

SHOPEE DO ZERO AO AVANÇADO

O curso completo para criar, vender e escalar
uma loja lucrativa no maior marketplace do Brasil

TR Imports • Curso Oficial

Bem-vindo(a) ao curso

Se voce chegou ate aqui, e porque quer parar de assistir os outros venderem na Shopee e comecar a ser voce a faturar. Este curso foi construido para isso: te levar da **estaca zero** ate um vendedor que entende de precificacao, algoritmo, anuncios e logistica — nessa ordem, sem pular etapa.

A Shopee e hoje o marketplace que **mais cresce no Brasil**, com milhoes de compradores ativos todos os dias e um custo de entrada baixissimo: voce nao precisa de estoque gigante, nem de loja fisica, nem de investimento alto para comecar. Precisa de metodo. E metodo e exatamente o que voce tem em maos.

Como usar este curso

Estude na ordem dos modulos. Cada aula termina com um **checklist pratico** — nao avance sem executar. Ao lado do curso voce recebeu a **Calculadora de Preco e Lucro** e a **Planilha de Gestao de Vendas**. Use as duas desde a primeira venda: elas evitam o erro numero 1 do iniciante, que e vender no prejuizo sem perceber.

Vamos comecar.

Conteúdo do curso

MODULO 1 — FUNDAMENTOS

Aula 1 — Como a Shopee funciona (e por que isso muda tudo)

Aula 2 — Criando e configurando sua conta de vendedor

Aula 3 — MEI, nota fiscal e o que a lei exige de voce

Aula 4 — O que vender: encontrando produtos vencedores

MODULO 2 — MONTANDO A OPERACAO

Aula 5 — Fornecedores: estoque proprio, atacado e dropshipping

Aula 6 — Precificacao: taxas, frete gratis e margem real

Aula 7 — O anuncio perfeito: titulo, fotos, descricao e atributos

Aula 8 — Frete Gratis, cupons e as ferramentas de loja

MODULO 3 — VENDENDO MAIS

Aula 9 — SEO Shopee: como aparecer na primeira pagina

Aula 10 — Shopee Ads: anuncios que dao lucro

Aula 11 — Promocoões, Shopee Live e Programa de Afiliados

Aula 12 — Atendimento e reputacao: a nota que vende por voce

MODULO 4 — ESCALA E AVANÇADO

Aula 13 — Logistica: envio, prazos e embalagem que protege sua nota

Aula 14 — Analise de dados: lendo o painel como um gestor

Aula 15 — Escalando: mix de produtos, Loja Oficial e automacao

Aula 16 — Erros que derrubam a conta (e como nunca cometer)

MODULO 1

Fundamentos

Antes de anunciar qualquer coisa, voce precisa entender o terreno. Este modulo te da a base que a maioria dos vendedores pula — e por pular, quebra.

MODULO 1 • AULA 1

Como a Shopee funciona

A Shopee e um **marketplace**: um shopping virtual onde milhares de lojistas anunciam e a plataforma cuida da vitrine, do pagamento e de parte da logistica. Voce nao vende para a Shopee — voce vende **atraves** dela, e paga uma comissao por isso.

As tres pecas do jogo

- **O comprador Shopee** e movido a preco baixo, frete gratis e cupom. Ele compara muito e decide rapido. Entender essa psicologia e meio caminho para vender.
- **O algoritmo** decide quem aparece primeiro na busca. Ele premia anuncios com boas vendas, boa reputacao, resposta rapida e uso do Frete Gratis. Voce vai aprender a alimentar esse algoritmo.
- **Voce, o vendedor**, ganha na diferenca entre o que paga no produto (+ taxas + frete) e o que o cliente paga. Todo o curso gira em torno de fazer essa conta fechar com lucro.

O conceito mais importante do curso

Na Shopee, **visibilidade e consequencia de desempenho**. Voce nao 'compra' o topo (a nao ser via Ads): voce conquista com vendas, avaliacoes e bom atendimento. Cada venda bem feita puxa a proxima. Cada erro derruba seu anuncio na busca.

Por que vender na Shopee em vez de outro lugar

- **Trafego pronto**: milhoes de pessoas ja entram todo dia procurando comprar. Voce nao precisa criar demanda, so capturar.
- **Custo de entrada baixo**: criar loja e anunciar e gratuito. Voce so paga comissao quando vende.
- **Programas de impulso**: Frete Gratis e cupons subsidiados aumentam sua conversao sem custo total seu.

