



Blue Commerce

apresenta a sua:

LOJA VIRTUAL COMPLETA

Conheça os recursos e funcionalidades que facilitam a experiência de venda on-line



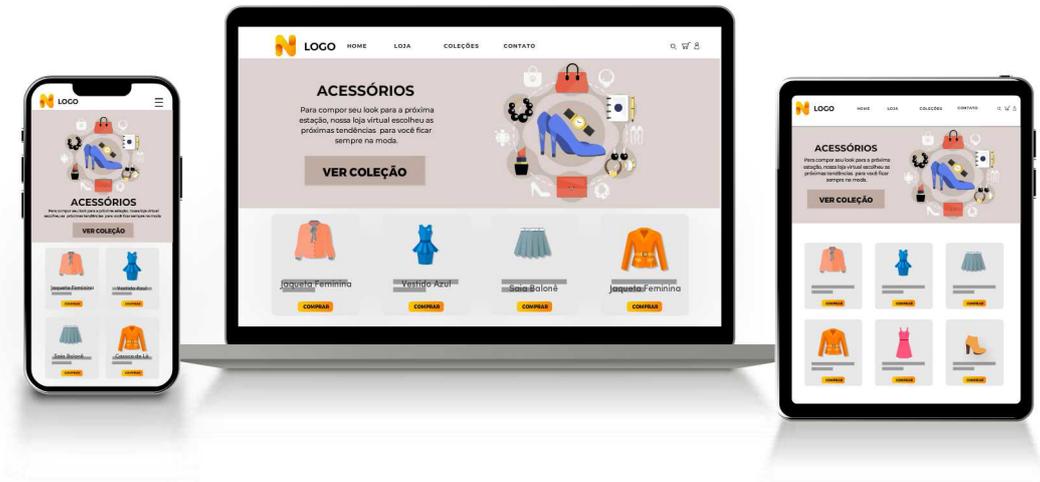
Descubra um Novo Potencial de Vendas On-line

Descubra como alavancar suas vendas online com as melhores ferramentas e estratégias. Explore recursos inovadores que facilitam a gestão do seu e-commerce, atraem mais clientes e maximizam seu potencial de vendas, transformando sua loja virtual em uma máquina de resultados. Com uma plataforma intuitiva, funcionalidades avançadas e total personalização, ajudamos você a alcançar novos patamares de sucesso digital.



Conheça as funcionalidades que disponibilizamos na loja virtual que desenvolvemos, projetadas para oferecer uma experiência intuitiva e eficiente, facilitando para o cliente a tomada de decisão no processo de compra. Com essas ferramentas, sua loja se destaca pela praticidade e agilidade

1. Design Responsivo, Profissional e Atraente:



Nossa loja é desenvolvida respeitando a identidade visual da sua marca, utilizando a paleta de cores, tipografia e elementos visuais. Assim, ela reflete sua marca em todos os detalhes, transmitindo confiança e coerência aos clientes.

Seu design combinado às funcionalidades e as facilidades da loja é projetado para atrair e reter clientes desde o primeiro clique.

Combina visual moderno, intuitivo e um desempenho superior em qualquer dispositivo. Possui design responsivo que se adapta automaticamente a todos os dispositivos, seja desktop, laptop, tablet ou smartphone.

2. Site Seguro



Oferecemos certificados SSL e selos de segurança para garantir que as informações pessoais e de pagamento do cliente estão protegidas. Isso aumenta a confiança do cliente na loja.

3. Cupons de Desconto e Promoções:

Oferecer cupons de desconto atrai clientes e incentiva a compra, aumentando as vendas. Além disso, cupons são uma forma eficaz de fidelizar clientes e promover a loja nas redes sociais. Isso ajuda a gerar tráfego adicional e a criar uma base de clientes mais engajada.



4. Descrição Clara e Detalhada dos Produtos:

Local para colocar informações claras sobre características, tamanho, cor, material, uso e benefícios dos produtos. Isso ajuda os clientes a tomar decisões informadas, reduzindo dúvidas e devoluções, melhorando a satisfação



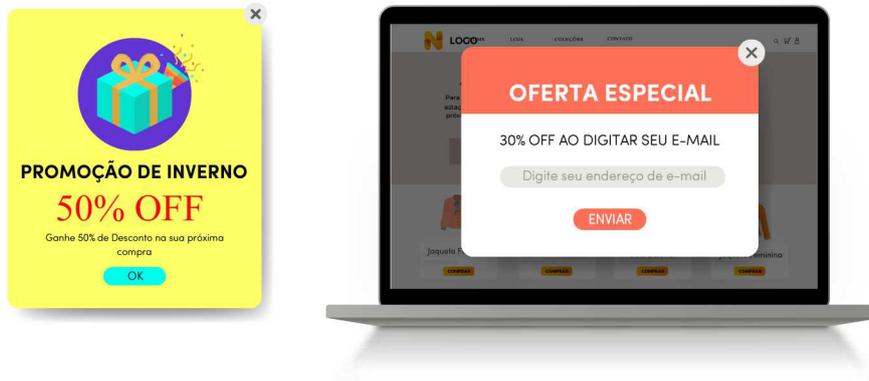
5. Variação do Produto



Oferecer variações de produtos, como **cor, tamanho e número**, aumenta a conveniência para o cliente e reduz a chance de abandono do carrinho. Essa flexibilidade melhora a experiência de compra e amplia as possibilidades de vendas.

