

[e - b o o k]

COMO CRIAR UM **E-COMMERCE** DO ZERO COM BAIXO INVESTIMENTO

Um guia prático e detalhado
para empreendedores que
desejam criar loja própria
no **comércio online**
sem gastar muito.



SEBRAE

Este e-book foi desenvolvido para empreendedores que desejam entrar no comércio online, aproveitando o crescimento exponencial do mercado digital.

Com plataformas acessíveis como Nuvemshop, Shopify e WooCommerce, é possível construir uma loja virtual eficiente, configurar produtos, integrar meios de pagamento e implementar estratégias de divulgação sem comprometer o orçamento.

Siga os passos, explore as plataformas e comece a construir seu negócio digital hoje mesmo.





Índice

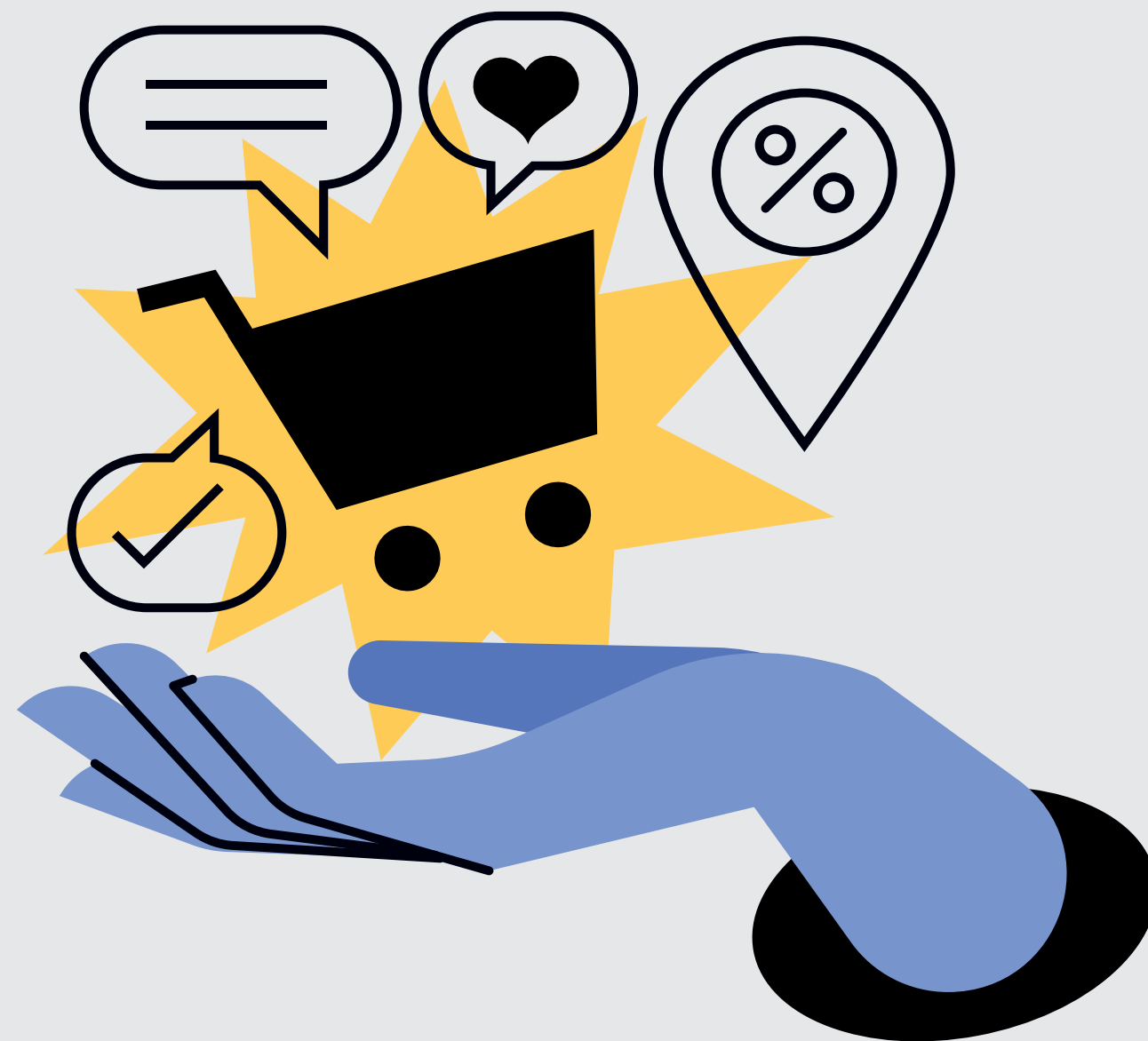
- Por que investir em um e-commerce?
- Marketplace ou loja própria?
- Planejamento inicial
- Escolha da plataforma de e-commerce
- Configuração da loja virtual
- Cadastro de produtos
- Integração com meios de pagamento
- Configuração de logística e envio
- Estratégias iniciais de divulgação
- Monitoramento e otimização
- Dicas extras para o sucesso

