

CHECKLIST

Como vender na Shein e aproveitar as oportunidades!



omie



Checklist

Como vender na Shein e aproveitar as oportunidades!

São mais de 50 milhões de consumidores brasileiros e um mar de oportunidades! Afinal, a Shein não é mais apenas uma gigante da moda; vários outros nichos de produtos são abrangidos pela plataforma: decoração, tecnologia, pets... Ufa!

Com todas essas possibilidades, estar presente em um dos maiores marketplaces do mundo pode ser um bom negócio! Pensando nisso, preparamos um passo a passo de como entrar nessa plataforma e vender com sucesso!

Vamos lá?





Passo número 1

É possível vender seu produto na Shein?

Antes de tudo, você precisa analisar se a Shein aceita seus produtos e se é um canal que faz sentido para a sua empresa. Falando de nichos, a Shein seleciona categorias específicas para sellers:

- Moda feminina
- Moda masculina
- Moda plus size
- Roupas de academia
- Calçados
- Acessórios
- Moda íntima
- Roupas de banho
- Roupas e acessórios para bebês
- Itens de tecnologia
- Maquiagens
- Itens de cozinha e decoração
- Pets





Passo número 2

Tenha um CNPJ

Para vender na Shein, você precisa abrir um CNPJ MEI ou outro tipo de empresa. A plataforma exige que todos os sellers sejam pessoas jurídicas e emitam nota fiscal (NF-e).

Não sabe como abrir CNPJ?

Aprenda com um passo a passo simples





Passo número 3

Seus produtos devem atender aos padrões de qualidade e precificação da Shein

Sobre os produtos, seu catálogo precisa apresentar somente:

- ✓ Produtos novos, originais e sem defeitos;
- ✓ Produtos que sigam as normas de segurança da plataforma;
- ✓ Anúncios com fotos de qualidade e descrições detalhadas.

Já sobre as políticas de precificação, é necessário seguir esses padrões:

Comissão

Nos primeiros 30 dias como seller, não é cobrada a taxa de comissão por venda. Depois desse período a comissão é de 16% sobre o valor total de cada item vendido com sucesso (sem devoluções) na plataforma.

Transparência nos preços

Os preços dos seus produtos precisam estar claros e ser justos, refletindo adequadamente o valor oferecido ao cliente.

Competitividade

Marketplaces são naturalmente concorrenciais. Por isso, estabelecer preços competitivos é vital para se destacar e atrair mais clientes.

Promoções e descontos

A Shein incentiva a criação de promoções atrativas. Oferecer descontos ou condições especiais aos clientes pode aumentar a visibilidade dos produtos e impulsionar as vendas.



Passo número 4

Cadastre-se na plataforma

Para fazer isso, é simples:

1. Acesse a página **Venda na Shein** e preencha o formulário de interesse. Escaneie o QR Code abaixo para acessar a página;
2. Encaminhe informações da sua empresa, bem como documentos necessários.
3. Aguarde a aprovação da Shein para começar a cadastrar seus produtos.



O processo pode demorar alguns dias, então tenha paciência e esteja atento aos e-mails da Shein.





Passo número **5** *Ajuste seus preços*

A Shein tem um público que gosta de preços acessíveis, então encontre um equilíbrio entre valor e margem de lucro. É importante sempre considerar a comissão da plataforma ao definir o preço final de cada produto.

Como você já viu, é necessário destacar-se da concorrência nos marketplaces. Além disso, a Shein incentiva descontos e promoções. Logo, utilize estratégias como descontos progressivos para incentivar compras maiores.





Passo número 6

Escolha seus produtos com inteligência

Analise os produtos vendidos pela concorrência do seu nicho. Isso pode nortear a escolha do catálogo que será oferecido na Shein.

Uma dica é priorizar os produtos que têm alta demanda dentro da Shein, como decorações, roupas ou acessórios de estilos que fazem parte de alguma trend (ou seja, que viralizaram). A Shein valoriza sellers que apresentam ao público produtos diferenciados e tendências do momento.

Se você já vende em outro marketplace, como Shopee, Mercado Livre, Magalu ou Amazon, pode aproveitar o catálogo para subir na Shein. Lembre-se: é sempre muito importante ter uma estratégia para cada canal!





Passo número 7

Organize a logística e o atendimento

A Shein não conta com uma frota própria, mas terceiriza o transporte de mercadorias por meio de empresas especializadas e também investe em centros de distribuição no Brasil.

