



Paco  
Sousa

CONSULTORIA EM  
E-COMMERCE

7 DIAGNÓSTICOS RÁPIDOS  
PARA VOCÊ

VENDER  
MAIS

NO E-COMMERCE

Identifique gargalos, visualize sua  
operação e Aumente suas Vendas.



Escaneie o QR Code e  
Agende sua Reunião  
Gratuita!



# Introdução

**ACREDITA** que sua loja poderia estourar nas vendas, mas não faz ideia do que está travando o sucesso? Hora de botar a lupa e descobrir os vilões e as **oportunidades escondidas!**

Confira 7 diagnósticos práticos de consultoria para desmascarar rapidinho as áreas onde seu faturamento pode bombar. De quebra, ganhe um super dashboard interativo para visualizar tudo com clareza e acelerar a ação!

Para acessar o dashboard, [clique aqui.](#)

# Convite

Antes de começarmos os diagnósticos, convido você a **agendar uma reunião estratégica gratuita**.

Nela, discutiremos os desafios da sua operação e identificaremos oportunidades de melhoria para aumentar suas vendas.

Vamos começar?



Escaneie o QR Code e  
**Agende sua Reunião  
Gratuita!**

# 1. Seu produto está com preço competitivo?

**Por que importa:** Se o seu produto é bom, mas está mais caro que a concorrência, você não vai vender.

**Como verificar:** Pegue o EAN ou o nome do produto e busque no Google para ver os resultados. Depois, pesquise o produto nos principais marketplaces como Mercado Livre, Shopee e Amazon para identificar concorrentes diretos. Anote os preços, verifique se oferecem frete grátis, a reputação dos vendedores e se o anúncio possui vantagens visuais como fotos profissionais e vídeos.

**O que fazer:** - Reduza o preço (se tiver margem) - Adicione frete grátis (se for estratégico) - Melhore o valor percebido do seu anúncio

## 2. Sua taxa de conversão está boa?

**Por que importa:** Tráfego sem vendas gera prejuízo. Se há muitas visitas, mas poucas compras, algo está impedindo a conversão. Fatores como qualidade das imagens, título, descrição, avaliações, prazo de entrega, reputação e concorrência podem estar impactando negativamente.

**Como verificar:** Analise aqueles com muitas visualizações e poucas vendas. Taxas abaixo de 2% indicam possíveis problemas no anúncio, preço ou posicionamento.

**O que fazer:** Revise fotos, título, descrição  
Use depoimentos e provas sociais - Inclua kits e ofertas no anúncio

### **3. Você sabe quais produtos são realmente importantes para sua loja?**

**Por que é importante:** Em qualquer operação, alguns produtos geram a maior parte das vendas. Se você não os identifica, pode estar desperdiçando esforços em itens que não trazem resultados.

**Como verificar:** Faça uma análise de curva ABC - liste todos os produtos, ordene pelo faturamento dos últimos 30 dias e calcule o percentual que cada um representa do total. Os produtos que correspondem aos 20% em quantidade e 80% do faturamento são o grupo A — concentre-se neles.

**O que fazer:** Crie campanhas específicas para os produtos do grupo A - Melhore anúncios e preços desses itens - Reavalie se os produtos do grupo C (últimos 10%) devem continuar ativos

## **4. Você sabe quais produtos são realmente importantes para sua loja?**

**Por que é importante:** Anúncios incompletos prejudicam o algoritmo e a decisão de compra, pois carecem de informações, confiança e visibilidade em relação à concorrência. Mesmo textos corretos podem não ser otimizados para SEO, perdendo palavras-chave essenciais que aumentariam a visibilidade do produto nas buscas do marketplace.