- Entrei na Shopee como comprador e pesquisei 3 produtos do nicho que me interessa.
- Observei quais anuncios aparecem primeiro e anotei o que eles tem em comum (preco, frete, avaliacoes).
- Entendi que minha visibilidade vai depender de desempenho, nao de sorte.

Criando e configurando sua conta de vendedor

Vender na Shopee começa com uma conta bem configurada. Uma conta incompleta transmite desconfiança ao comprador e limita seus recursos de vendedor.

Passo a passo do cadastro

- Baixe o app Shopee (ou use o Shopee Seller Centre no computador — recomendado para gerenciar em escala).
- Cadastre-se com um e-mail e telefone que voce usa de verdade — sera seu canal com a Shopee e com clientes.
- Ative a **Central do Vendedor** e complete o perfil da loja: nome, foto, descricao curta e horario de atendimento.
- Cadastre seus **dados bancarios** corretamente — e para onde cai o dinheiro das vendas. Confira o CPF/CNPJ titular.
- Configure o **endereço de retirada/postagem**, que define seus prazos e as opcoes de frete.

Nome e identidade da loja

O nome da loja deve ser facil de lembrar e, se possivel, dar uma pista do nicho. Uma foto de perfil limpa (logo ou simbolo) e uma descricao com sua proposta de valor ('Enviamos em 24h • Trocas em 7 dias • Atendimento humano') ja aumentam a confianca antes da primeira venda.

Dica de reputacao inicial

Antes de investir em anuncios, faca de 3 a 5 vendas para pessoas conhecidas ou com preco promocional agressivo, e peca uma avaliacao 5 estrelas honesta. Loja com zero avaliacao converte muito pior. Essas primeiras estrelas 'destravam' o algoritmo.

- Conta criada e e-mail/telefone verificados.
- Perfil da loja completo: nome, foto, descricao e horario.
- Dados bancarios conferidos e endereco de postagem cadastrado.
- Central do Vendedor (Seller Centre) acessada no computador.

MEI, nota fiscal e o que a lei exige

Vender pouco e informal até da para começar, mas se você quer crescer, formalizar é o que te protege — e muitas vezes sai mais barato do que você imagina.

Por que abrir MEI

- Permite **emitir nota fiscal**, exigência que cresce nos marketplaces e da segurança ao cliente.
- Custa um valor fixo mensal baixo (o DAS) e dá direito a CNPJ, conta PJ e benefícios do INSS.
- Limite de faturamento de R\$ 81 mil/ano (cerca de R\$ 6.750/mes). Ao ultrapassar, migra-se para ME.

Atenção fiscal

As regras de nota fiscal e tributação mudam por estado e por tipo de produto. Antes de definir sua estrutura, confirme seu CNAE e a obrigação de NF-e com um contador. Este curso te dá o mapa; o contador confirma o detalhe do seu caso.

Nota fiscal na prática

Muitos começam sem emitir nota e regularizam ao crescer. O ideal é já nascer certo: com MEI aberto, você emite NF-e pelo portal do seu município/estado ou por um emissor gratuito. A Shopee pode solicitar a nota em certas operações e para o Programa de Frete Gratis com CNPJ.

- Avaliei se já devo abrir MEI (ou se já tenho CNPJ que serve).
- Anotei meu CNAE de comércio e confirmei a exigência de NF-e com um contador.
- Sei qual será meu emissor de nota fiscal quando começar a faturar.

O que vender: encontrando produtos vencedores

A escolha do produto é 50% do resultado. Um bom produto vende até com anúncio mediano; um produto ruim não vende nem com o melhor anúncio do mundo.

Os critérios de um produto vencedor na Shopee

- **Ticket entre R\$ 15 e R\$ 120:** a zona de compra por impulso na Shopee. Muito barato não paga a operação; muito caro exige mais confiança.
- **Leve e pequeno:** frete barato e menor risco de avaria. Fundamental para lucrar com Frete Grátis.
- **Demanda constante:** prefira o que vende o ano todo a modinha que morre em 3 semanas.
- **Margem de pelo menos 2,5x sobre o custo:** depois de taxas e frete, e o que sobra para dar lucro.
- **Baixo índice de defeito/troca:** produto problemático destrói sua reputação.

