasil trabalham com importados da China, a diferença é que elas nacionalizam os produtos, por exemplo: Polishop, Lojas Americanas, Grippon, Líder, Disantini, Marisa, Casa e Video, Casas Bahia, etc.

Temos como grande exemplo a escova modeladora giratória e chapinha chamada In Styler que a Polishop vende a R\$359,00 e nós descobrimos quem fornece esta escova, a China, e pode ser comprada a R\$70,00 a mesma escova, a original, vem do mesmo fornecedor, e conseguimos isso pelo fato de não precisamos pagar altas taxas de importação, pois no sistema dropshipping compramos uma de cada vez.

Houve um caso que me foi relatado que uma cliente comprou esse produto, e a receita federal lhe cobrou uma taxa de 35 reais, uma outra comprou e recebeu em casa sem taxas, pois a receita federal taxa apenas alguns produtos e mesmo assim apenas aqueles que passam de 50 dólares. Mesmo com a taxa a escova saiu muito mais barato.

O blog é uma ótima ferramenta para você interagir com seu publico e ganhar confiança dele.

17.2. CUIDADO ONDE COMPRA

Não compre em qualquer fornecedor, selecione apenas alguns, mantenha contato com eles. Veja a dica que dou a cerca dos fornecedores com que já trabalhei e ainda trabalho no capítulo **11**.

Se você não fala inglês utilize a ferramenta de tradução do Google. É importante ter informações sobre os produtos que se deseja vender, para se ter argumentos o suficiente para tirar qualquer duvida sobre a qualidade do mesmo e converter um internauta ou colega em um cliente satisfeito.

Seja transparente com seus clientes, avise sobre o prazo de entrega e possível taxa, não minta, os produtos nunca chegam em menos de 20 dias, e todos passam pela alfândega, alguns são taxados outros não. Se você não for honesto com seus clientes, você irá perdê-los.

17.3. INTEGRIDADE

Vale lembrar que a cada dia surgem mais pessoas bem intencionadas investindo no trabalho online e por outro lado também infelizmente aparecem os picaretas, os pilantras que mancham o empreendedorismo digital cometendo crimes, roubando dados, vendendo produtos que não entregam etc.

Por isso é importante você ser transparente e honesto no seu trabalho, porque isso vai fazer toda diferença. A credibilidade é algo que se conquista com o tempo, mas para ter o nome manchado é de uma hora para outra.

Por tanto, tome cuidado com todos os seus negócios, os clientes estão cada vez mais exigentes e um mau comentário postado numa rede social ou site de reclamação a cerca de seu negocio, pode destruir toda a sua reputação na internet.

A melhor forma de evitar dor de cabeça é ser transparente a cerca de tudo. Com certeza na questão de produtos importados, quem vende mais são aqueles que mentem acerca do prazo de entrega e taxas, no entanto seus clientes não voltam a fazer negocio novamente.

Quer ter seu negocio prosperando durante muito tempo? Então respeite seus clientes e seja honesto com eles. Até a presente data em que escrevo este ebook não existe nenhuma reclamação em nenhum lugar na internet sobre minha loja virtual Importe Livre, porque todos os meus clientes recebem os produtos e são informados corretamente a cerca de prazos e taxas.

18- TRÊS DICAS PARA O SEU SUCESSO

18.1. METAS E FOCO

Mantenha um caderno com seus sonhos e metas. Mantenha um registro dos planos de cada dia (Lista de Tarefas), assim como dos Planos mensais e anuais. Você estará muito próximo de atingir seus objetivos e realizar seus sonhos se escrevê-los e realizá-los a cada noite antes de dormir.

Quando se sentir desanimado, revise seus apontamentos e verifique o que já conquistou. Seu espírito se elevará. Você estará pronto para continuar sua Jornada.

18.2. TEMPO PARA A FAMÍLIA

“Não se preocupe com o tempo que você passa construindo o negócio, sua família pode ficar sem você um pouco” muitos racionalizam. Não é verdade. A Família tem que ser prioridade, precisa de atenção individualizada, assim como seu negócio. Um hábito que vale a pena é sentar-se com sua família, pelo menos uma vez por semana para jantar.

Alguns profissionais são sábios quando trazem seus filhos para desenvolver negócios com eles. Eles podem ajudar em várias tarefas como registrar informações, compartilhar promoções em redes sociais, enviar e-mails e outras atividades, e o mais importante é você estar perto de quem você ama, esse é um dos maiores benefícios de se trabalhar online em casa.

18.3. VENÇA O MEDO

Você não pode esconder o fato de que há pessoas que foram expostas ao imenso potencial de vendas pela internet, mas não fizeram acontecer para elas. Elas foram totalmente convencidas, leram todos os materiais, mas foram barradas na primeira vez em que foram falar com alguém.

A grande barreira é o MEDO – medo do fracasso, de não saber falar, de ser ridicularizado. O medo existe quando as crenças não são fortes. O medo desaparece uma vez que você acredita no que você oferece, que não é somente valioso, mas também pode ajudar a melhorar a vida das pessoas.

Se o produto que você oferece vai ajudar a melhorar de alguma forma a vida das pessoas, o seu negocio será duradouro, do contrario vai durar pouco, por tanto evite vender produtos que prometem algo que não cumprem.

“TAMO JUNTO”

Não tenha pressa de começar seu negocio sem a devida preparação. Não tenha este meu ebook como único guia ou verdade absoluta, porque ele não é.

Não deixe que a desculpa de não saber algo te desanime, não nascemos sabendo tudo, nem tudo você consegue sozinho, sempre vamos precisar de alguém para nos ensinar algo que não sabemos.

Então estude, pesquise, pergunte, analise, invista em cursos online, comece agora fazendo planos, fazendo estratégias, comece aos poucos, mas sempre constante.

Quanto mais você demorar a planejar, mas vai demorar a colher os frutos do seu trabalho.

Não duvide de seu sucesso, pois ele não é questão de sorte, mas sim de atitude. Você vai conseguir chegar onde quer, acredite nisso.

Caso queira me enviar alguma critica, sugestão ou duvidas, entre em contato comigo no meu blog Conquiste Agora, ou por email, flaviogabriel@conquisteagora.com.br

TAMO JUNTO!

Um abraço.

Flavio Gabriel