Por que investir em um e-commerce?

O comércio eletrônico no Brasil está em franca expansão.

Segundo dados da Nuvemshop, as pequenas e médias empresas online faturaram **R\$ 4,7 bilhões em 2024**, um crescimento de **42% em relação ao ano anterior**.

Além disso, **61% dos consumidores brasileiros preferem comprar online**, conforme pesquisa da Octadesk e Opinion Box



Para o empreendedor, estas são algumas vantagens de um e-commerce:

Baixo custo inicial: comparado a uma loja física, o investimento é significativamente menor.

Alcance global: venda para clientes em qualquer lugar, 24 horas por dia.

Flexibilidade: modelos como dropshipping eliminam a necessidade de estoque próprio.

Dados valiosos: colete informações sobre clientes para personalizar estratégias.





Se você deseja criar sua loja própria e está começando com orçamento limitado, conheça plataformas acessíveis que podem garantir o sucesso do seu negócio online com estratégias inteligentes.

Veja aqui o que você precisa saber.

Marketplace ou loja própria?

A maneira mais simples de criar um e-commerce com baixo investimento é usar um marketplace como o Mercado Livre. Com cadastro gratuito, integração com Mercado Pago e Envios, e tráfego orgânico de milhões de usuários, você pode começar a vender em minutos sem custos iniciais, apenas pagando tarifas de 10-19% por venda.

É ideal para iniciantes, pois não exige conhecimento técnico, domínio ou marketing inicial, e o suporte em português facilita o aprendizado.

Já para ter uma loja própria, a Nuvemshop é uma ótima opção, com plano gratuito, interface intuitiva e integrações com PagSeguro e Melhor Envio.

Embora exija mais esforço em marketing e configuração, oferece controle total sobre a marca.





Vamos falar aqui em uma loja própria, que tem custos fixos e maior complexidade, porém o mais indicado para quem já tem experiência.

Planejamento inicial

Antes de criar sua loja virtual, é essencial planejar.

Um bom planejamento reduz riscos e aumenta as chances de sucesso.

Defina seu nicho de mercado

Escolha um segmento que apresente demanda, mas concorrência moderada. Use ferramentas como:

Google Trends: identifique tendências de busca.

Pinterest Predicts: veja o que está em alta.

Ubersuggest: analise o volume de busca por produtos.



Conheça seu público-alvo

Crie personas detalhando idade, gênero, interesses e comportamentos de compra. Isso ajuda a personalizar a comunicação e os produtos.

Baixe modelos gratuitos de plano de negócios em sites como o da Nuvemshop para começar.

Elabore um plano de negócios simples - Inclua:

Objetivos: metas de curto e longo prazo (ex.: faturar R\$ 30 mil em 90 dias).

Orçamento: faça uma lista de custos com plataforma, domínio, marketing e fornecedores.

Estratégia de marketing: defina como atrair clientes (redes sociais, SEO, anúncios).

Operações: planeje logística e atendimento.