6. Pop-ups e Captação de Clientes

Utilização de pop-ups para captura de e-mails e promoções, permitindo criar campanhas de marketing segmentadas e aumentar a base de clientes.



7. Avaliação de Produtos



Permite que os clientes avaliem produtos, aumentando a confiança nas compras com opiniões reais de outros consumidores. As avaliações esclarecem dúvidas, facilitam a escolha e fornecem feedback para aprimorar a experiência da loja, além de promover um relacionamento mais próximo e transparente com os clientes.

8. Lista de Desejos

A lista de desejos permite que os clientes salvem produtos de interesse para futuras compras. Isso aumenta as chances de conversão e melhora a experiência de navegação na loja.



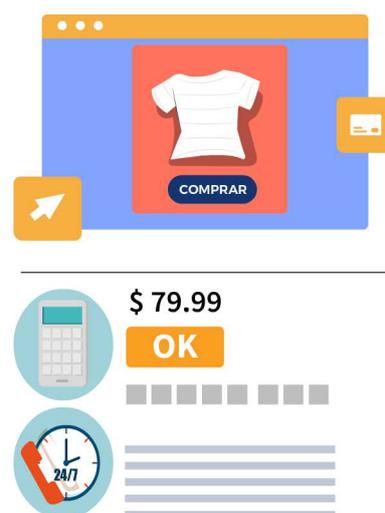
9. Contagem Regressiva



A contagem regressiva cria urgência, incentivando compras rápidas e aumentando a taxa de conversão. Ela reduz a procrastinação, destaca a exclusividade da oferta e é eficaz para elevar vendas e engajar visitantes durante campanhas promocionais.

10. Simulação de Frete

Oferecer a simulação de frete permite que o cliente saiba o custo e o prazo de entrega antes de finalizar a compra, trazendo maior transparência. Isso facilita a decisão de compra ao evitar surpresas no fechamento do pedido. Além disso, a previsão do frete contribui para uma experiência de compra mais prática e confiável.



11. Botão do WhatsApp para Contato Direto



Chat ao Vivo e Suporte ao Cliente: Integração com plugins de chat ao vivo para atendimento em tempo real, resolvendo dúvidas dos clientes e aumentando as chances de conversão.

12. Formas de Pagamento Diversificadas

A integração com sistemas de pagamento permite à loja virtual oferecer diversas opções, como Pix, cartão de crédito e débito, atendendo diferentes perfis de clientes. Essa flexibilidade facilita o processo de compra, aumenta a conveniência e a satisfação do cliente, além de melhorar as taxas de conversão, potencializando as vendas.



13. Controle de Estoque



O controle de estoque da loja virtual é essencial para gerenciar os produtos em tempo real. Com ele, você evita vendas duplicadas e mantém o fluxo de mercadorias organizado.

14. Fatura e Nota Fiscal

Oferecemos soluções práticas para facilitar a gestão do seu negócio como a emissão de faturas. Além disso, contamos também com a opção de emissão de nota fiscal através de integrações personalizadas.



15. Filtro de Pesquisa



O filtro de pesquisa é essencial para facilitar a busca por produtos específicos, melhorando a experiência do usuário. Ele agiliza a navegação, aumenta a satisfação do cliente e potencializa as vendas.

16. Botões para as Redes Sociais



Botões de redes sociais permitem que o cliente conheça mais sobre a loja, aumentando a confiança na marca. Eles reforçam a credibilidade e incentivam o engajamento direto com o público.

17. Aviso via WhatsApp e SMS de Pedido Recebido

O aviso pelo WhatsApp sobre vendas recebidas garante respostas rápidas e acompanhamento eficiente dos pedidos. Isso melhora a gestão de vendas e o atendimento ao cliente em tempo real.



18. Principais Ferramentas

Ter a loja construída com WordPress, Elementor e WooCommerce proporciona máxima flexibilidade e personalização. Essas ferramentas líderes de mercado facilitam a manutenção e asseguram uma experiência de compra intuitiva e eficiente.



Agora que você descobriu como a sua loja virtual
pode crescer e alcançar mais clientes,
é hora de dar o próximo passo!

Estamos prontos para ajudar você a implementar
as melhores soluções para o seu e-commerce.

Entre em contato conosco e transforme seu
negócio digital.

Para facilitar ainda mais, basta
apontar a câmera do seu celular
para o QR code ao lado e fale
diretamente com um de nossos
especialistas.



Agradecemos pela sua confiança e
estamos à disposição para impulsionar
suas vendas online!

 **Blue Commerce**

Visite nosso site: bluecommerce.com.br

Siga-nos: [@bluecommerce](https://www.instagram.com/bluecommerce)