FERRAMENTAS PARA E-COMMERCE · K&K

Guia Nuvemshop do zero à primeira venda

Passo a passo para montar, configurar e lançar sua loja na Nuvemshop: produtos, pagamento, frete, preço, confiança e divulgação.

EDIÇÃO DE OUTUBRO DE 2026

O que tem neste guia

1. Antes de abrir a loja: o que decidir primeiro
2. Conta, plano e visual da loja
3. Cadastro de produtos que vendem
4. Importação de produtos por planilha
5. Pagamento: Nuvem Pago e outros meios
6. Frete: endereço de origem, Nuvem Envio e frete grátis
7. Preço que dá lucro
8. Confiança: domínio, trocas e páginas obrigatórias
9. Canais: Instagram, Facebook e Google
0. Compra de teste e lançamento
1. Checklist final

> Use junto com as ferramentas do site: **calculadora de preço**, **impostos**, **ficha de produto**, **política de troca** e **tabela de medidas**.

> Os menus da Nuvemshop mudam de tempos em tempos. Se não encontrar um caminho igual ao deste guia, procure o assunto na central de atendimento oficial: atendimento.nuvemshop.com.br.

1. Antes de abrir a loja

- **O que você vende e para quem.** Uma frase: "camisas sociais slim para homens que trabalham em escritório". Ela guia foto, texto e anúncio.
- **Seus números.** Custo de cada produto, imposto do seu regime (MEI ou Simples) e quanto quer sobrar. Faça a conta na calculadora de preço antes de cadastrar.
- **Seus canais.** Site próprio + Instagram + WhatsApp é o núcleo. Marketplace vem depois, se a conta fechar.
- **Seu material.** Logo, fotos dos produtos, peso e medidas da embalagem de cada um.

2. Conta, plano e visual

- Crie a conta e escolha o plano. Confira se o plano tem os recursos que você precisa, como importar produtos por planilha.
- Escolha um layout (tema) simples e rápido no celular: a maioria das vendas vem do celular.
- Suba o logo e o favicon. Use as mesmas cores e fontes do Instagram.
- Banner principal: uma oferta ou coleção, uma frase e um botão. Nada de cinco banners girando.
- Menu com as categorias do jeito que o cliente procura: "Camisas", "Calças", "Promoções".

3. Produtos que vendem

Fotos

- Mínimo de 4 fotos: frente, costas, detalhe e o produto em uso.
- Luz natural ou luz suave, fundo limpo e o mesmo padrão em toda a loja.
- Em roupa: mostre o caimento no corpo e diga a altura do modelo e o tamanho que ele veste.

Texto

- **Nome:** tipo de produto + atributo principal ("Camisa Social Slim Algodão Branca").
- **Descrição:** benefício principal, 3 a 5 tópicos, ficha técnica e tabela de medidas. A ferramenta *Ficha de produto* monta isso para você.
- **SEO:** título até 60 caracteres e descrição até 160 caracteres, para aparecer bem no Google.

Dados obrigatórios para o frete

Cadastre **peso e medidas da embalagem** (altura, largura e comprimento) em todos os produtos. Sem isso, a Nuvemshop não consegue calcular o frete e o cliente não fecha a compra.

Variações e estoque

Cadastre cada cor e tamanho como variação, com estoque próprio. Produto sem estoque some ou aparece como esgotado.

4. Importação por planilha

Para cadastrar muitos produtos de uma vez:

1. Cadastre **um produto completo à mão** para servir de exemplo.
2. Vá em `Produtos › Lista de produtos › Exportar e importar` e clique em **Baixar template**.
3. Preencha no Google Planilhas ou no Excel. Cada linha é um produto ou uma variação.
4. O **Identificador URL** é o que identifica o produto (ex.: camisa-social-slim-algodao-branca). A ficha de produto do site gera esse texto.
5. Salve em **.CSV** (no Google Planilhas: Arquivo › Fazer download › Valores separados por vírgulas).
6. Volte em `Exportar e importar`, envie o arquivo e escolha se quer atualizar produtos e estoque.
7. Você recebe um e-mail dizendo se deu certo e, se der erro, em que linha corrigir.

> A importação por planilha não está disponível em todos os planos. E o Identificador URL de um produto que já existe não pode ser trocado pela planilha.

5. Pagamento

- Ative o **Nuvem Pago** (meio de pagamento da própria Nuvemshop) ou outro: Mercado Pago, PagBank, Pagar.me.
- Compare três coisas: **taxa do cartão**, **taxa do Pix** e **prazo para o dinheiro cair**.
- Ofereça **Pix**. Um desconto no Pix só vale se a sua margem aguentar: teste na calculadora.
- **Parcelamento sem juros** sai do seu bolso. Defina até quantas vezes a margem paga.

Na central de atendimento, veja o artigo "Formas de pagamento e parcelamento".

6. Frete

1. Cadastre o **endereço de origem**: `Configurações › Meios de envio › + Definir`. É desse CEP que o frete é calculado.
2. Para mudar depois: `Configurações › Centros de distribuição › Endereço principal › Editar`.
3. Ative **Nuvem Envio**, Correios ou transportadoras.
4. Se tiver loja física, ative a **retirada no local**.

