

Checklist da virada.

Organize sua loja online para vender mais no fim do ano.

9 ESTRATÉGIAS EM CHECKLIST

WHATSAPP · FORMALIZAÇÃO · CUSTOS · LOJA · OFERTA · RECOMPRA

© 2026 UNBOXING BRASIL

COMO USAR ESTE MATERIAL

Ainda dá tempo de fechar o ano vendendo mais.

Este checklist é gratuito. São 9 estratégias para organizar a sua venda, do WhatsApp até a loja online. Cada estratégia resolve uma parte do problema e termina num checklist para marcar.

Feito na ordem, item por item, ele deixa a sua loja pronta para fechar o ano com chave de ouro: com faturamento. A UNBOXING foi criada por quem trabalha com lojas online desde 2011, e os checklists seguem a mesma ordem usada no atendimento às lojistas.

CHECKLIST PARA COMEÇAR

- [ ] Separe um caderno só para a loja.
  Tudo o que este material pedir para anotar vai nele.
- [ ] Reserve um horário fixo por dia.
  Pode ser curto. Precisa ser todo dia, no mesmo horário.
- [ ] Faça uma estratégia por vez, na ordem.
  Uma depende da anterior.
- [ ] Copie o checklist da estratégia no caderno.
  Marque cada item quando terminar.
- [ ] Só passe para a próxima quando marcar tudo.
  Se travar num item, anote no caderno e siga para o próximo da mesma estratégia.

TENHA EM MÃOS

- O celular com o WhatsApp da loja.
- A lista de pedidos ou as conversas de venda.
- O extrato do que você recebeu em Pix e cartão.

© 2026 UNBOXING BRASIL

VISÃO GERAL

Nove estratégias, uma por vez.

Nº	ESTRATÉGIA	FICA PRONTO
1	**Organize o WhatsApp Business**	WhatsApp respondendo o básico sozinho
2	**Feche a venda no WhatsApp com um roteiro**	Roteiro e etiquetas em uso
3	**Veja o que a loja online faz por você**	Tempo gasto no WhatsApp anotado
4	**Faça a conta de quantas vendas pagam a loja**	Sobra por venda e desconto máximo
5	**Formalize o seu negócio**	CNPJ e dados da empresa na loja
6	**Escolha três produtos para puxar as vendas**	Três produtos em destaque
7	**Deixe a loja pronta e teste a compra**	Compra teste feita
8	**Monte uma oferta simples e divulgue**	Oferta no ar
9	**Venda de novo para quem já comprou**	Clientes avisadas

POR ONDE COMEÇAR

Vendo só pelo WhatsApp ou pelo Instagram

Faça as 9, na ordem.

Tenho loja online, mas ainda sem CNPJ

Faça 1, 2, 4 e 5. Depois siga da 6 à 9.

Tenho loja online e CNPJ

Faça 1, 2 e 4. Depois siga da 6 à 9.

© 2026 UNBOXING BRASIL

ESTRATÉGIA 1 WhatsApp

Organize o WhatsApp Business para vender.

POR QUE FAZER

É no WhatsApp que a sua cliente já fala com você. Organizado, ele responde sozinho as perguntas básicas e mostra os produtos sem você mandar foto por foto. O seu tempo fica para fechar a venda.

ESTÁ PRONTO QUANDO

Uma cliente nova manda "oi" e recebe resposta na hora, mesmo com você ocupada.

CHECKLIST

- [ ] Use o WhatsApp Business, e não o comum.
  É gratuito e funciona no mesmo número.
- [ ] Complete o perfil comercial.
  Foto da marca, descrição em uma frase, horário de atendimento e link da loja.
- [ ] Ative a mensagem de saudação.
  Ela diz quem você é e pergunta o que a cliente procura.
- [ ] Ative a mensagem de ausência.
  Para fora do horário, dizendo quando você responde.
- [ ] Monte o catálogo.
  Foto, preço e descrição curta dos produtos que mais vendem.
- [ ] Crie as etiquetas.
  Novo contato, Orçamento enviado, Aguardando pagamento, Pago e Enviado.
- [ ] Salve as respostas rápidas.
  Os modelos estão na página 13.

NO CADERNO

Liste as cinco perguntas que mais chegam no seu WhatsApp. Elas viram as suas respostas rápidas.