Como pesquisar demanda de graça

- Use a **busca da própria Shopee**: digite o termo e veja o autocompletar (mostra o que as pessoas procuram) e o número de vendas dos primeiros anúncios.
- Ordene por **Mais vendidos** dentro da categoria para ver o que já tem demanda comprovada.
- Olhe as **avaliações dos concorrentes**: as reclamações te dizem como fazer melhor (esse é seu diferencial).
- Cheque tendências no Google Trends e no que bomba em vídeos curtos — muita venda na Shopee nasce de viral.

Erro clássico

Se apaixonar pelo produto em vez dos números. Não venda o que **voce** acha bonito — venda o que **o mercado** já está comprando e você consegue entregar com margem. Valide com dados antes de comprar estoque.

- Liste 10 produtos candidatos do meu nicho.
- Verifiquei ticket, peso, demanda e margem de cada um na Calculadora.
- Li as avaliações dos concorrentes e anotei 3 diferenciais que posso oferecer.
- Escolhi meu(s) 1 a 3 produtos de partida.

MODULO 2

Montando a operacao

Produto escolhido, agora voce monta a maquina: de onde vem a mercadoria, por quanto vender e como criar anuncios que convertem.

MODULO 2 • AULA 5

Fornecedores: estoque, atacado e dropshipping

Existem tres modelos principais para ter o que vender. Voce pode combinar, mas comece pelo que cabe no seu caixa e no seu tempo.

Modelo	Como funciona	Melhor para
Estoque proprio	Voce compra no atacado e envia voce mesmo	Margem maior e prazo curto
Dropshipping nacional	Fornecedor envia direto ao cliente	Comecar sem capital preso
Importacao	Compra em sites internacionais	Produto diferenciado, prazo longo

Onde achar fornecedor

- **Atacado nacional:** distribuidores da sua regioao, feiras (25 de Marco/SP, Bras), grupos de atacadistas e portais B2B.
- **Dropshipping nacional:** plataformas e fornecedores que despacham em seu nome com prazo curto — prefira nacional a internacional para nao estourar o prazo da Shopee.
- **Importacao:** possivel, mas cuidado com prazo de entrega e tributacao. Nao prometa 2 dias se o produto vem de outro pais.

Regra de ouro do prazo

O comprador Shopee odeia atraso — e a plataforma pune com nota baixa e perda de ranking. So trabalhe com fornecedor que voce consegue cumprir o prazo. Prazo cumprido vale mais que preco baixo.

- Escolhi meu modelo inicial (estoque, drop nacional ou importacao).
- Contatei ao menos 2 fornecedores e comparei preco, prazo e minimo de compra.
- Confirmei que consigo cumprir o prazo de envio que vou prometer.

Precificacao: taxas, frete gratis e margem real

Esta e a aula que separa quem lucra de quem trabalha de graca. A maioria erra o preco por ignorar as taxas e o custo do frete gratis. Voce nao vai cometer esse erro — para isso existe a **Calculadora de Preco e Lucro** que veio no seu pacote.

O que sai do seu preco de venda

- **Comissao do marketplace** por item vendido (percentual sobre o total).
- **Taxa de servico / transacao** quando aplicavel.
- **Custo do Frete Gratis:** ao aderir ao programa, parte do frete e subsidiada, mas parte pode entrar no seu custo — e por isso que o preco precisa embutir isso.
- **Custo do produto + embalagem + sua etiqueta/insumos.**
- **Cupons e campanhas** que voce oferece para converter.

Formula mental de preco

Preco = (Custo do produto + embalagem + frete que voce absorve) ÷ (1 – % de taxas – % de margem desejada). Parece complexo, mas a Calculadora faz isso para voce: digite custo e margem-alvo e ela cospe o preco de venda ideal e o lucro liquido por unidade.

Estrategia de preco na Shopee

- **Preco psicologico:** R\$ 29,90 converte mais que R\$ 30. Termine em 9 quando fizer sentido.
- **Preco 'de/por':** mostre o valor cheio riscado e o promocional. A Shopee valoriza descontos reais.
- **Nao seja o mais barato — seja o mais confiavel pelo preco justo.** Guerra de preco quebra loja. Ganhe em foto, atendimento e avaliacao.

- Abri a Calculadora e lancei custo, embalagem e taxas.
- Defini minha margem-alvo e conferi o lucro liquido por unidade.
- Testei o preco com e sem cupom para ver o impacto na margem.
- Meu preco cobre TODAS as taxas e ainda deixa lucro — confirmado.

