

# Quando Começar a Automatizar a Sua Loja

Uma das grandes dúvidas de quem está começando é saber a hora certa na qual você deve começar a usar automação para escalar o seu negócio e para de fazer tudo manualmente.

Não há uma mesma resposta para todos. Isso realmente vai depender dos seus objetivos, fluxo de caixa disponível e flexibilidade.

Por exemplo, assim que você começar a fazer vendas, gerar renda e tiver um fluxo de caixa disponível para sustentar mais vendas, você pode começar a usar o Ecom Solutions e Informed para alavancar suas vendas mais rapidamente. A princípio você também pode optar por somente usar o Ecom Solutions e continuar utilizando o Repricer gratuito da Amazon até que você comece a gerar mais renda. Essa é uma boa opção para quem não está precisando ou querendo retirar os ganhos das suas vendas para uso pessoal e possa reinvestir no seu negócio.

Se você quiser/ precisar retirar dinheiro do seu negócio para uso pessoal, o uso de automação pode demorar um pouco mais tempo para começar. O que não tem problema algum. Eu (Marcio) pessoalmente conheço várias pessoas que só vendem na Amazon como uma pequena renda extra para viverem mais confortavelmente, ao invés de tentar criar um negócio muito grande. E essas pessoas que conheço usando DS na Amazon para criar uma pequena renda extra estão muito felizes em terem uma pequena empresa. O Objetivo de cada um de nós é diferente. Você não tem que fazer exatamente o que os outros estão fazendo. Você não está competindo para ver quem cruza primeiro a linha de chegada.

Não há necessidade de ficar se comparando com o que os outros estão fazendo. Faça o que é melhor para você, sua família e seu negócio. Assim você ficará mais satisfeito, terá mais sucesso nos negócios e viverá uma vida melhor. E lembre-se que esse é só o começo.

Mesmo que você comece pequeno, com tempo e experiência, tudo pode mudar. Tem um ditado nos EUA que eu gosto: "Slow and steady wins the race". Praticamente traduz para "Devagar e Sempre". Crescendo sua empresa de forma orgânica, as chances de melhores resultados no longo prazo são maiores.

**Porém**, uma das coisas principais a se lembrar, é que você deve estar **SEMPRE** fazendo **Sourcing** (encontrando novos produtos para vender). **Sourcing** é a **ALMA** desse negócio. Se você chegou a um ponto aonde você está gastando todo seu tempo processando ordens, lidando com atendimento ao consumidor, confirmando envios e praticamente não tem mais tempo para listar, essa seria uma ótima hora para considerar a usar automação e facilitar a sua vida. Sourcing é a única função desse negócio que vai te gerar dinheiro. Quando você para de fazer Sourcing, você começa a regredir. O Sourcing não precisa necessariamente ser feito por você, mas alguém (Sócio, marido, esposa, tio, tia, irmã, assistente virtual, etc) deve continuar adicionando novos produtos para vender na sua loja.

Quando você estiver para usar automação, os links para os 2 softwares principais recomendados estão ao lado na parte de "Leitura Complementar".