ESTRATÉGIA 2 WhatsApp

Feche a venda no WhatsApp com um roteiro.

POR QUE FAZER

A venda no WhatsApp se perde na demora e na conversa que não termina. Com um roteiro, toda conversa tem começo, meio e fim, e você sabe em que ponto cada cliente parou.

ESTÁ PRONTO QUANDO

> **Você sabe dizer, agora, quantas clientes estão aguardando pagamento.**

O ROTEIRO

1. Cumprimente pelo nome e pergunte o que ela procura.
2. Mande o link do produto.
   Foto e preço soltos geram mais perguntas.
3. Responda a dúvida e já informe frete e prazo.
4. Mande o link de pagamento ou a chave Pix.
5. Confirme o pagamento, avise o envio e mande o código de rastreio.

CHECKLIST

- [ ] Marque cada conversa com a etiqueta do passo em que ela parou.
- [ ] Responda todas as mensagens no mesmo dia.
- [ ] No fim do dia, abra a etiqueta Aguardando pagamento e retome.
- [ ] Retome uma vez só. Depois, espere a cliente.

MENSAGEM DE RETOMADA

Oi, [nome]! Separei o [produto] pra você. Quer que eu mande o link de pagamento?

ESTRATÉGIA 3 Loja online

Veja o que a loja online faz por você.

POR QUE FAZER

No WhatsApp, cada venda depende de você responder. A loja online faz parte desse trabalho sozinha e continua vendendo fora do seu horário. O WhatsApp continua: ele fica para tirar dúvida e fechar venda.

ESTÁ PRONTO QUANDO

> **Você sabe quanto tempo por dia gasta com tarefas que a loja faria sozinha.**

TAREFA	SÓ NO WHATSAPP	COM LOJA ONLINE
Mostrar foto e preço	Você manda um por um	A cliente vê sozinha
Calcular o frete	Você pede o CEP e calcula	A loja calcula pelo CEP
Receber o pagamento	Você confere cada Pix	Pix e cartão confirmados na finalização da compra
Vender fora do horário	A venda espera você	A loja vende a qualquer hora
Controlar o estoque	De cabeça ou no papel	Baixa a cada venda
Saber quem comprou	Procurar nas conversas	Lista de clientes pronta

> **NO CADERNO**
>
> Durante um dia de trabalho, anote quantos minutos você gasta mandando preço, calculando frete e conferindo pagamento. Some tudo no fim do dia. Esse é o tempo que a loja devolve para você.

ESTRATÉGIA 4 Custo

Faça a conta de quantas vendas pagam a loja.

POR QUE FAZER

A loja online tem custo todo mês. Esta conta mostra quantas vendas pagam esse custo. Da venda seguinte em diante, o que sobra fica com você. A mesma conta mostra até onde você pode dar desconto.

ESTÁ PRONTO QUANDO

> **Você sabe quanto sobra em cada venda e quantas vendas por mês pagam a loja.**

A CONTA

1. Some o custo de um produto.
   Compra ou produção, embalagem, taxa do pagamento e frete que você paga.
2. Tire esse total do preço de venda.
   O resultado é quanto sobra por venda.
3. Some o custo da loja por mês.
   Plano da plataforma, endereço do site, aplicativos e o boleto do MEI, se tiver.
4. Divida o custo da loja pelo que sobra por venda.
   O resultado é o número de vendas que paga a loja no mês.

EXEMPLO COM NÚMEROS REDONDOS

Preço de venda	**R$ 79**
Custos do produto	**– R$ 44**
Sobra por venda	**R$ 35**
Custo da loja por mês	**R$ 70**
Vendas que pagam a loja	**70 ÷ 35 = 2**

Da terceira venda do mês em diante, os R$ 35 de cada venda ficam com você.

DESCONTO MÁXIMO

O desconto sai do que sobra. No exemplo, R$ 15 de desconto ainda deixam R$ 20 por venda. R$ 35 de desconto zeram a venda.

ONDE ACHAR A TAXA

No extrato: é a diferença entre o que a cliente pagou e o que caiu na sua conta.

ESTRATÉGIA 5 Formalização

Formalize o seu negócio com CNPJ.