Além disso, a Shein exige que o seller escolha um serviço confiável. Portanto, a dica é sempre avaliar o custo-benefício das transportadoras para manter preços competitivos.

Comparando transportadoras, é possível definir como será o envio dos produtos, garantir um bom prazo de entrega para manter a reputação positiva e, ainda, entender os prazos para responder a dúvidas rapidamente e oferecer bom atendimento ao cliente.

Sellers com envios rápidos e poucos cancelamentos têm mais chances de aparecer nas buscas da Shein.

Alguns ERPs têm integração com soluções logísticas, o que pode facilitar demais a operação, já que gestão, vendas e logística são conectados. O ERP da Omie tem integração com várias soluções logísticas do mercado:



[Quero conhecer o Omie ERP](#)



Passo número 8

Aproveite o marketing da Shein

Participar das promoções e campanhas sazonais da Shein ajuda seu negócio a ganhar mais visibilidade. Outra dica é ficar de olho nas tendências da plataforma para sempre oferecer aos clientes produtos condizentes com aquilo que está em alta!

A Shein frequentemente realiza promoções, como descontos sazonais, cupons e ofertas relâmpago. Como seller, você pode:

- Ajustar seus preços, para acompanhar as promoções da plataforma;
- Criar ofertas atrativas, para ganhar mais destaque;
- Monitorar o calendário de campanhas e preparar seu estoque com antecedência.

Além disso, a Shein conta com diversos influenciadores digitais que divulgam produtos nas redes sociais. E sua empresa pode se beneficiar disso seguindo três passos simples:

- Tenha certeza de que seus produtos estão dentro das tendências da plataforma;
- Monitore quais itens os influenciadores estão promovendo e ajuste seu catálogo;
- Se couber no seu orçamento, feche parcerias diretas com criadores de conteúdo para ampliar seu alcance.



Passo número 9

Conte com um integrador de marketplaces

Agora é sua vez! Pronto para vender na Shein?

Se você está começando, a Shein pode ser um ótimo canal para dar os primeiros passos no e-commerce. Agora, se você já vende em outros marketplaces, essa é uma nova oportunidade para expandir suas vendas!

O Omie.Hub é um integrador de lojas virtuais e marketplaces que facilita suas vendas na Shein e em várias outras plataformas!

Além disso, ele integra todas as suas informações de venda ao ERP da Omie. Ou seja, com Omie ERP e Omie.Hub, você consegue centralizar todos os dados de venda de todos os canais em um só lugar, além de integrar tudo à sua gestão empresarial.

Olha só o que é possível fazer com o ERP da Omie:

- ✓ Emissão de notas fiscais com apenas um clique;
- ✓ Controle de fluxo de caixa;
- ✓ Conciliação bancária automática;
- ✓ Controle de estoque, que é integrado em todos os canais de venda;
- ✓ Relatórios gerenciais completos.



Já com Omie.Hub, integrador de marketplaces e lojas virtuais conectado com o ERP, as possibilidades são ainda maiores:

- ✓ Você faz a gestão completa dos seus anúncios;
- ✓ O sistema captura seus pedidos automaticamente;
- ✓ Você publica anúncios em vários canais com todas as informações do produto, além de definir preços de acordo com o tipo de anúncio;
- ✓ Você pode veicular anúncios já existentes no ERP, ou seja, economiza tempo.

E sabe o que é melhor? Omie.Hub é integrado não apenas à Shein, como também aos principais marketplaces, lojas virtuais e soluções logísticas do mercado!

SHEIN

 **Shopee**

 **mercado livre**

MAGALU

 **nuvemshop**

 **Loggi**

 **DATAFRETE**

intelipost.

 **Correios**

 **mandaê**
Uma empresa  nuvemshop


Frenet

Conheça e aproveite agora a chance de vender nas principais plataformas de e-commerce do mercado.

[Quero conhecer o Omie.Hub](#)

 0800 942 7592

 omie.com.br

 [@omieoficial](https://www.instagram.com/omieoficial)

 [/omieoficial](https://www.facebook.com/omieoficial)

 [/company/omie](https://www.linkedin.com/company/omie)

 [/@omieoficial](https://www.tiktok.com/@omieoficial)

 [/@omieoficial](https://www.youtube.com/@omieoficial)