O anuncio perfeito

Seu anuncio e seu vendedor 24h. Ele precisa ser encontrado (SEO, proxima aula) e, uma vez encontrado, **converter**. Aqui esta a anatomia de um anuncio que vende.

Titulo

- Comece com o **nome do produto + principais palavras de busca**. Ex.: 'Kit 3 Potes Herméticos de Vidro 1L Mantimentos Cozinha'.
- Use os termos que o cliente digita, nao o nome tecnico que so voce conhece.
- Aproveite o limite de caracteres, mas sem virar bagunca — legibilidade importa.

Fotos (o fator numero 1 de conversao)

- **Primeira foto** limpa, produto centralizado, fundo claro — e ela que ganha o clique na busca.
- Mostre **varios angulos, escala (com a mao ou objeto de referencia), detalhes e o produto em uso**.
- Inclua uma foto com **textos curtos de beneficio** ('Nao vaza', 'Lava na maquina') e outra de conteudo da embalagem.
- Imagens nitidas e bem iluminadas. Foto ruim = clique perdido, por melhor que seja o preco.

Descricao e atributos

- Descreva beneficios, medidas, material, o que vem na caixa e politica de troca. Antecipe as duvidas das avaliacoes dos concorrentes.
- Preencha **todos os atributos** (marca, cor, tamanho, material): o algoritmo usa isso para te mostrar nas buscas certas.
- Cadastre **variacoes** (cor/tamanho) corretamente — concentra vendas e avaliacoes num anuncio so, o que fortalece o ranking.

Checklist do anuncio matador

Titulo com palavra-chave • 5 a 9 fotos boas • primeira foto limpa • descricao que responde duvidas • todos os atributos preenchidos • variacoes cadastradas • estoque correto.
Anuncio incompleto o algoritmo simplesmente nao mostra.

- Titulo montado com as palavras que o cliente busca.
- 5 a 9 fotos de qualidade, primeira foto limpa.
- Descricao completa com medidas, o que vem e politica de troca.
- Todos os atributos e variacoes preenchidos.

Frete Gratis, cupons e ferramentas de loja

A Shopee te dá ferramentas gratuitas de conversão. Usa-las bem e o que faz o comprador escolher você em vez do concorrente do lado.

Programa de Frete Gratis

- É o maior gatilho de conversão da Shopee. Adquirir costuma **aumentar bastante as vendas** — mas lembre de embutir o custo no preço (Aula 6).
- Anúncios no programa ganham o selo de frete grátis, que o algoritmo e o comprador adoram.

Cupons da loja

- Crie cupons de valor ou percentual, com pedido mínimo para **aumentar o ticket médio** ('R\$ 5 off acima de R\$ 50').
- Cupom de primeira compra e cupom para seguidores ajudam a converter quem está na dúvida.

Outras ferramentas

- **Combos/Leve mais por menos:** incentiva o cliente a levar 2+ unidades, diluindo seu custo de frete.
- **Coins e cashback** da plataforma: ativados em campanhas, aumentam a atratividade sem custo direto seu.
- **Loja em destaque e vitrines:** organize sua loja com coleções para vender mais por cliente.

- Avaliei aderir ao Programa de Frete Gratis com o custo já no preço.
- Criei ao menos 1 cupom com pedido mínimo para subir o ticket.
- Montei 1 combo ou promoção de 2+ unidades.

MODULO 3

Vendendo mais

Sua loja esta montada e os anuncios no ar. Agora o jogo e **volume**: aparecer para mais gente e converter melhor. Bem-vindo a parte que gera escala.

MODULO 3 • AULA 9

SEO Shopee: aparecer na primeira pagina

SEO e a arte de ser encontrado na busca sem pagar por isso. Na Shopee, quem domina SEO tem venda organica — a mais lucrativa que existe, porque nao tem custo de anuncio.

O que o algoritmo de busca considera

- **Relevancia do texto:** palavras-chave no titulo, na descricao e nos atributos batendo com o que a pessoa buscou.
- **Desempenho de vendas:** anuncios que vendem e convertem sobem; os parados descem.
- **Reputacao e avaliacoes:** nota alta e muitas avaliacoes empurram para cima.
- **Uso de Frete Gratis** e participacao em campanhas.
- **Tempo de resposta e taxa de cancelamento:** operacao boa e recompensada com visibilidade.

