

SHOPEE LUCRATIVA

O guia essencial para vender e lucrar no maior marketplace do Brasil

TR Imports

Sumario

- Capitulo 1** — A oportunidade que esta na sua frente
- Capitulo 2** — Escolher o produto certo e metade do jogo
- Capitulo 3** — O preco que da lucro de verdade
- Capitulo 4** — O anuncio que vende sozinho
- Capitulo 5** — Como o algoritmo escolhe quem aparece
- Capitulo 6** — Anuncios pagos sem queimar dinheiro
- Capitulo 7** — Sua reputacao vende mais que qualquer anuncio
- Capitulo 8** — Escalar sem quebrar

CAPITULO 1

A oportunidade que esta na sua frente

Todos os dias, milhoes de brasileiros abrem o aplicativo da Shopee procurando comprar. Nao para dar uma olhadinha: para comprar de verdade. Eles chegam com o cartao na mao, movidos por preco baixo, frete gratis e aquele cupom que apareceu na tela. Essa e a diferenca entre a Shopee e criar um negocio do zero na internet. Voce nao precisa convencer ninguem de que precisa comprar. A vontade de comprar ja existe. O seu trabalho e apenas estar la, com o produto certo, na hora certa, pelo preco certo.

E aqui esta a melhor parte: comecar na Shopee custa quase nada. Voce nao precisa de loja fisica, nem de estoque gigante, nem de um investimento que assusta. Precisa de um celular, de um produto e de metodo. O metodo e o que separa quem fatura de quem desiste na primeira semana. E metodo e exatamente o que voce vai encontrar nas proximas paginas.

Muita gente olha para a Shopee e pensa que ja tem vendedor demais, que a concorrência é grande, que perdeu o bonde. Isso é o que a maioria pensa, e por isso a maioria não age. A verdade é outra: o mercado cresce todo ano, novos compradores entram todo mês, e a grande maioria dos vendedores comete os mesmos erros básicos. Quem faz o básico bem feito já larga na frente. Você vai fazer mais que o básico.

CAPITULO 2

Escolher o produto certo e metade do jogo

Nenhuma estratégia salva um produto ruim. E nenhum produto bom precisa de milagre para vender. Por isso, a decisão mais importante do seu negócio acontece antes de qualquer anúncio: o que você vai vender. Muitos erram aqui porque escolhem com o coração, vendem o que acham bonito, o que gostariam de receber. O vendedor profissional faz o contrário. Ele escolhe com os números.

Um bom produto para a Shopee costuma ter algumas características. O preço fica numa faixa de compra por impulso, algo entre quinze e cento e vinte reais. Ele é leve e pequeno, o que barateia o frete e reduz o risco de quebrar no caminho. Tem demanda o ano inteiro, e não apenas numa modinha passageira. E, o mais importante, permite uma margem de pelo menos duas vezes e meia sobre o custo, porque depois das taxas e do frete é isso que vai sobrar de lucro.

Para descobrir o que já vende, você nem precisa gastar dinheiro. A própria busca da Shopee te entrega o ouro. Digite o nome do produto e observe o que o aplicativo sugere: são os termos que as pessoas realmente procuram. Ordene os resultados por mais vendidos e veja o que já tem demanda comprovada. E leia as avaliações dos concorrentes, principalmente as reclamações. Cada reclamação é uma dica de como você pode ser melhor. Ali está o seu diferencial, de graça, escrito pelo próprio mercado.

CAPITULO 3

O preco que da lucro de verdade

Se existe uma aula que vale o preco deste material inteiro, e esta. A maior causa de fracasso de quem vende na Shopee nao e falta de venda. E vender bastante e nao lucrar nada, ou pior, vender no prejuizo sem perceber. Isso acontece porque a pessoa olha para o preco do produto, coloca uma margem que parece boa, e esquece de tudo o que a plataforma cobra pelo caminho.

Do seu preco de venda sai a comissao do marketplace, as taxas de servico, uma parte do custo do frete gratis quando voce adere ao programa, o custo do produto, a embalagem, e ainda os cupons que voce oferece para converter. Quando voce soma tudo isso, aquele preco que parecia lucrativo pode virar prejuizo. Por isso, existe uma regra inegociavel neste negocio: nunca defina um preco sem calcular antes.