Frete grátis com a conta feita

- Frete grátis para pedidos acima de um valor faz o cliente colocar mais um item no carrinho.
- Defina o valor mínimo com base no seu ticket médio (por exemplo, um pouco acima dele).
- O frete que você paga entra na calculadora de preço, no campo *frete subsidiado*.

7. Preço que dá lucro

A conta que a calculadora do site faz:

> **Preço = (custo do produto + frete de compra + embalagem) ÷ [1 − (imposto + taxa de pagamento + frete + trocas + anúncio + margem desejada)]**

Exemplo	Valor
Custo do produto + frete de compra + embalagem	R$ 65 + R$ 3 + R$ 4 = R$ 72
Imposto 6% + pagamento 3,5% + frete 10% + trocas 4% + perdas 0,5% + anúncio 18% + margem 18%	60%
Preço	R$ 72 ÷ 0,40 = **R$ 180** (vitrine: R$ 180,90)

> **Margem não é markup.** Comprar por R$ 50 e vender por R$ 70 é markup de 1,4x, mas margem de só 28,6%. E cupom de 10% tira 10% do preço inteiro, não da margem.

8. Confiança

- **Domínio próprio** (sualoja.com.br) conectado e com certificado de segurança (cadeado) ativo.
- **Página de trocas e devoluções** clara. O Código de Defesa do Consumidor garante 7 dias de arrependimento em compra online (art. 49). O gerador de política do site monta o texto.
- **Página de privacidade** e **quem somos**, com CNPJ ou dados da empresa, se tiver.
- **WhatsApp visível** e respondido rápido.
- **Avaliações** de clientes com foto, assim que as primeiras vendas acontecerem.

9. Canais

- **Instagram e Facebook:** conecte o catálogo para marcar produtos nas fotos e nos stories.
- **Google:** conecte o Google Shopping / Merchant Center para os produtos aparecerem na aba Shopping, inclusive de graça.
- **Medição:** instale o Pixel da Meta e o Google Analytics antes de qualquer anúncio.
- **Cupom de primeira compra:** crie um cupom simples para quem chega pelo Instagram.
- **Aplicativos:** a loja de aplicativos da Nuvemshop tem integrações de avaliação, WhatsApp, ERP e marketplaces. Instale só o que resolver um problema real.

10. Compra de teste e lançamento

1. Faça uma compra do começo ao fim, pelo celular, com Pix e cartão.
2. Confira os e-mails que o cliente recebe (confirmação, pagamento, envio).
3. Peça para 3 pessoas navegarem e dizerem onde travaram.
4. Lance para quem já te conhece: amigos, clientes, Instagram e status do WhatsApp.
5. Só depois disso invista em anúncio, com o ROAS de equilíbrio calculado.

11. Checklist final

☐ **1. Conta e identidade**

☐ Escolher o plano (importação de produtos por planilha não está em todos os planos)

☐ Subir logo, favicon e escolher o layout (tema) da loja

☐ Definir cores e fontes iguais às do Instagram

☐ Montar o banner principal com a oferta ou a coleção da vez

☐ **2. Produtos**

☐ Cadastrar 1 produto completo à mão antes de importar o resto

☐ Fotos em boa luz, de frente, costas, detalhe e em uso

☐ Peso e medidas da embalagem em todos os produtos (sem isso o frete não calcula)

☐ Variações (cor e tamanho) com estoque em cada uma

☐ Descrição com benefícios, ficha técnica e tabela de medidas

☐ Título e descrição para o Google (SEO) preenchidos

☐ Categorias organizadas como o cliente procura

☐ **3. Pagamento**

☐ Ativar Nuvem Pago ou outro meio (Mercado Pago, PagBank, Pagar.me)

☐ Ativar Pix e definir desconto no Pix, se fizer sentido na sua margem

☐ Definir parcelamento sem juros que a margem aguenta (use a calculadora de preço)

☐ **4. Frete**

☐ Cadastrar o endereço de origem em Configurações > Meios de envio > Definir

☐ Ativar Nuvem Envio, Correios ou transportadoras

☐ Decidir a regra de frete grátis (valor mínimo ou região) com a conta feita

☐ Ativar retirada na loja física, se tiver

☐ **5. Confiança**

☐ Página de trocas e devoluções (use o gerador abaixo)

☐ Página de privacidade e de quem somos

☐ WhatsApp visível no site

☐ Domínio próprio conectado (sualoja.com.br) com certificado de segurança ativo

☐ **6. Canais e medição**

☐ Conectar Instagram e Facebook (catálogo para marcar produtos)

☐ Conectar Google Shopping / Merchant Center

☐ Instalar Pixel da Meta e Google Analytics

☐ Criar um cupom de primeira compra

☐ **7. Antes de divulgar**

☐ Fazer uma compra de teste do começo ao fim, inclusive pelo celular

☐ Conferir o e-mail de confirmação e de envio que o cliente recebe

☐ Pedir para 3 pessoas navegarem e dizerem onde travaram

Guia gratuito das Ferramentas para E-commerce da K&K. Informações de outubro de 2026, baseadas na central de atendimento da Nuvemshop. Confira sempre a versão mais recente em atendimento.nuvemshop.com.br. Valores de imposto e taxas são referências: confirme com o seu contador.