Como fazer na pratica

- Descubra as palavras reais no autocompletar da busca e nos anuncios campeoes — use exatamente esses termos.
- Coloque a palavra-chave principal no **inicio do titulo** e repita naturalmente na descricao.
- Mantenha o anuncio 'vivo': estoque disponivel, respondendo rapido, colhendo avaliacoes. Anuncio ativo ranqueia melhor.
- Concentre vendas em **um anuncio forte por produto** (com variacoes) em vez de espalhar em varios fracos.

Verdade sobre SEO

SEO e organico andam de maos dadas com desempenho. Voce pode ter o titulo perfeito, mas se o anuncio nao vende nem tem avaliacao, ele nao sobe. Por isso os primeiros anuncios costumam precisar de um empurrao com Ads (proxima aula) para 'engrenar' e depois vender sozinhos.

- Refiz meus titulos usando as palavras reais da busca.
- Concentrei o produto em 1 anuncio forte com variacoes.
- Mantenho estoque, resposta rapida e coleta de avaliacoes ativos.

Shopee Ads: anuncios que dao lucro

Shopee Ads coloca seu produto no topo da busca mediante pagamento por clique. Bem usado, e o acelerador que faz um anuncio novo engrenar. Mal usado, e ralo de dinheiro. Aqui esta o jeito certo.

Tipos de anuncio

- **Anuncio de Pesquisa/Palavra-chave:** voce aparece no topo quando alguem busca o termo. O mais lucrativo, porque pega intencao de compra.
- **Anuncio de Descoberta:** aparece em paginas de produtos relacionados e na home. Bom para volume e produtos visuais.

Como começar sem se queimar

- **Anuncie so o que ja converte organicamente** ou tem otima foto/preco. Ads amplifica — se o anuncio nao converte, so vai gastar mais rapido.
- Comece com **orcamento diario baixo** e poucas palavras-chave bem escolhidas (as de maior intencao).
- Deixe rodar alguns dias antes de julgar. Depois, corte as palavras que gastam sem vender e aumente o lance nas que vendem.
- Acompanhe o **ACOS** (gasto em anuncio / receita gerada). Se o ACOS come toda a sua margem, ajuste lance ou pause.

Conta que voce nao pode ignorar

Seu lucro por venda (da Calculadora) define quanto voce pode pagar por venda no Ads. Se voce lucra R\$ 20 por unidade, gastar R\$ 25 de anuncio para vender uma e prejuizo. Ads so vale quando o custo por venda fica abaixo da sua margem.

- Selecionei para anunciar apenas produtos com boa foto/preco/conversao.
- Iniciei com orcamento baixo e palavras de alta intencao.
- Configurei acompanhamento de ACOS e sei minha margem por venda.
- Programei revisar em 5-7 dias: cortar o que gasta sem vender.

Promocoes, Shopee Live e Afiliados

Alem de Ads, a Shopee oferece canais de impulso que podem explodir suas vendas em datas certas. Sao gratuitos ou de baixo custo — use-os.

- **Campanhas e datas (9.9, 10.10, 11.11, 12.12, Black Friday):** inscreva seus produtos. O trafego nesses dias e gigante — prepare estoque e preco antes.
- **Shopee Live e videos:** transmissoes e videos curtos dentro da Shopee geram muita venda por impulso. Mostre o produto funcionando, tire duvidas ao vivo, ofereca cupom relampago.
- **Programa de Afiliados:** criadores divulgam seu produto e ganham comissao por venda. Voce so paga quando vende — alcance sem risco.
- **Flash Sale / Ofertas relampago:** desconto por tempo limitado com gatilho de urgencia; otimo para girar estoque.

Planeje as datas

As grandes datas da Shopee sao previsiveis. Marque no calendario 9.9, 10.10, 11.11, 12.12 e Black Friday. Garanta estoque e inscreva seus produtos com antecedencia — quem prepara fatura num dia o que faria numa semana.

- Marquei as proximas datas de campanha no calendario.
- Testei ao menos 1 formato de video/Live ou me inscrevi no de Afiliados.
- Preparei uma oferta relampago para girar um produto.

Atendimento e reputacao

Na Shopee, sua nota e seu maior ativo de marketing. Uma loja bem avaliada vende no automatico; uma loja mal avaliada precisa pagar caro por cada venda. Atendimento nao e custo — e investimento em ranking.