Foi para isso que voce recebeu a Calculadora de Preco e Lucro junto com este material. Voce digita o custo do produto, a embalagem e a margem que deseja, e ela te diz o preco de venda ideal e, o mais importante, quanto sobra de lucro liquido em cada unidade depois de todas as taxas. Use essa ferramenta antes de cada anuncio e sempre que for entrar numa promocao. Ela transforma achismo em certeza, e certeza em lucro.

Uma ultima palavra sobre preco: nao entre na guerra de ser o mais barato. Guerra de preco quebra loja. O comprador da Shopee quer sentir que fez um bom negocio, e nao necessariamente pagar o menor valor do mundo. Ganhe pela foto melhor, pelo atendimento rapido, pela avaliacao alta. Confianca vende mais que centavos.

CAPITULO 4

O anuncio que vende sozinho

Seu anuncio trabalha por voce vinte e quatro horas por dia. Ele e o seu melhor vendedor, e precisa fazer duas coisas muito bem: ser encontrado e, uma vez encontrado, convencer. Comecemos por convencer, porque de nada adianta aparecer se ninguem clica em comprar.

As fotos sao o fator numero um de conversao. A primeira foto e a que ganha o clique no meio de dezenas de concorrentes na tela de busca. Ela precisa ser limpa, com o produto centralizado e fundo claro. Depois dela, mostre varios angulos, mostre a escala com a mao ou um objeto de referencia, mostre os detalhes e o produto sendo usado. Inclua uma imagem com os principais beneficios escritos de forma curta, como nao vaza ou lava na maquina. Foto ruim e clique perdido, por melhor que seja o seu preco.

O titulo deve comecar com o nome do produto e as palavras que o cliente realmente digita na busca. Nao use o nome tecnico que so voce conhece. Use a linguagem do comprador. Na descricao, responda de antemao todas as duvidas: medidas, material, o que vem na caixa, politica de troca. E preencha todos os atributos do anuncio, como marca, cor, tamanho e material, porque e assim que o algoritmo entende o seu produto e o mostra nas buscas certas. Um anuncio incompleto simplesmente nao e exibido.

CAPITULO 5

Como o algoritmo escolhe quem aparece

Na Shopee, aparecer na primeira pagina nao e sorte, e consequencia. O algoritmo de busca funciona como um juiz que premia os melhores vendedores com visibilidade. Entender os criterios desse juiz e o que te coloca na frente sem precisar pagar por cada clique.

O algoritmo olha para a relevancia do seu texto, ou seja, se as palavras do titulo e da descricao batem com o que a pessoa buscou. Olha para o seu desempenho de vendas, porque anuncios que vendem e convertem sobem, e os parados descem. Olha para a sua reputacao e suas avaliacoes. Olha se voce usa o frete gratis e participa das campanhas. E olha para a qualidade da sua operacao, como o tempo que voce leva para responder e a sua taxa de cancelamento.

Repare numa verdade importante: quase tudo isso depende de desempenho real. Voce pode ter o titulo perfeito, mas se o anuncio nao vende e nao tem avaliacao, ele nao sobe sozinho. Por isso, os primeiros anuncios muitas vezes precisam de um empurrão, seja com um preco de lancamento atraente, seja com um investimento controlado em anuncios pagos, para engrenar as primeiras vendas e as primeiras estrelas. Depois que engrena, o anuncio passa a vender no organico, que e a venda mais lucrativa de todas, porque nao tem custo de trafego.

CAPITULO 6

Anuncios pagos sem queimar dinheiro

Os anuncios pagos da Shopee, o Shopee Ads, colocam o seu produto no topo da busca em troca de um pagamento por clique. Usados com cabeca, sao o acelerador que faz um produto novo decolar. Usados no impulso, sao um ralo de dinheiro. A diferenca esta em algumas regras simples.

A primeira regra: so anuncie o que ja converte bem, ou o que tem foto e preco excelentes. O anuncio pago amplifica o que ja existe. Se o seu anuncio nao converte no organico, pagar por trafego so vai fazer voce gastar mais rapido. A segunda regra: comece com orcamento baixo e poucas palavras-chave, aquelas de maior intencao de compra. Deixe rodar alguns dias, e so entao julgue. Corte as palavras que gastam e nao vendem, e aumente o investimento nas que trazem venda.