Escolha da plataforma de e-commerce

A escolha da plataforma é uma decisão muito importante. As opções mais acessíveis para iniciantes são

Nuvemshop, Shopify e WooCommerce.

Veja a seguir uma comparação:





Nuvemshop

Vantagens: plano gratuito robusto, integração com meios de pagamento (Cielo, PagSeguro) e suporte em português. Ideal para o mercado latino-americano.

Custo: plano gratuito ilimitado para produtos e visitas; planos pagos a partir de R\$ 59/mês (em agosto de 2025).

Indicado para: pequenos e médios negócios com foco no Brasil.

Facilidade: intuitiva, sem necessidade de conhecimento técnico.



Shopify

Vantagens: interface amigável, integração com redes sociais (Instagram, TikTok) e dropshipping (via Dsers). Oferece templates profissionais e teste gratuito.

•

Custo: sem plano gratuito, mas com período grátis como teste.

•

Indicado para: empreendedores que buscam escalabilidade global.

•

Facilidade: Fácil de configurar, com suporte robusto.



WooCommerce

Vantagens: plugin gratuito para WordPress, altamente personalizável. Ideal para quem já tem um site WordPress.

-

Custo: gratuito, mas requer hospedagem (a partir de R\$ 15/mês) e possíveis custos com plugins/temas premium.

-

Indicado para: empreendedores com conhecimento técnico ou que querem total controle.

-

Facilidade: curva de aprendizado maior, exige configuração manual.



Teste plataformas com planos gratuitos ou testes grátis, como Nuvemshop e Shopify, antes de decidir.

Configuração da loja virtual

Após escolher a plataforma, configure sua loja para atrair clientes.

Observe estes passos.





Registre um domínio

Escolha um nome que seja fácil de lembrar e relacionado ao seu nicho (ex.: www.minhalojademoda.com.br).

Use serviços como GoDaddy ou Registro.br (a partir de R\$ 40/ano).

Algumas plataformas, como Shopify, oferecem domínios gratuitos no plano inicial.

