

E-COMMERCE

1.

As prospecções de e-commerce podem parecer muito boba, mas quase ninguém faz na prática. Então, o primeiro passo é procurar pela empresa no Google. Simples assim.

2.

Ao encontrar o site do e-commerce, vá até o final da página e encontre o CNPJ da empresa. Em seguida, jogue o CNPJ da empresa no Google e pesquise por mais informações.

3.

Ao fazer isso, com certeza você vai encontrar mais informações, como endereço, nome dos sócios, telefone, e-mails. No Instagram do e-commerce você vai conseguir encontrar o dono dessa loja.

4.

E pronto: basta prospectar o proprietário e caso você não encontre dessa forma, use a plataforma Whois no Google. Nela coloque o domínio do site do e-commerce sem o http e os dados vão aparecer.

5.

Enxergue os problemas do e-commerce e na prospecção ofereça esses serviços. Dessa forma, você conseguirá agregar valor para o seu serviço e possivelmente, conseguirá uma reunião para apresentar o que você faz.