E a regra que voce nunca pode esquecer: o seu lucro por venda define quanto voce pode pagar por venda no anuncio. Se voce lucra vinte reais em cada unidade, gastar vinte e cinco reais de anuncio para vender uma e prejuizo, por mais que a venda tenha acontecido. Por isso a Calculadora anda de maos dadas com os anuncios. Ela te diz a sua margem, e a margem diz o seu limite. Anuncio so vale quando o custo por venda fica confortavelmente abaixo do que voce lucra.

CAPITULO 7

Sua reputacao vende mais que qualquer anuncio

Na Shopee, a sua nota e o seu maior ativo de marketing. Uma loja bem avaliada vende quase no automatico, porque a avaliacao alta convence o proximo comprador antes mesmo de ele te mandar uma mensagem. Uma loja mal avaliada, ao contrario, precisa pagar caro por cada venda, remando contra a propria reputacao. Por isso, atendimento nao e custo. E investimento direto em vendas futuras.

Tres habitos constroem uma reputacao solida. O primeiro e responder rapido. A Shopee mede o seu tempo de resposta e mostra isso, e o cliente decide comprar exatamente no momento em que tira a duvida. Responder em minutos fecha vendas e melhora o seu ranking. O segundo habito e cumprir o prazo de envio religiosamente. Prometa um prazo que voce cumpre com folga e despache dentro dele. Atraso gera avaliacao ruim e penalidade. O terceiro habito e cuidar das avaliacoes: peca com educacao apos a entrega e responda todas, principalmente as negativas, sempre oferecendo uma solucao. O proximo comprador le como voce trata um problema.

Pense no seguinte: subir de quatro virgula seis para quatro virgula nove estrelas pode dobrar a sua conversao sem que voce gaste um unico real a mais em anuncio. Nenhuma campanha paga entrega o que uma nota alta entrega de graca. Trate a sua reputacao como a prioridade numero um do seu negocio, e ela vai trabalhar por voce todos os dias.

CAPITULO 8

Escalar sem quebrar

Chega um momento em que as vendas engrenam e surge a vontade de crescer rapido. Crescer e otimo, mas existe uma armadilha classica: aumentar o numero de pedidos sem estruturar a operacao. Quando isso acontece, os prazos comecam a atrasar, o atendimento trava, as avaliacoes caem, e a nota puxa todo o negocio para baixo. A regra e simples: escale a sua operacao antes de escalar o seu trafego.

O crescimento inteligente costuma seguir alguns caminhos. Voce amplia o seu mix com produtos que combinam com o seu campeao de vendas, porque quem compra um tende a comprar o outro, e isso aumenta o ticket aproveitando o mesmo cliente e o mesmo frete. Voce reinveste o lucro no que ja funciona, com mais estoque e mais anuncios no produto que ja vende, em vez de pulverizar energia em vinte produtos medianos. E voce automatiza o que da, com respostas prontas para as duvidas comuns e, quando fizer sentido, uma ajuda para a postagem, liberando o seu tempo para a estrategia.

Por fim, blinde a sua conta dos erros que derrubam vendedores. Nunca venda o que voce nao pode entregar no prazo. Nunca defina preco sem a Calculadora. Respeite as regras da plataforma e da sua categoria. Cuide do cliente, principalmente quando algo da errado. E nunca deixe o seu anuncio campeao ficar sem estoque, porque isso esfria o ranking que voce levou meses para conquistar. Faca isso, e voce ja estara a frente da imensa maioria.

Voce agora tem o mapa completo. Conhece o algoritmo, sabe escolher o produto, precificar com lucro, criar anuncios que convertem, usar anuncios pagos sem se queimar e proteger a sua reputacao. Mas conhecimento sem acao nao paga conta. O proximo passo e o mais importante de todos: comecar. Escolha o seu produto, monte o seu primeiro anuncio e faca a sua primeira venda ainda esta semana. A sua loja na Shopee comeca hoje. Bons negocios.

Suas ferramentas de trabalho

Este ebook faz parte de um pacote completo. Além da versão em áudio que você está ouvindo, você recebeu o **Curso Shopee do Zero ao Avançado** em vídeo-aulas escritas, a **Calculadora de Preço e Lucro** e a **Planilha de Gestão de Vendas**. Use tudo junto: o ebook te dá a visão, o curso te dá o detalhe, e as ferramentas transformam o conhecimento em rotina lucrativa.

Fale com a gente

Dúvidas ou sugestões? Escreva para thiago.rodrigues@outlook.com. E se este material te ajudou, deixe sua avaliação — ela ajuda outros vendedores a começar. Bons negócios!