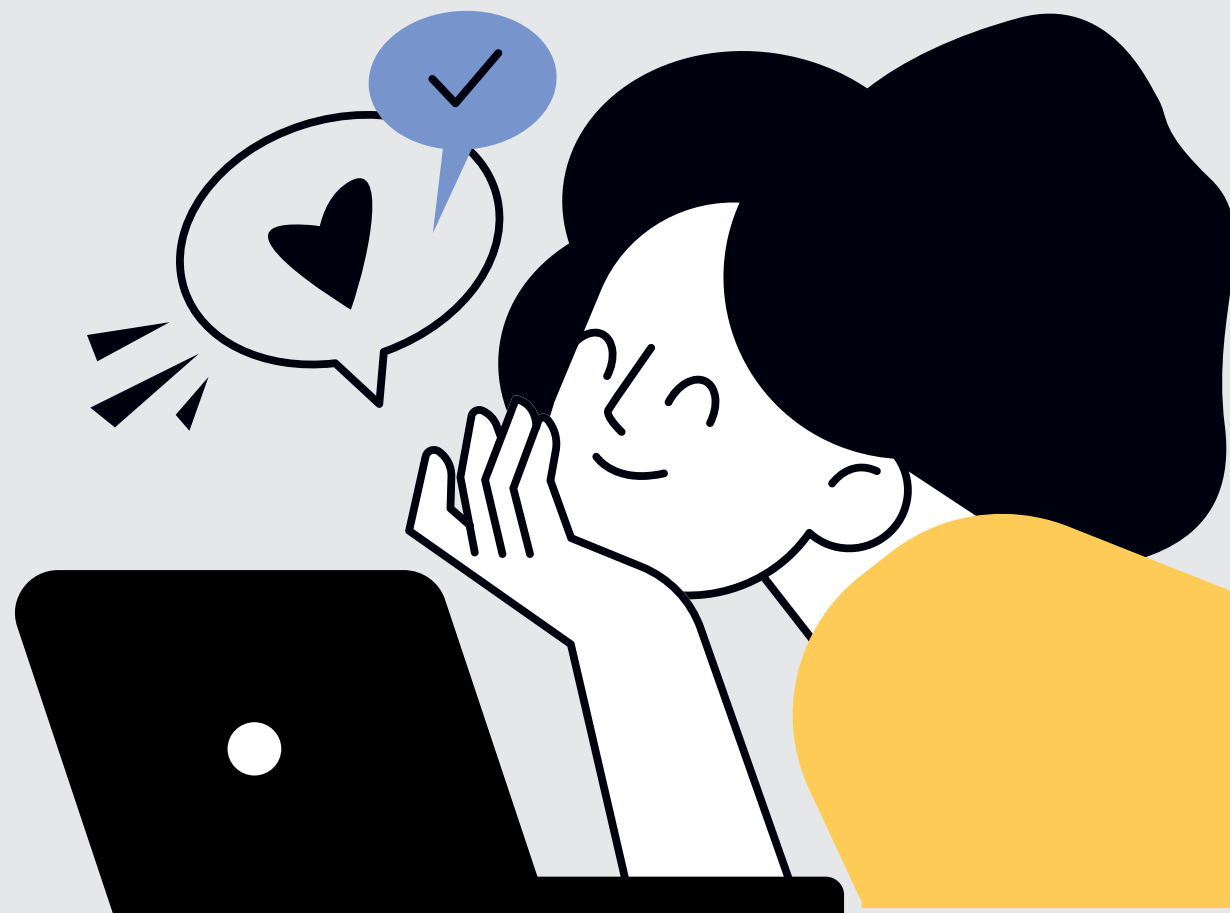


Personalize o design

Escolha um template responsivo
(adaptável a celulares e desktops).

Crie uma identidade visual com logo simples e cores que reflitam sua marca. Ferramentas gratuitas como o gerador de logos da Shopify ajudam.

Priorize navegação intuitiva e checkout simplificado para reduzir abandono de carrinho (média de 71% no Brasil).



Configure páginas essenciais

Página inicial: destaque promoções e produtos principais.

Sobre nós: conte a história da sua marca.

Contato: inclua e-mail, WhatsApp e formulário.

Políticas: adicione termos de uso, política de privacidade e troca/devolução, conforme a LGPD.

Cadastro de produtos

O cadastro de produtos é o coração da sua loja.

Siga estas práticas:





Defina os produtos que você vai vender

Modelo tradicional: produtos seus ou compre estoque de fornecedores confiáveis. Pesquise prazos, qualidade e custos.

Dropshipping: venda sem estoque, repassando pedidos a fornecedores (ex.: AliExpress). Ideal para baixo investimento.

Produtos digitais: ofereça e-books, cursos ou serviços para margem de lucro maior.



Crie descrições persuasivas

Use títulos claros (ex.: “Camiseta Estampada 100% Algodão – Tam. M”).

Destaque benefícios, materiais e diferenciais.

Inclua palavras-chave para SEO (ex.: “camiseta masculina barata”).

Adicione fotos de alta qualidade e, se possível, vídeos demonstrativos.



Organize categorias

Crie categorias lógicas (ex.: Roupas > Camisetas > Masculinas).

Configure peso e dimensões para cálculo de frete.

Integração com meios de pagamento

Oferecer opções de pagamento seguras e variadas é essencial **para converter vendas.**





Principais gateways

PagSeguro: popular no Brasil, aceita cartões, boleto e Pix. Taxas a partir de 2,99%.

Mercado Pago: integra Pix e parcelamento. Taxas competitivas.

Cielo: Integração com Nuvemshop e Shopify, ideal para PMEs.

PayPal: ótimo para vendas internacionais.

Nuvem pago: exclusivo da Nuvemshop, com taxas acessíveis.



