

GUIA PARA INICIANTES



LOJA NA SHOPEE DO ZERO

Do CPF ou MEI ao primeiro anúncio publicado

Cadastro • configuração • produto • anúncio • preço • envio

ONDE IMPRESSÃO 3D VIRA NEGÓCIO

Instagram: @Negocioimpresso

YouTube: youtube.com/@Negocioimpresso

Edição 2026

ETAPA 0

Antes de começar

Este guia foi criado para quem quer abrir uma loja na Shopee Brasil sem se perder em termos técnicos. A proposta é sair do zero e terminar com uma loja configurada e o primeiro anúncio pronto para receber pedidos.

A regra mais importante

Não publique muitos produtos de qualquer jeito. Configure a base da loja, escolha um produto com chance real de venda e faça um primeiro anúncio completo. Depois, use os dados para melhorar.

O que você vai concluir

- ☐ Decidir se começa com CPF ou formaliza como MEI/CNPJ.
- ☐ Separar documentos, conta bancária e endereço de postagem.
- ☐ Criar e configurar a loja com aparência confiável.
- ☐ Escolher o primeiro produto e calcular um preço mínimo.
- ☐ Montar fotos, título, descrição, variações e estoque.
- ☐ Publicar, revisar e preparar o primeiro envio.

Aviso

Taxas, menus, programas, documentos e políticas podem mudar. Antes de publicar, confirme os valores mostrados na sua Central do Vendedor. As informações tributárias deste material são orientações gerais e não substituem contador, Prefeitura ou SEFAZ do seu estado.

ETAPA 1

CPF ou MEI: qual escolher?

A resposta curta: para apenas validar uma ideia em pequena escala, o CPF pode ser o começo mais simples, se essa modalidade estiver disponível no seu cadastro. Para vender com frequência, construir marca, emitir documentos fiscais e crescer, o MEI ou outro CNPJ costuma ser a estrutura mais adequada.

Situação	CPF	MEI/CNPJ
Objetivo	Testar poucas vendas e aprender a plataforma.	Operar como negócio e crescer de forma organizada.
Formalização	Não cria uma empresa.	Cria CNPJ e obrigações empresariais.
Nota fiscal	Mais limitada; depende das regras fiscais aplicáveis.	Pode emitir nota fiscal conforme atividade e regras estaduais.
Organização	Dinheiro pessoal e da atividade podem se misturar.	Facilita separar caixa, compras, vendas e tributos.
Crescimento	Pode exigir migração e atualização cadastral depois.	Melhor base para vendas recorrentes, dentro do limite e atividades permitidas.

Recomendação prática

Se você já pretende fabricar produtos, anunciar continuamente e buscar renda mensal, trate como negócio desde o início. Verifique se sua atividade pode ser enquadrada no MEI e confirme o CNAE com um contador ou com o Sebrae antes da abertura.

Atenção à atividade de impressão 3D

Impressão 3D pode envolver fabricação, comércio, personalização ou prestação de serviço. O enquadramento depende do que você realmente vende. Não escolha um CNAE apenas porque parece parecido. A atividade cadastrada precisa representar a operação.

- ☐ Qual produto ou serviço será vendido?
- ☐ A atividade escolhida é permitida para MEI?
- ☐ Há necessidade de Inscrição Estadual para comércio ou indústria?
- ☐ Como emitir NF-e de produto no seu estado?
- ☐ O faturamento esperado cabe no limite vigente do MEI?

ETAPA 2

Prepare tudo antes do cadastro

Separar as informações primeiro evita travamentos, divergências e cadastros incompletos.

Documentos e dados

- ☐ E-mail exclusivo para a operação.
- ☐ Número de celular ativo.
- ☐ CPF regular; ou CNPJ, CCMEI/contrato e dados do responsável.
- ☐ Documento de identificação e comprovante de endereço.
- ☐ Conta bancária compatível com o titular exigido no cadastro.
- ☐ Endereço real de coleta/postagem e endereço para devoluções.

Estrutura mínima

- ☐ Uma balança para pesar produto e embalagem.
- ☐ Embalagem adequada ao tamanho e à fragilidade da peça.
- ☐ Celular com câmera e local bem iluminado para as fotos.
- ☐ Planilha ou sistema para controlar custo, estoque e pedidos.
- ☐ Prazo de produção realista para produtos sob encomenda.

Não faça isso

Não use documento, endereço ou conta bancária de outra pessoa apenas para acelerar o cadastro. Divergências podem atrasar validações e pagamentos.

