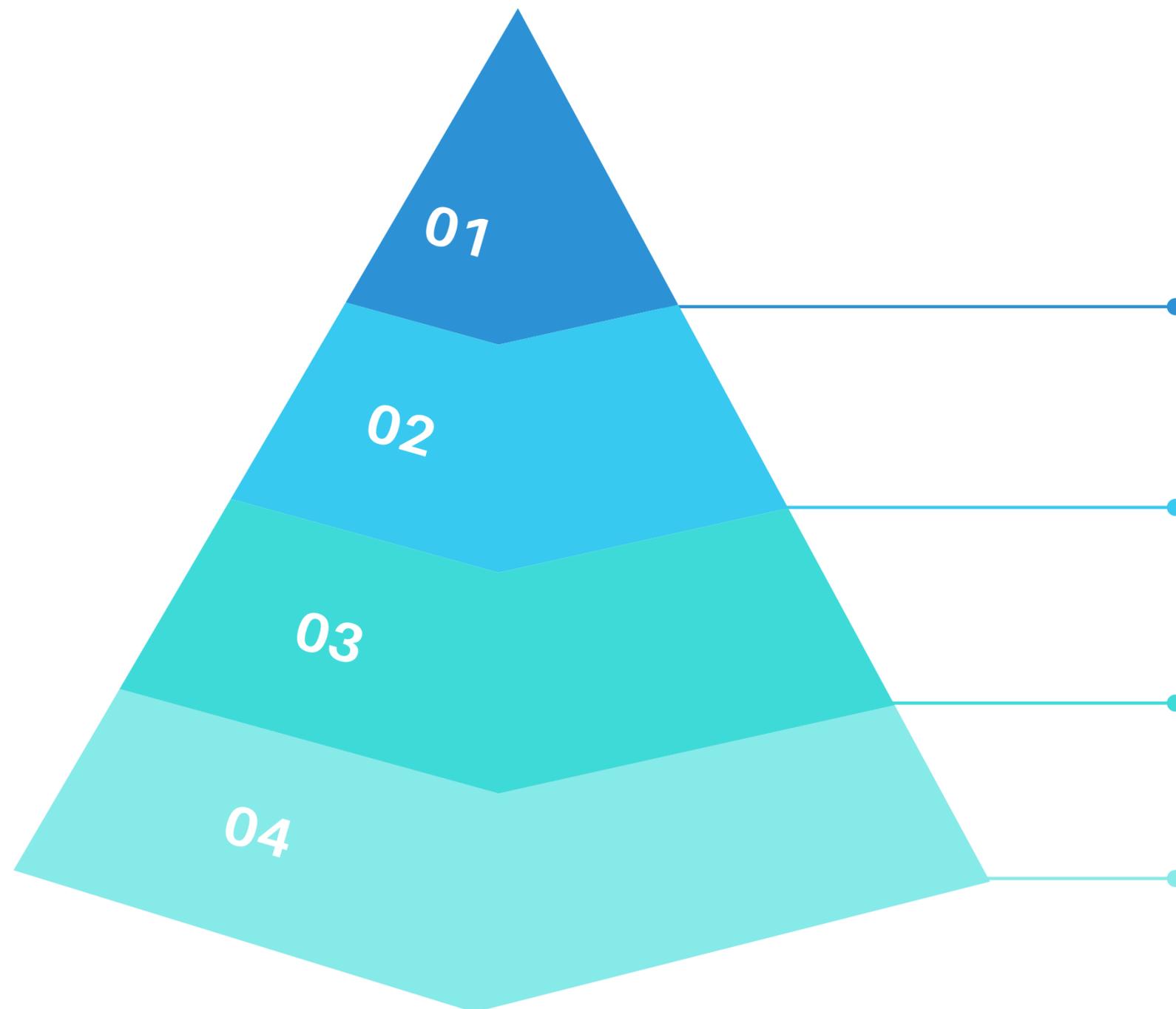


# FUNIL DE VENDAS



## O QUE É UM FUNIL?

Um funil de vendas é uma jornada que o cliente percorre desde o momento em que conhece sua marca até a compra. Ele é dividido em três etapas principais:

### TOPO DE FUNIL

Atrair a atenção das pessoas que não conhecem sua marca.

### MEIO DE FUNIL

(Engajamento): Construir relacionamento e gerar interesse pelo seu produto.

### FUNDO DE FUNIL

(Engajamento): Construir relacionamento e gerar interesse pelo seu produto.

# ESTRUTURANDO UM FUNIL DE VENDAS ORGÂNICO

- Ofereça algo de valor, como:
- Cupons de desconto para o primeiro pedido.
- Use o Instagram Stories com enquetes, caixas de perguntas e links diretos para seu site.

TOPO DE FUNIL

MEIO DE FUNIL

FUNDO DE FUNIL

- Use redes sociais como Instagram, TikTok, e Pinterest.
- Crie conteúdos atraentes, como:
- Dicas relacionadas ao seu produto.
- Bastidores da criação.
- Depoimentos de clientes.
- Sorteios ou desafios.

- Direcione os seguidores para seu site via:
  - Botão de “comprar agora” nas redes sociais.
  - Links na bio ou nas legendas dos posts.

# PROCESSANDO PEDIDOS NA NUVEM SHOP

- Configuração Inicial do Site:
- Certifique-se de que sua loja está com produtos cadastrados, preços corretos, e opções de frete configuradas.
- Vá até a aba Configurações > Meios de Pagamento e Frete.
- Recebendo Pedidos:
- Quando um cliente finalizar uma compra, você receberá uma notificação no painel da Nuvem Shop.
- Acesse o pedido em Pedidos no painel administrativo.
- Gerar a Nota Fiscal:
- Caso precise emitir uma nota fiscal, cadastre os dados do cliente e gere a nota diretamente pela plataforma integrada à Nuvem Shop.

# ETIQUETAS DE ENVIO E ESTRATÉGIAS

- Acompanhamento do Cliente:
- Envie e-mails ou mensagens automáticas para manter o cliente informado sobre o status do pedido.
- Otimização do Funil:
- Acompanhe métricas como taxa de cliques nas redes sociais e conversões no site.
- Ajuste sua estratégia com base nos dados obtidos.

**MUITO  
OBRIGADO**