

DO ZERO À PRIMEIRA VENDA

Como começar a vender na Shopee do zero

O passo a passo pra sair da estaca zero e fazer sua primeira venda, mesmo sem nunca ter vendido nada online.



— ANTES DE COMEÇAR

Por que a Shopee é o melhor lugar pra começar

Você não precisa de loja física, estoque gigante nem muito dinheiro pra começar. Precisa de método. Este guia te mostra o caminho na ordem certa.

01

Tráfego pronto

Milhões de pessoas já entram na Shopee todo dia procurando o que comprar. Você não precisa criar público do zero, só aparecer na frente de quem já quer comprar.

02

Começo barato

Dá pra começar com pouco produto e ir escalando conforme vende. Sem aluguel, sem vitrine, sem risco alto.

03

Frete que vende

Os programas de frete da Shopee deixam o envio mais barato pro cliente, o que aumenta muito a chance de fechar a venda.

04

Tudo num app só

Você gerencia loja, pedidos, anúncios e pagamentos de um lugar só, direto do celular. Simples pra quem está começando.

COMO USAR ESTE GUIA

Faça um passo por vez, na ordem. Não tente fazer tudo ao mesmo tempo. O objetivo aqui é sair do zero e chegar na sua primeira venda. O resto vem depois.

1

Passo 01

Crie sua conta de vendedor

O primeiro passo é tirar sua loja do papel. Leva poucos minutos e é de graça.

1 Faça seu cadastro de vendedor

Entre em accounts.shopee.com.br/seller/login e crie sua conta. Cadastre-se com o **Gmail do Google**: o login pelo Google é mais rápido, evita problema com confirmação de e-mail e deixa sua conta mais segura desde o início.

2 Na hora de escolher, prefira CNPJ

A Shopee vai te dar as duas opções, CPF ou CNPJ. Dá pra começar com CPF, mas a nossa recomendação é **CNPJ**: ele evita bloqueios de conta e não tem os limites de venda e saque que o CPF tem. Abrir um MEI é barato, rápido e resolve isso logo no começo, antes de virar problema.

3 Complete os dados da loja

Nome da loja, foto, endereço de envio e a conta bancária que vai receber o dinheiro das vendas. Preencha tudo com capricho: uma loja completa vende mais.

DICA

Um nome de loja simples e fácil de lembrar ajuda o cliente a confiar. Evite números aleatórios e nomes difíceis de escrever.

2 **Passo 02**

Escolha o que vender

Essa é a decisão que mais pesa no começo. Você não precisa acertar o produto perfeito, precisa começar com um produto inteligente.

- ✓ **Produtos de giro rápido:** itens baratos, do dia a dia, que muita gente compra sempre. Vendem mais fácil e com menos objeção.
- ✓ **Ticket baixo pra primeira compra:** quanto menor o preço, menor o medo de comprar de um vendedor novo.
- ✓ **Leve e fácil de enviar:** produtos pequenos e resistentes têm frete mais barato e menos dor de cabeça no envio.
- ✓ **Demanda comprovada:** pesquise o produto na própria Shopee e veja quantas vendas os concorrentes já têm. Se muita gente vende e vende muito, tem mercado.

COMO VALIDAR EM 5 MINUTOS

Digite o produto na busca da Shopee e olhe os anúncios do topo: quantidade de vendas, avaliações e faixa de preço. Isso te mostra se vale a pena e por quanto dá pra vender.

3 **Passo 03**

Encontre seu fornecedor

Você não precisa fabricar nada. Precisa comprar bem pra revender com margem.

1 Comece com revenda

Compre de fornecedores que vendem no atacado e revenda na sua loja. É o jeito mais simples e barato de começar sem grande investimento.

2 Compare preço e prazo

Peça amostra ou faça um pedido pequeno antes. Confira qualidade, prazo de entrega e se o fornecedor é confiável. Seu nome está em jogo em cada venda.

3 Garanta sua margem

Some o custo do produto, o frete e as taxas da plataforma. O preço de venda tem que cobrir tudo isso e ainda sobrar lucro. Nunca venda no prejuízo pra "ganhar volume".

CUIDADO

Fornecedor barato demais costuma ter qualidade ruim e atraso. Uma avaliação negativa no começo derruba sua loja. Prefira o fornecedor confiável ao mais barato.

