

Checklist: prepare seu e-commerce para o Natal



Gestão do estoque

- Fazer um levantamento do que tem no estoque (inventário)
- Organizar os produtos por categorias
- Avaliar o histórico de entradas e saídas
- Ver quais foram os produtos mais vendidos nos anos anteriores
- Identificar tendências de busca dos consumidores
- Negociar com fornecedores de confiança antecipadamente
- Abastecer o estoque de embalagens
- Criar combos/kits de produtos para aumentar o ticket médio
- Planejar o estoque para depois do Natal



Entender os níveis máximo e mínimo do seu estoque é fundamental para o sucesso da sua operação de Natal. Para evitar que alguns produtos fiquem em falta e outros fiquem encalhados, tenha um controle rígido das entradas e saídas do estoque.

Configurações do e-commerce e/ou marketplace

- Identificar as **palavras-chaves** buscadas pelos compradores
- Otimizar os títulos e as descrições dos produtos
- Usar fotos de qualidade e que mostram todos os ângulos dos produtos
- Definir frete, prazo de entrega, formas de pagamento etc.
- Personalizar o layout do site
- Comunicar a política de troca e devolução
- Garantir a atualização do estoque em tempo real
- Cuidar da **segurança do site**
- Facilitar o processo de checkout

Atendimento

- Treinar a equipe de atendimento
- Fazer um levantamento das dúvidas mais comuns dos clientes
- Escrever respostas para as perguntas frequentes
- Colocar informações de contato no site da sua empresa
- Organizar o **WhatsApp Business**
- Configurar chatbot do site (de maneira humanizada)
- Preparar o atendimento para o pós-venda



Se você vende no Mercado Livre, as ferramentas **Perguntas e Mensagens automáticas** da Real Trends podem otimizar o seu atendimento aos clientes. Com elas, você cria **atalhos de respostas** e fideliza compradores com **mensagens de pós-venda**.

Estratégia de preços

- Definir as formas de pagamento
- Estimar os custos variáveis de cada produto (compra ou confecção do item, embalagens, frete, impostos, comissão de marketplaces, comissão de vendedores, taxas de cartão etc.)
- Calcular a margem de contribuição de cada produto
- Fazer a projeção do fluxo de caixa
- Estipular os preços considerando custos variáveis e lucro desejado



Enquanto a Black Friday é uma data para vender produtos que estavam parados no estoque, o Natal é a oportunidade perfeita para ajustar os preços e maximizar os lucros.

Ações de marketing digital

- Criar identidade visual única para a campanha de Natal
- Planejar **calendário de conteúdo para as redes sociais**
- Elaborar campanha de e-mail marketing
- Calcular quanto investir em anúncios para as redes sociais e mecanismos de busca
- Começar a divulgar os anúncios semanas antes do Natal
- Fazer **ações promocionais**, como brindes e cupons de desconto
- Atualizar Instagram Shopping e Loja do Facebook
- Fazer parceria com **influenciador(es) digital(is)**



Uma forma eficaz de alcançar a audiência e se destacar dos concorrentes é investir em vídeos. A dica é usar o **Reels do Instagram** e o **TikTok** para divulgar seus produtos. Se você vende no Mercado Livre, também pode incluir **vídeos curtos** nos seus anúncios.

Após o Natal

- Apurar o número de visitas do site e de cada produto
- Estudar os canais de origem do tráfego
- Analisar a taxa de carrinhos abandonados
- Identificar categorias e produtos mais vendidos
- Calcular a taxa de conversão de cada produto
- Medir o ROI (Retorno sobre o investimento)
- Avaliar os resultados das campanhas de anúncios, e-mail e redes sociais
- Verificar a satisfação dos clientes (reclamações, trocas, devoluções etc.)
- Fazer um relatório com destaques e pontos a melhorar no próximo ano

Tudo pronto para lucrar muito no Natal! 🎄