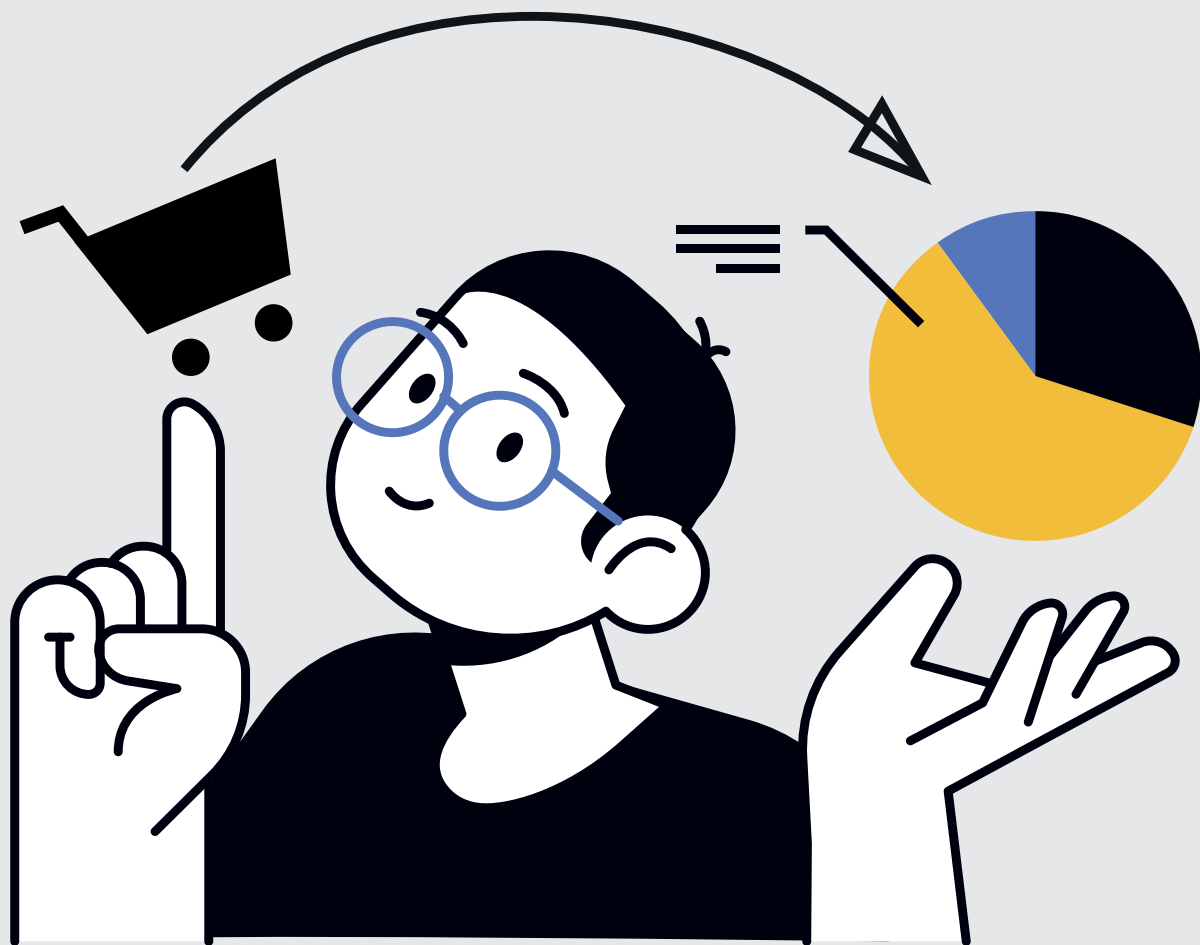
Configuração

Ative múltiplos meios de pagamento no painel da plataforma.

Teste o checkout para garantir fluidez.

Ofereça parcelamento (ex.: até 12x) para atrair clientes.

Garanta segurança com certificados SSL e sistemas antifraude.



Dicas

Informe claramente as opções de pagamento na página do produto.

•
Use Pix para vendas rápidas e sem taxas (ex.: InfinitePay oferece Pix com taxa zero).

•
Monitore taxas e prazos de recebimento para otimizar o fluxo de caixa.

Configuração de logística e envio

A logística impacta diretamente a satisfação do cliente.