POR QUE FAZER

Com CNPJ, o dinheiro da loja fica separado do seu, você contrata serviços que só atendem empresa e a cliente compra com mais segurança de quem ela ainda não conhece. Pagando o MEI todo mês, você também contribui para o INSS.

ESTÁ PRONTO QUANDO

A loja mostra os dados da empresa e o dinheiro das vendas cai numa conta só da loja.

CHECKLIST

- [ ] Confira se a sua atividade pode ser MEI.
  A lista de atividades está no Portal do Empreendedor, no gov.br.
- [ ] Abra o MEI pelo gov.br.
  A abertura é gratuita. Desconfie de site que cobra para abrir.
- [ ] Abra uma conta PJ só para a loja.
  Pix, maquininha e pagamento da loja online caem nela, no CNPJ.
- [ ] Tenha um endereço de site próprio.
  Do tipo sualoja.com.br, registrado no registro.br.
- [ ] Mostre na loja os dados da empresa.
  Nome, CNPJ, endereço e contato. A lei pede isso de quem vende pela internet.
- [ ] Pague o boleto do MEI (DAS) todo mês.
  Coloque um lembrete no celular para o dia do vencimento.

O QUE O MEI EM DIA GARANTE

Direito a benefícios do INSS como aposentadoria por idade, auxílio por doença e salário-maternidade, depois de cumpridas as carências.

ESTRATÉGIA 6 Produtos

Escolha três produtos para puxar as vendas.

POR QUE FAZER

No fim do ano a cliente decide rápido, pelo celular. Quando a loja mostra tudo ao mesmo tempo, ela demora para escolher e muitas vezes desiste. Com três produtos em destaque, as suas fotos, posts e descrições ficam melhores, porque o seu tempo vai para eles.

ESTÁ PRONTO QUANDO

> **Você diz de cabeça quais são os seus três produtos e quanto sobra em cada um.**

CHECKLIST

- [ ] Abra os pedidos e as conversas de venda dos últimos 90 dias.
- [ ] Marque os cinco produtos que mais venderam.
- [ ] Escolha três com funções diferentes.
  Entrada: mais barato, para quem nunca comprou. Principal: o que mais vende. Presente: o que a cliente compra para dar.
- [ ] Faça a conta da estratégia 4 para os três.
- [ ] Confira o estoque e decida o que fazer se algum acabar.
- [ ] Coloque os três em destaque.
  No topo da loja, no catálogo do WhatsApp e nos destaques do Instagram.

SE A LOJA TEM MENOS DE 90 DIAS

Escolha pelo estoque disponível e pelo produto que você mais gosta de explicar. Produto bem explicado vende melhor.

NO CADERNO

Os três produtos, o preço de cada um e quanto sobra por venda.

ESTRATÉGIA 7 Loja

Deixe a loja pronta e teste a compra.

POR QUE FAZER

No fim do ano chega gente nova na loja. Essa cliente raramente chama para tirar dúvida: quando falta uma informação, ela fecha a página. Peso e medidas em branco fazem o frete sair errado, e frete inesperado é um dos motivos mais comuns de carrinho abandonado.

ESTÁ PRONTO QUANDO

> **Você fez uma compra completa na sua loja, pelo celular, sem travar em nenhum passo.**

CHECKLIST

- [ ] Foto, descrição, preço, peso e medidas dos três produtos.
- [ ] Prazo de entrega visível antes de finalizar a compra.
- [ ] Política de troca dizendo quem paga o frete da devolução.
- [ ] Pix e cartão funcionando.
- [ ] Cupom criado, testado numa compra sua e desativado.
  Coloque um alarme no celular para ligar e outro para desligar.
- [ ] Compra teste pelo celular.
  Do carrinho ao pagamento, confirmação e etiqueta. Depois cancele.
- [ ] Prazo de fim de ano confirmado com a transportadora.
  Inclua até quando a postagem chega antes do Natal.

PELO CELULAR

É de onde vem a maior parte das compras, e é onde os erros aparecem primeiro.

SEM BALANÇA

Arredonde o peso para cima. A transportadora cobra pelo maior valor entre o peso real e o peso pelo tamanho da caixa.

ESTRATÉGIA 8 Oferta

Monte uma oferta simples e divulgue todo dia.