ETAPA 3

Crie e configure a loja

Os nomes dos menus podem mudar. Use o aplicativo oficial ou a Central do Vendedor e siga os campos exibidos no seu cadastro.

PASSO 1 - Criar a conta

Cadastre telefone ou e-mail, crie uma senha forte e conclua as verificações solicitadas.

PASSO 2 - Ativar o perfil de vendedor

Acesse a área de vendas/Central do Vendedor e preencha o tipo de cadastro disponível: pessoa física ou jurídica.

PASSO 3 - Validar a identidade

Envie documentos legíveis, completos, sem reflexo e com os mesmos dados informados no formulário.

PASSO 4 - Configurar endereço

Cadastre corretamente origem da postagem e devolução. Revise CEP, número e complemento.

PASSO 5 - Configurar recebimento

Informe a conta solicitada e confirme titularidade. Não misture dados de pessoas diferentes.

PASSO 6 - Revisar logística

Veja as transportadoras/canais habilitados, pontos de postagem e prazos disponíveis para sua região.

Como saber se funcionou

A loja deve estar acessível, os dados essenciais precisam aparecer como aprovados ou em análise, e a área de criação de produto deve estar liberada. Não publique antes de revisar endereço e recebimento.

ETAPA 4

Dê confiança à loja

Antes de comprar, o cliente procura sinais de que a loja é real e organizada. Mesmo uma loja nova pode transmitir confiança.

Nome da loja

Escolha um nome curto, fácil de falar e que permita crescer. Evite números aleatórios, excesso de símbolos e nomes de marcas conhecidas.

Imagem e descrição

- Use logotipo legível mesmo em tamanho pequeno.
- Crie uma capa limpa, mostrando o tipo de produto vendido.
- Explique em duas ou três frases o que a loja vende.
- Informe prazo de produção quando houver fabricação sob encomenda.
- Não prometa qualidade, resistência ou segurança que você não testou.

Modelo de descrição

Somos uma loja especializada em produtos funcionais e organizadores fabricados com cuidado. Cada pedido é conferido antes do envio. Consulte as medidas e o prazo informados em cada anúncio. Em caso de dúvida, fale conosco pelo chat da Shopee.

ETAPA 5

Escolha o primeiro produto

O primeiro produto não deve ser escolhido apenas porque é bonito ou fácil de imprimir. Ele precisa resolver um problema e deixar margem depois de todos os custos.

Critério	Pergunta de validação
Demanda	Existem anúncios com vendas e avaliações do produto, não apenas da loja?
Concorrência	Consigo oferecer algo melhor sem depender apenas de preço baixo?
Produção	Quantas unidades consigo fabricar por máquina e por dia?
Margem	O preço paga material, falhas, embalagem, taxas, tributos e meu lucro?
Envio	A peça é compacta, resistente e simples de embalar?
Direitos	O produto evita personagens, logotipos e designs sem licença?

Nota de 0 a 2 para cada item

0 = ruim, 1 = aceitável, 2 = forte. Só avance com produtos que somem pelo menos 9 pontos de um total de 12.

Para impressão 3D

Prefira uma solução clara, com poucas horas de máquina, baixo risco de falha, embalagem pequena e possibilidade de kit ou personalização. O cliente compra a solução; a impressão 3D é o método de fabricação.

ETAPA 6

Monte o primeiro anúncio

Um bom anúncio precisa ser encontrado, receber o clique e eliminar dúvidas. Preencha cada campo com informação verdadeira e coerente.

Foto principal

- Produto grande no enquadramento e fácil de identificar.
- Fundo limpo e contraste suficiente.
- Mostrar a versão realmente enviada.
- Evitar excesso de texto, selos e elementos decorativos.

Sequência recomendada de imagens

1. Produto completo | 2. Produto em uso | 3. Medidas | 4. Detalhes | 5. Cores/variações | 6. Conteúdo da embalagem | 7. Benefício principal

Título

Comece pelo nome que o comprador usaria na busca. Depois, acrescente uso, compatibilidade ou diferencial real.

Evite	Prefira
Produto 3D lindo moderno premium decoração	Organizador de Controle Remoto para Mesa com 4 Divisórias

Fórmula simples

PRODUTO + APLICAÇÃO/COMPATIBILIDADE + CARACTERÍSTICA RELEVANTE. Não repita palavras e não inclua termos que não descrevem o produto.