Os pilares da reputacao

- **Tempo de resposta no chat:** responda em minutos, nao em horas. A Shopee mede e mostra sua taxa de resposta — respostas rapidas melhoram o ranking e fecham vendas na hora da duvida.
- **Prazo de envio cumprido:** despache dentro do prazo prometido. Atraso gera avaliacao ruim e penalidade.
- **Avaliacoes:** peca de forma educada apos a entrega. Responda TODAS — principalmente as negativas, com solucao. Comprador futuro le como voce trata problema.

Transformando problema em fidelizacao

- Errou o envio ou o produto veio com defeito? Resolva rapido e ofereca algo a mais. Cliente bem tratado no problema vira cliente fiel.
- Crie respostas-padrao (templates) para as duvidas mais comuns — ganha velocidade sem perder o toque humano.
- Use a **Planilha de Gestao de Vendas** para acompanhar pedidos e nunca perder um prazo ou uma mensagem.

A conta da reputacao

Subir de 4,6 para 4,9 estrelas pode dobrar sua conversao sem gastar 1 real em anuncio. Nenhum Ads compra o que uma nota alta entrega de graca. Trate reputacao como prioridade maxima.

- Configurei respostas-padrao para as duvidas frequentes.
- Tenho rotina de responder o chat em minutos.
- Peco avaliacao apos a entrega e respondo todas, inclusive negativas.
- Uso a planilha para nao perder prazo nem mensagem.

MODULO 4

Escala e avançado

Voce ja vende. Agora vamos transformar vendas em um negocio que cresce de forma sustentavel — e blindar sua conta contra os erros que derrubam vendedores.

MODULO 4 • AULA 13

Logistica: envio, prazos e embalagem

A logistica e onde a promessa vira realidade. Envio rapido e embalagem boa protegem sua nota — o ativo mais valioso da sua loja.

- **Opcoes de envio:** conheca as modalidades da Shopee (incluindo os servicos logísticos da plataforma) e escolha o melhor custo/prazo para seu produto e regioa.
- **Postagem no prazo:** tenha uma rotina fixa de postagem. Prometa um prazo que voce cumpre com folga — melhor prometer 3 dias e enviar em 1.
- **Embalagem:** proteja bem (plastico bolha, caixa firme). Produto que chega quebrado = avaliacao 1 estrela + troca + prejuizo. Uma embalagem caprichada tambem encanta e rende foto na avaliacao.
- **Codigo de rastreio:** sempre postado no sistema. Cliente que acompanha o rastreio reclama menos e avalia melhor.
- **Nota fiscal na embalagem** quando exigida — evita problema com transportadora e com o cliente.

O detalhe que fideliza

Um bilhete de agradecimento ou um brinde barato na caixa custa centavos e gera avaliacoes 5 estrelas com foto — a melhor propaganda gratuita que existe na Shopee.

- Defini a modalidade de envio com melhor custo/prazo.
- Tenho rotina fixa de postagem dentro do prazo.
- Padronizei embalagem que protege o produto.
- Sempre lanco o rastreio e incluo nota quando exigida.

Analise de dados: lendo o painel como gestor

Quem não mede, chuta. A Central do Vendedor te dá todos os números para decidir com base em fato. Nesta aula você aprende as métricas que realmente importam.

As métricas-chave

- **Visitas x Conversão:** muita visita e pouca venda = problema de preço, foto ou avaliação. Pouca visita = problema de SEO/Ads.
- **Taxa de conversão:** vendas ÷ visitas. Sua bússola. Melhorou a foto? A conversão subiu? Você só sabe medindo.
- **Ticket médio:** quanto cada cliente gasta. Suba com combos e cupons de pedido mínimo.
- **Produtos mais vistos e mais vendidos:** mostram onde investir estoque e Ads.
- **Métricas de reputação:** tempo de resposta, taxa de cancelamento, avaliações — vigie sempre.

A rotina do gestor de dados

- Reserve um horário fixo por semana para olhar o painel e a **Planilha de Gestão**.
- Compare semana a semana: o que subiu, o que caiu, e por que.
- Decida uma ação por análise: ajustar preço, trocar foto, cortar palavra de Ads, reforçar estoque do campeão.

Regra de decisão

Uma métrica só vale se gerar ação. Olhar número sem mudar nada é perda de tempo. A cada análise, saia com pelo menos uma decisão prática para a semana.