POR QUE FAZER

A cliente precisa entender a oferta em poucos segundos e conseguir contar para uma amiga. Regra simples com desconto menor costuma vender mais que regra confusa com desconto maior. Ela também precisa ver a mesma mensagem algumas vezes antes de comprar.

ESTÁ PRONTO QUANDO

> **Outra pessoa lê a sua oferta e entende sem perguntar nada.**

CHECKLIST

- [ ] Escolha um formato só.
  Desconto no produto, frete grátis acima de um valor ou brinde na compra.
- [ ] Escreva a oferta em uma frase.
  O que é, para quem vale e até quando. Leia para alguém. Se precisou explicar, reescreva.
- [ ] Confira se o desconto cabe no que sobra, com a conta da estratégia 4.
- [ ] Deixe seis posts prontos antes de ligar a oferta.
  Dois do produto em uso, dois respondendo dúvidas, um com mensagem de cliente e um com a oferta.
- [ ] Avise primeiro quem já comprou de você.
- [ ] Divulgue no status do WhatsApp e no Instagram, todos os dias da oferta.
  Troque o link da bio para a página da oferta.

EXEMPLO DE OFERTA

Frete grátis em compras acima de R$ 149, para todo o Brasil, até domingo.

COM A OFERTA NO AR

Não mude preço, regra nem configuração da loja. Mudança feita com venda acontecendo não tem tempo de teste.

ESTRATÉGIA 9 Recompra

Venda de novo para quem já comprou.

POR QUE FAZER

Quem já comprou conhece o seu prazo, a sua embalagem e o seu atendimento. Falar com ela de novo custa quase nada, e é ela quem mais responde. Comece agradecendo. A oferta vem depois.

ESTÁ PRONTO QUANDO

> **Todas as clientes dos últimos 90 dias receberam uma mensagem sua, com o nome delas.**

CHECKLIST

- [ ] Faça a lista de quem comprou nos últimos 90 dias.
  Pela loja e pelo WhatsApp.
- [ ] Mande uma mensagem de agradecimento, sem oferta.
  Pergunte se o pedido chegou bem.
- [ ] Alguns dias depois, mostre o produto de presente para a mesma lista.
- [ ] Escreva o nome da cliente e o nome do produto que ela comprou.
  Mensagem igual para todo mundo é ignorada.
- [ ] Avise até quando dá para comprar e receber antes do Natal.
  Uma vez por dia, nos três dias antes do prazo da transportadora.
- [ ] Depois desse prazo, ofereça para quem compra para si mesma.
  Para ela, o prazo de entrega não pesa na decisão.

MENSAGEM DE AGRADECIMENTO

Oi, [nome]! Passando para saber se o seu [produto] chegou certinho. Qualquer coisa, me chama aqui.

RESPOSTAS RÁPIDAS

Seis mensagens prontas para copiar.

Troque o que está marcado pelos dados da sua loja e salve cada mensagem como resposta rápida no WhatsApp Business. Na conversa, é só digitar a barra e o atalho.

PRAZO `/prazo`

Oi! Eu posto em até 1 dia útil depois do pagamento. Me manda o seu CEP que eu te passo o prazo exato de entrega.

PAGAMENTO `/pagamento`

Você pode pagar no Pix ou no cartão em até 3x. É só finalizar por este link: link do produto.

TROCA `/troca`

Você pode pedir a troca ou a devolução em até 7 dias depois de receber. É só me chamar aqui com o número do pedido.

TAMANHO `/tamanho`

Me fala o tamanho que você costuma usar que eu te indico o certo. A tabela de medidas está aqui: link.

PEDIDO `/pedido`

Seu pedido foi postado! O código de rastreio é código. Você acompanha por aqui: link.

RETOMADA `/retomar`

Oi, nome! Separei o produto pra você. Quer que eu mande o link de pagamento?

> **NO CADERNO**
>
> Copie as seis mensagens já com os dados da sua loja. Depois, cadastre uma por uma no WhatsApp.

© 2026 UNBOXING BRASIL

O QUE ANOTAR

Cinco números, uma vez por semana.

Anote sempre no mesmo dia da semana, numa página do caderno só para isso. Olhar todo dia faz qualquer oscilação parecer problema e leva a mudanças apressadas.