ETAPA 7

Descrição, categoria e variações

Categoria e atributos ajudam o comprador e a própria plataforma a entenderem o que está sendo vendido. Escolha a categoria mais específica disponível e preencha apenas informações verdadeiras.

Modelo de descrição

Bloco	O que escrever
1. Benefício	Organize até quatro controles em um único lugar e deixe a sala mais prática.
2. Indicação	Ideal para mesa, estante, rack ou criado-mudo.
3. Medidas	Informe largura, altura, profundidade e espaço interno em centímetros.
4. Material	Informe o material real e cuidados necessários.
5. Conteúdo	Explique exatamente quantas peças acompanham o pedido.
6. Prazo	Diga se está pronto ou se será produzido após a compra.
7. Avisos	Explique limites de compatibilidade e pequenas características do processo.

Variações

Crie variações apenas quando o cliente realmente precisar escolher cor, tamanho, modelo ou quantidade. Use nomes claros. Garanta que cada combinação tenha foto, preço e estoque corretos.

Erro grave

Não crie uma variação barata e sem relação com o produto principal apenas para o anúncio aparecer com preço menor. Além de frustrar o cliente, isso prejudica a confiança na oferta.

ETAPA 8

Calcule o preço antes de publicar

Preço não é apenas material mais lucro. Marketplace possui custos variáveis e regras que podem mudar.

Some todos os custos

- ☐ Material consumido e perdas/falhas.
- ☐ Tempo de máquina e energia.
- ☐ Mão de obra, acabamento e montagem.
- ☐ Embalagem, etiqueta e proteção.
- ☐ Taxas e programas aplicáveis ao anúncio.
- ☐ Tributos e emissão fiscal, conforme seu enquadramento.
- ☐ Reserva para devoluções, avarias e pós-venda.
- ☐ Lucro desejado.

Fórmula de segurança

Preço mínimo

$\text{CUSTO TOTAL FIXO POR UNIDADE} \div (1 - \text{percentual de taxas} - \text{percentual de tributos} - \text{margem desejada})$. Use percentuais em formato decimal e confirme as taxas vigentes na Central do Vendedor.

Exemplo apenas didático: se o custo fixo por unidade for R\$ 20 e a soma de taxas, tributos e margem desejada for 40%, o preço mínimo seria $20 \div 0,60 = \text{R\$ } 33,33$. Isso não representa as taxas atuais da Shopee.

ETAPA 9

Estoque, prazo e envio

Vender e não conseguir postar dentro do prazo pode prejudicar a experiência do cliente e os indicadores da loja.

Para quem fabrica sob demanda

- Não anuncie estoque maior do que sua capacidade real.
- Considere tempo de impressão, acabamento, falhas e fila de máquinas.
- Mantenha uma pequena quantidade pronta do produto principal quando possível.
- Pese e meça o pacote já embalado, não apenas a peça.
- Faça um teste de embalagem e queda antes de vender em volume.

Quando entrar um pedido

- ☐ 1. Confirme modelo, cor, quantidade e prazo.
- ☐ 2. Separe ou produza a peça correta.
- ☐ 3. Faça inspeção visual e teste funcional quando aplicável.
- ☐ 4. Embale protegendo cantos, partes finas e superfície.
- ☐ 5. Gere a etiqueta pelo fluxo oficial da plataforma.
- ☐ 6. Poste no canal indicado e guarde o comprovante.

Nota fiscal e transporte

Mesmo quando houver dispensa fiscal em determinada venda, o transporte ou o marketplace pode exigir documento. Confirme a regra do seu estado e do canal logístico antes da postagem.

ETAPA 10

Publique e acompanhe os dados

Depois da publicação, não altere tudo ao mesmo tempo. Descubra onde o anúncio está perdendo compradores.

Sinal	Possível gargalo	Primeiro teste
Poucas impressões	Categoria, atributos, relevância ou demanda.	Revisar categoria e termo principal.
Impressões sem cliques	Foto, título, preço ou oferta visual.	Trocar somente a foto principal.
Cliques sem carrinho	Dúvida, compatibilidade, medidas ou valor.	Melhorar imagens e descrição.
Carrinho sem pedido	Preço final, frete, prazo ou confiança.	Comparar oferta completa.
Vendas sem lucro	Custo ou desconto mal calculado.	Recalcular preço mínimo.

Teste correto

HIPÓTESE: a foto reduz os cliques. ALTERAÇÃO: trocar apenas a foto principal. MÉTRICA: cliques em relação às impressões. DECISÃO: manter, reverter ou testar nova hipótese.