Escolha parceiros de envio

Correios: econômico para pequenas encomendas.

•

Transportadoras: Total Express, Frenet ou Melhor Envio para maior volume.

•

Dropshipping: fornecedores gerenciam o envio. Escolha parceiros com prazos confiáveis (ex.: AliExpress via Dsers).

Configure o frete

Integre aplicativos de frete (ex.: Melhor Envio na Nuvemshop) para calcular custos automaticamente.

•
Ofereça frete grátis para pedidos acima de um valor mínimo.

•
Cadastre pesos e dimensões dos produtos com precisão.





Política de devolução

Estabeleça prazos claros.
Observe seus concorrentes.

Informe custos de devolução
e processos no site.

Estratégias iniciais de divulgação

A divulgação é essencial para **atrair tráfego e vendas.**





SEO (otimização para buscas)

Use **palavras-chave** nas descrições de produtos e páginas (ex.: “comprar tênis esportivo online”).

•
Crie um **blog com conteúdo** relevante (ex.: “5 dicas para escolher o tênis ideal”).

•
Otimize títulos, meta descrições e URLs para o Google.



Redes sociais

Instagram Shopping: configure a loja no Instagram para vendas diretas.

Poste fotos e vídeos dos produtos em uso.

Colabore com influenciadores locais para maior alcance.

Use hashtags relevantes e stories interativos.



Anúncios pagos

Google Ads: crie anúncios para palavras-chave do seu nicho.

Facebook/Instagram Ads: segmente por idade, localização e interesses.

•
Comece com R\$ 10/dia para testar campanhas.



E-mail marketing

Colete e-mails com pop-ups ou promoções (ex.: “10% off na primeira compra”).

Envie newsletters com novidades e carrinhos abandonados.

Marketplaces

Integre sua loja com Mercado Livre ou Shopee para maior visibilidade.

•
Use **ferramentas** como o Lexos Hub para gerenciar múltiplos canais.



Monitoramento e otimização

Acompanhe o desempenho
para **melhorar resultados.**





Métricas-chave

Taxa de conversão: percentual de visitantes que compram.

Ticket médio: média de gastos por cliente.

Custo de Aquisição de Clientes (CAC): quanto você gasta para atrair um cliente.

Retorno sobre Investimento (ROI): lucro em relação ao investimento.

Use ferramentas como Google Analytics (integrado em Shopify e Nuvemshop) para rastrear dados.

Otimização

Analise carrinhos abandonados e simplifique o checkout.

Teste preços e promoções para aumentar o ticket médio.

Ajuste campanhas de marketing com base em resultados.



Dicas extras para o sucesso

Atendimento ao cliente: responda rápido via WhatsApp ou chat. Um atendimento humanizado aumenta a confiança.

Capacitação: faça cursos gratuitos com o Sebrae.

Dropshipping: considere esse modelo para começar sem estoque. Escolha fornecedores confiáveis e monitore prazos.

Segurança: cumpra a LGPD, garantindo proteção de dados dos clientes.

Testes constantes: experimente novos produtos, layouts e estratégias para se adaptar às tendências.



Fontes:

Nuvemshop: Dados de faturamento e passos para criar um e-commerce.

www.nuvemshop.com.br/blog/como-montar-um-ecommerce/

www.nuvemshop.com.br/blog/como-criar-uma-loja-virtual/

www.nuvemshop.com.br/blog/ecommerce-do-zero/

Shopify: Informações sobre plataformas e estratégias de marketing

www.shopify.com/br/blog/como-construir-e-commerce-do-zero-e-lucrar-em-3-dias

Blog Cielo: Estatísticas de consumo online e integrações de pagamento.

blog.cielo.com.br/online/como-montar-loja-virtual/

Ecommerce na prática: Dicas de planejamento e dropshipping

ecommercenapratica.com/blog/como-comecar-um-ecommerce-do-zero/

ecommercenapratica.com/blog/plataformas-de-ecommerce/





QUER SABER MAIS

Central de Relacionamento

0800 570 0800

www.sebrae.com.br