NÚMERO	ONDE VER	BOM SINAL
Vendas da semana	Pedidos da loja e etiqueta Pago no WhatsApp	Iguais ou maiores que na semana anterior.
Valor médio do pedido	Total vendido dividido pelo número de pedidos	Maior do que antes da oferta.
Produto mais vendido	Lista de pedidos	É um dos três da estratégia 6.
Aguardando pagamento	Etiqueta no WhatsApp	Diminui depois que você retoma as conversas.
Clientes que voltaram	Lista de clientes	Pelo menos uma comprou de novo.

COMO MONTAR A PÁGINA NO CADERNO

Uma linha para cada número e uma coluna para cada semana. Assim você compara as semanas sem precisar abrir nada.

SE UM NÚMERO NÃO APARECE

Descobrir onde encontrar esse número vira o primeiro item do seu checklist da semana seguinte.

© 2026 UNBOXING BRASIL

CHECKLIST GERAL

Tudo o que precisa estar marcado.

Use esta página para ver o que falta. Cada bloco é uma estratégia. Item sem marca volta para o caderno.

1 WhatsApp Business

- [ ] Perfil completo
- [ ] Saudação e ausência ativas
- [ ] Catálogo e etiquetas

2 Roteiro de venda

- [ ] Link do produto em toda conversa
- [ ] Etiqueta em cada conversa
- [ ] Retomada no fim do dia

3 O que a loja faz

- [ ] Tempo do WhatsApp anotado
- [ ] Tarefas que a loja assume listadas

4 A conta da loja

- [ ] Sobra por venda calculada
- [ ] Vendas que pagam a loja
- [ ] Desconto máximo definido

5 Formalização

- [ ] MEI aberto
- [ ] Conta PJ só da loja
- [ ] Dados da empresa na loja

6 Três produtos

- [ ] Entrada, principal e presente
- [ ] Estoque conferido
- [ ] Destaque na loja e no WhatsApp

7 Loja pronta

- [ ] Peso e medidas preenchidos
- [ ] Prazo e troca visíveis
- [ ] Compra teste feita

8 Oferta

- [ ] Oferta em uma frase
- [ ] Seis posts prontos
- [ ] Link da bio trocado

9 Recompra

- [ ] Lista de clientes
- [ ] Agradecimento enviado
- [ ] Prazo de Natal avisado

ANTES DE LIGAR A OFERTA

Os blocos 1 a 7 precisam estar marcados. A oferta da estratégia 8 só entra no ar com a loja testada.

© 2026 UNBOXING BRASIL

SE VOCÊ TRAVAR EM ALGUMA ESTRATÉGIA

A UNBOXING acompanha você do começo ao dia a dia.

A UNBOXING é consultoria de marca, projetos e educação para lojistas. Cada etapa abaixo tem um nível de acompanhamento. Você começa pela que resolve o seu problema agora.

Cursos rápidos

Cada curso resolve um problema por vez. São curtos, baratos e práticos, para fazer no seu tempo. O Nuvem do Zero, por exemplo, ensina a montar a loja na Nuvemshop passo a passo.

Conversa de marca GRATUITA

30 minutos olhando a sua loja com você para dizer por onde começar.

Consultoria

Análise da sua marca, da loja e das vendas, com um plano de ação para você seguir.

Implementação

O plano colocado em prática, com a UNBOXING trabalhando junto com você.

Assessoria SÓ POR CONVITE

Acompanhamento do dia a dia da loja, quando for necessário.

© 2026 UNBOXING BRASIL

CONVERSA DE MARCA · GRATUITA · 30 MINUTOS

A ordem das nove estratégias muda de loja para loja.

Este checklist segue a ordem que serve para a maioria das lojistas. Na sua loja, a prioridade pode ser outra, dependendo do produto, da margem e de onde vêm as suas clientes.

Na conversa de marca, a UNBOXING olha a sua loja com você durante 30 minutos e diz por onde começar. Não tem custo.

- Você mostra a loja e conta o que já tentou.
- A gente diz qual das nove estratégias é a sua prioridade, e por quê.
- Se o que você precisa estiver fora do que a UNBOXING faz, a gente fala na hora.

QUERO MINHA CONVERSA DE MARCA

WhatsApp (11) 98877-3382 · wa.me/5511988773382