- Localizei no painel: visitas, conversão, ticket médio e reputação.
- Marquei um horário semanal fixo de análise.
- Registre minha primeira decisão baseada em dado.

Escalando: mix, Loja Oficial e automacao

Escalar nao e so vender mais do mesmo — e construir uma operacao que aguenta o crescimento sem quebrar sua reputacao.

Caminhos de crescimento

- **Amplie o mix com inteligencia:** adicione produtos complementares ao seu campeao (quem compra X tende a comprar Y). Aumenta ticket e aproveita o mesmo cliente e frete.
- **Loja Oficial / Shopee Mall:** ao crescer e ter marca/CNPJ, avalie subir de nivel para ganhar selo de confianca e visibilidade — isso eleva conversao.
- **Reinvista o lucro no campeao:** mais estoque, mais Ads no que ja vende, mais avaliacoes. Nao pulverize em 20 produtos medianos.
- **Automatize e delegue:** respostas-padrao, um ajudante para postagem, integrador de estoque se vender em mais de um canal. Libere seu tempo para estrategia.

O erro de quem escala rapido demais

Crescer o numero de pedidos sem estruturar logistica e atendimento e a receita para despencar a nota — e a nota puxa tudo para baixo. Escale a operacao ANTES de escalar o trafego. Prometa menos, entregue mais.

- Identifiquei 1-2 produtos complementares ao meu campeao.
- Defini onde reinvestir o lucro (estoque/Ads do campeao).
- Listei o que posso automatizar ou delegar primeiro.
- Avaliei se ja faz sentido buscar Loja Oficial.

Erros que derrubam a conta

Vou te poupar dos erros que fazem vendedores perderem meses de trabalho — alguns levam a suspensao da conta. Leia esta aula mais de uma vez.

Os erros fatais

- **Atrasar ou nao enviar:** o pecado capital. Gera cancelamento, nota baixa e penalidade de conta. Nunca venda o que nao pode entregar no prazo.
- **Vender no prejuizo sem perceber:** ignorar taxas e frete. Use SEMPRE a Calculadora antes de definir preco e ao entrar em promocao.
- **Furar a politica da Shopee:** vender itens proibidos, usar marca de terceiros indevidamente, combinar venda por fora da plataforma — leva a suspensao. Leia as regras da categoria.
- **Ignorar o cliente:** demorar no chat, nao responder avaliacao ruim, tratar mal no problema. Destroi reputacao e ranking.
- **Manipular avaliacoes ou vendas de forma artificial:** a Shopee detecta e pune. Cresca com desempenho real.
- **Ficar sem estoque no anuncio campeao:** perde ranking conquistado e o algoritmo esfria o anuncio. Controle estoque com a planilha.

O antidoto

99% dos problemas se resolvem com tres habitos: (1) precifique com a Calculadora, (2) cumpra prazos religiosamente, (3) responda rapido e resolva problema. Faca isso e voce ja esta a frente da maioria dos vendedores.

- Li as regras da minha categoria e sei o que e proibido.
- Tenho controle de estoque para nao furar o anuncio campeao.
- Precifico sempre com a Calculadora, inclusive em promocoos.
- Tenho rotina de prazo e de atendimento que me protege da nota baixa.

Voce chegou ao fim — e ao comeco

Voce agora tem o mapa completo: entende o algoritmo, sabe escolher produto, precificar com lucro, criar anuncios que convertem, usar Ads sem se queimar, blindar sua reputacao e escalar sem quebrar. Isso e mais do que a maioria dos vendedores da Shopeee sabe.

Mas conhecimento sem acao nao paga conta. O proximo passo e **executar**: escolha seu produto, monte seu primeiro anuncio matador e faca a primeira venda esta semana. Depois volte a este material sempre que precisar — ele foi feito para ser consultado, nao lido uma vez so.

Seus companheiros de jornada

Nao esqueca das ferramentas do seu pacote: a **Calculadora de Preco e Lucro** para nunca vender no prejuizo, e a **Planilha de Gestao de Vendas** para controlar pedidos, estoque e lucro. Elas transformam o que voce aprendeu aqui em rotina.

Qualquer duvida, fale com a gente: thiago.rodrigues@outlook.com. Agora vai la e vende. Sua loja na Shopeee comeca hoje.

Bons negocios!

Equipe TR Imports