4 **Passo 04**

Cadastre o produto do jeito certo

Um bom anúncio é o que faz o cliente escolher você e não o concorrente. Capriche aqui.

- ✓ **Título com palavras-chave:** escreva o nome do jeito que o cliente busca. Inclua marca, modelo, cor e tamanho. É o título que faz seu produto aparecer na busca.
- ✓ **Fotos boas e claras:** fundo limpo, boa luz, produto de vários ângulos. A primeira foto é o que para o dedo do cliente na tela.
- ✓ **Descrição completa:** responda tudo que o cliente perguntaria (medidas, material, o que vem na embalagem). Menos dúvida, mais venda.
- ✓ **Preço competitivo:** olhe os concorrentes e entre numa faixa que faça sentido. No começo, um preço justo ajuda a ganhar as primeiras vendas e avaliações.

DICA DE OURO

As primeiras avaliações valem mais que qualquer coisa. Entregue certo, embale bem e capriche no atendimento pra construir reputação desde a primeira venda.

5 **Passo 05**

Preço, frete e frete grátis

O frete é um dos maiores motivos de o cliente desistir. Usar isso a seu favor muda tudo.

1 Ative os programas de frete

A Shopee tem programas que subsidiam parte do frete. Ativar isso deixa o envio mais barato pro cliente e coloca seu anúncio na frente de mais gente.

2 Embuta o custo no preço com inteligência

Calcule o frete dentro da sua conta de preço. O cliente ama "frete grátis", e você mantém a margem se precificar direito.

3 Participe das campanhas

Cupons, ofertas relâmpago e datas especiais dão muito mais visibilidade. Entrar nessas campanhas acelera as primeiras vendas.

LEMBRE

Preço não é só ser o mais barato. É ter a melhor oferta percebida: bom produto, boa foto, boa avaliação e frete que compensa.

6 **Passo 06**

Sua primeira venda

Loja no ar e produto cadastrado. Agora é fazer o produto aparecer e transformar visita em venda.

1 Impulsione o anúncio

A Shopee tem anúncios pagos dentro da plataforma. Com pouco dinheiro por dia dá pra colocar seu produto na frente de quem já está buscando pra comprar.

2 Responda rápido

Cliente que pergunta e é respondido na hora compra muito mais. Atendimento rápido é venda fácil e reputação alta.

3 Peça a avaliação

Depois de entregar, peça de forma simpática pro cliente avaliar. Cada estrela puxa a próxima venda e faz o algoritmo confiar na sua loja.

A VIRADA

As primeiras vendas são as mais difíceis. Depois que a reputação começa a subir, a Shopee entrega seu produto pra mais gente sozinha, e a bola de neve começa.

5 erros que travam quem está começando

Evitar esses erros já te coloca na frente da maioria dos vendedores novos.

1 Escolher o produto pela emoção

Vender o que você acha legal, e não o que o mercado já compra. Deixe o dado decidir, não o gosto.

2 Anúncio mal feito

Foto ruim e título sem palavra-chave fazem seu produto sumir na busca. Ninguém compra o que não encontra.

3 Vender no prejuízo

Baixar o preço demais pra "ganhar volume" e descobrir que não sobra nada. Margem primeiro, sempre.

4 Demorar pra responder

Cada minuto de demora é uma venda perdida pro concorrente que respondeu antes.

5 Desistir na primeira semana

As primeiras vendas costumam. Quem persiste e ajusta é quem vê a virada acontecer.

— SEU PRÓXIMO PASSO

Você já tem o mapa. Agora é hora de **acelerar.**

Este guia te mostra o caminho. Se em algum momento você quiser fazer essa caminhada acompanhado, com o método completo e a gente do seu lado, a Jornada Shopee é onde a gente se encontra.

DENTRO DA JORNADA SHOPEE VOCÊ ENCONTRA

- Como escolher e validar o produto pelos dados da própria Shopee
- Os 5 melhores fornecedores que a gente já testou, com o contato na mão
- O anúncio que converte: título, foto de capa e descrição
- Preço, frete e campanhas pra ganhar visibilidade sem perder margem
- Tráfego e escala pra transformar as primeiras vendas em rotina

Conhecer a Jornada Shopee →

Conte conosco para essa Jornada.

Método Jornada Shopee · por Douglas Alexandre