**Como verificar:** Identifique se seus anúncios possuem:

- Título estruturado com palavras-chave
- Imagens de boa qualidade (mínimo 3)
- Descrição clara com benefícios e características
- Ficha técnica preenchida
- Vídeo (quando possível)

**O que fazer:** Atualize os anúncios com os elementos acima - Priorize os produtos de maior potencial de venda

## 5. Sua reputação está impactando as vendas?

**Por que importa:** As reputações ruins impactam a visibilidade da loja em marketplaces e reduzem a conversão, afastando consumidores e fazendo com que algoritmos limitem a exibição de anúncios de vendedores com problemas, prejudicando o alcance e a performance de produtos com potencial.

**Como verificar:** Verifique sua reputação atual no marketplace e analise os motivos de reclamação: atrasos, cancelamentos, pós-venda, etc.

**O que fazer:** Reduza tempo de despacho - Melhore comunicação com o cliente - Resolva disputas rapidamente.

## 6. Você entende seus dados?

**Por que importa:** Entender os números é essencial para decisões eficazes. Métricas como faturamento, conversão, visualizações e cancelamentos oferecem insights valiosos, mas exigem interpretação correta. Por exemplo, entregas lentas afetam conversão, mesmo com bons preços, e títulos mal otimizados reduzem o alcance. Compreender esses fatores ajuda a diferenciar sazonalidade, erros estratégicos e falhas operacionais.

**Como verificar:** Use os relatórios nativos do marketplace e compare com seus próprios controles. Entenda sua performance mês a mês.

**O que fazer:** Organize seus KPIs - Crie uma rotina de acompanhamento semanal

## 7. Você está pronto para escalar?

**Por que importa:** Uma estrutura organizada para o crescimento de sellers é crucial. Sem um estoque adequado, equipe de atendimento e processos definidos, podem ocorrer atrasos nas entregas, aumento de reclamações e danos à reputação da loja. Vendas maiores exigem mais controle, agilidade e consistência em todos os pontos de contato com o cliente.

**Como verificar:** Avalie se você tem:

- Produtos validados
- Estoque/previsão de entrega confiável
- Atendimento rápido
- Processos organizados.

**O que fazer:** Elabore um checklist de operação - Automatize tarefas manuais - Prepare campanhas promocionais.

# Conclusão

Os 7 diagnósticos apresentados ajudam a identificar rapidamente os principais pontos de atenção na operação, como preço, conversão e reputação.

Aplicar essas análises regularmente desenvolve uma visão estratégica e promove melhorias contínuas. Mesmo ações simples podem gerar grandes resultados.

Este material é um ponto de partida: para garantir o sucesso do seu negócio, saber mais informações e ajuda para interpretar dados e/ou definir ações, **agende uma reunião de diagnóstico gratuita**.

Juntos, identificaremos desafios e recomendações práticas para melhorar sua performance.

**Lembre-se: um bom diagnóstico é fundamental para um negócio saudável.**

# Como Usar o Dashboard Interativo

Ao longo deste material, você verá 7 diagnósticos que ajudam a identificar os principais gargalos da sua operação de e-commerce. Para facilitar a aplicação prática dessas análises, este e-book acompanha um **dashboard interativo exclusivo**.

Esse painel foi desenvolvido para permitir que você acompanhe os principais indicadores da sua operação de forma visual, simples e acessível.

**O que você pode analisar com o dashboard:** - Faturamento, pedidos e ticket médio dos últimos 30 dias - Variações mensais e tendências de desempenho - Distribuição de vendas por canal (ex: Mercado Livre, Shopee, Site) - Evolução frente às metas mensais e ao objetivo anual - Reputação e maturidade da operação como um todo.

**Por que isso importa:** O dashboard ajuda a **verificar a saúde da sua operação** como um todo. Não se trata apenas de analisar cada item isoladamente, mas de entender como os diferentes indicadores se conectam e influenciam o seu crescimento.

Além disso, a ferramenta foi pensada para ser usada por qualquer seller, mesmo que não tenha domínio técnico: basta inserir os dados e observar os alertas, gráficos e insights que o painel oferece.

Você pode imprimir ou exportar em PDF e usar como guia para sua rotina de gestão, revisão mensal ou como insumo para decisões com sua equipe.