Não compre de si mesmo, não manipule pedidos e não ofereça vantagem em troca de avaliação positiva. Crescimento sustentável depende de produto, anúncio, atendimento e entrega reais.

ETAPA 11

Checklist do primeiro anúncio

- ☐ Documentos e recebimento conferidos.
- ☐ Endereço de postagem e devolução corretos.
- ☐ Nome, logotipo e descrição da loja preenchidos.
- ☐ Produto validado por demanda, concorrência e margem.
- ☐ Direito de uso do design/modelo confirmado.
- ☐ Categoria e atributos escolhidos corretamente.
- ☐ Título claro, sem repetição de palavras.
- ☐ Foto principal mostra o produto imediatamente.
- ☐ Fotos secundárias mostram uso, medidas e detalhes.
- ☐ Descrição informa material, medidas, conteúdo e prazo.
- ☐ Variações, preços e estoques estão coerentes.
- ☐ Peso e dimensões correspondem ao pacote embalado.
- ☐ Preço cobre todos os custos e deixa lucro.
- ☐ Prazo cabe na capacidade de produção.
- ☐ Anúncio foi revisado no celular antes da divulgação.

Seu objetivo no primeiro mês

Aprender quais produtos aparecem, recebem cliques, entram no carrinho e viram pedidos com lucro. Não confunda faturamento com lucro e não escale um produto antes de confirmar sua capacidade de produção.

ETAPA 12

Plano de ação em 7 dias

Dia	Ação principal	Resultado esperado
1	Definir CPF ou MEI/CNPJ e separar documentos.	Base cadastral decidida.
2	Criar a conta, configurar endereço e recebimento.	Cadastro em análise ou aprovado.
3	Definir nome, identidade e descrição da loja.	Loja com aparência confiável.
4	Pesquisar e pontuar três produtos.	Um produto escolhido.
5	Calcular custo, margem, estoque e prazo.	Preço mínimo definido.
6	Produzir amostra, fotografar e escrever anúncio.	Anúncio completo em rascunho.
7	Revisar, publicar e divulgar para público relevante.	Primeiro anúncio no ar.

Três números para acompanhar

Número	O que revela
Cliques ÷ impressões	Se foto, título e preço despertam interesse.
Pedidos ÷ visitas	Se o anúncio e a oferta convencem.
Lucro por hora de máquina	Se o produto faz sentido para uma farm 3D.

ETAPA FONTES

Onde confirmar informações

Conteúdo revisado em 6 de setembro de 2026. Consulte sempre as versões atuais.

Central de Ajuda Shopee Brasil
<https://help.shopee.com.br/portal/4>

Portal do Empreendedor - Nota Fiscal
<https://www.gov.br/empresas-e-negocios/pt-br/empreendedor/servicos-para-mei/nota-fiscal>

Portal do Empreendedor - Obrigação de emitir nota
<https://www.gov.br/empresas-e-negocios/pt-br/empreendedor/perguntas-frequentes/nota-fiscal-inscricao-estadual-e-ou-municipal/o-microempreendedor-individual-mei-e-obrigado-1>

Portal do Empreendedor - Inscrição Estadual
<https://www.gov.br/empresas-e-negocios/pt-br/empreendedor/perguntas-frequentes/nota-fiscal-inscricao-estadual-e-ou-municipal/o-mei-precisa-de-inscricao>

Receita Federal - Orientações da Reforma Tributária para 2026
<https://www.gov.br/receitafederal/pt-br/aceso-a-informacao/acoes-e-programas/programas-e-atividades/reforma-tributaria-do-consumo/orientacoes-2026>

RS - Emitir Nota Fiscal ou Conhecimento de Transporte
<https://www.rs.gov.br/carta-de-servicos/servicos?servico=1717>

Atualização necessária

A Shopee pode alterar taxas, programas, políticas, documentos e nomes de menus. Antes de tomar decisões financeiras ou fiscais, confira a Central do Vendedor e um profissional habilitado.

APRENDA A TRANSFORMAR IMPRESSÃO 3D EM NEGÓCIO

Acompanhe o Negócio Impresso para conteúdos sobre produtos, vendas, precificação, impressoras, filamentos, farms e renda extra com impressão 3D.

Instagram

@Negocioimpresso | <https://instagram.com/Negocioimpresso>

YouTube

Negócio Impresso | <https://www.youtube.com/@Negocioimpresso>