

Vendedoras: transforme sua equipe de loja em aliada do online

Sua vendedora de loja passa o dia inteiro atendendo, conhecendo o gosto de cada cliente, criando aquele vínculo que só o balcão tem. E o online? Pra muita vendedora, ele parece um concorrente — "por que vou me esforçar se o cliente compra pelo site e eu não vejo nada disso?" A partir de agora, a resposta é simples: **porque agora ela também ganha com isso.**

O módulo **Vendedoras** dá a cada uma das suas vendedoras um código só dela. Toda venda feita pelo site usando esse código conta pra ela — e você acerta o valor com ela do seu jeito, por fora da plataforma. Na prática, você transforma quem trabalha no balcão em gente que também quer que o site venda mais.

Por que isso vale a pena pra sua loja

Quando sua vendedora tem um motivo real pra divulgar o site — pro WhatsApp da cliente, pro Instagram, de boca em boca no bairro — ela vira uma propaganda que você não paga por anúncio nenhum. E o cliente que já confia nela agora tem um caminho fácil de comprar de novo, mesmo sem ir até a loja. Todo mundo sai ganhando: a vendedora vê o esforço dela valer alguma coisa, o cliente compra com quem já confia, e sua loja vende mais nos dois canais ao mesmo tempo.

Como funciona, resumindo

- Você cadastra cada vendedora com um **nome** e um **código** (por exemplo, `MARIA10`).
- Você decide se esse código também dá **desconto** pro cliente ou se ele só serve pra **contar a venda** pra ela — os dois formatos são válidos, a escolha é sua.
- O cliente usa o código (digitando no carrinho ou escaneando o QR Code) na hora de comprar.

- Assim que o pedido é **pago de verdade**, ele aparece automaticamente no relatório daquela vendedora.
- Você confere o relatório e acerta com ela o valor combinado — em dinheiro, Pix, do jeito que vocês já se entendem hoje. A plataforma só mostra pra você quanto foi vendido; o acerto é sempre por sua conta.

Passo a passo: cadastrando sua primeira vendedora

1. No menu do seu painel, acesse **Vendedoras**.
2. Clique em cadastrar uma nova vendedora e preencha o **nome** dela (é só pra você identificar quem é quem na lista e no relatório).
3. Escolha um **código** fácil de lembrar e de falar em voz alta — muitas lojas usam o nome da vendedora mais um número, tipo `MARIA10` ou `JOA001`. Esse código é único em todo o marketplace, então se ele já estiver em uso por outra loja, o sistema avisa e pede outro.
4. Decida se esse código também vai dar **desconto** pro cliente:
 - **Sem desconto** — o código só serve pra contar a venda como dela. Simples assim.
 - **Com desconto** — escolha se é um percentual (ex.: 10%) ou um valor fixo em reais, e defina o valor. O cliente que usar esse código ganha esse desconto na hora de fechar a compra.
5. Salve. Pronto — a vendedora já aparece na sua lista, com um QR Code próprio gerado na hora.

O QR Code e o link: como colocar na mão da vendedora

Cada vendedora tem um QR Code próprio, pronto pra baixar direto da lista do painel. Você pode:

- **Imprimir** e deixar num cartãozinho, crachá ou display no balcão dela.
- **Enviar pelo WhatsApp** pra ela mandar pras próprias clientes.
- Copiar o **link** (o mesmo QR Code aponta pra ele) e **colocar na bio do Instagram ou de outra rede social** dela — assim toda cliente que já segue a vendedora encontra o link fixo, sem precisar nem pedir. Também dá pra mandar esse link direto numa conversa, do mesmo jeito que o QR Code.
- Ou simplesmente **falar o código de viva voz** — o cliente pode escanear o QR Code, clicar no link ou digitar o código manualmente na hora de comprar, o que for mais fácil pra ele.

Quanto mais fácil for pra vendedora divulgar esse código, mais ela vai usar — vale incentivar ela a criar o hábito de sempre mencionar no atendimento: "se for comprar online depois, usa meu código aqui que conta pra mim".

Se o código der desconto: o que muda no carrinho

Quando o cliente usa um código que dá desconto, esse desconto sai **só dos produtos da sua loja** dentro do carrinho — nunca do frete. Se o cliente também estiver comprando de outra loja no mesmo pedido, o desconto da sua vendedora não afeta em nada os produtos daquela outra loja, e vice-versa. Cada lojista cuida só do seu próprio pedaço do carrinho.

Se o cliente estiver comprando de mais de uma loja ao mesmo tempo e cada uma tiver uma vendedora diferente, ele pode usar os dois códigos juntos, separados por vírgula — cada código conta só pra vendedora e pra loja certa.

Acompanhando as vendas: o relatório da vendedora

Dentro de **Vendedoras**, você encontra um relatório com todas as vendas atribuídas a cada uma — mas atenção: só entram nesse relatório os pedidos que já foram **efetivamente pagos**. Pedido pendente, cancelado ou com pagamento que não foi confirmado não conta pra ninguém.

Em cada linha do relatório você vê a data, o pedido, o valor total da venda e uma **estimativa do valor líquido** que sobrou pra você depois da comissão da plataforma — esse número é só uma referência pra te ajudar a calcular quanto faz sentido repassar pra vendedora, o cálculo final de quanto vai pra ela é sempre seu.

Você pode filtrar por vendedora e por período, e depois de acertar os valores com ela, é só marcar aquelas vendas como **"já acertado"** — assim, da próxima vez que você abrir o relatório, fica fácil ver só o que ainda está pendente de pagar pra ela.

Ativando e desativando uma vendedora

Se uma vendedora sair da loja ou você quiser pausar o código dela por qualquer motivo, basta desativá-la na lista. Uma vendedora desativada tem o código bloqueado na hora — nenhum desconto associado a ela continua valendo, e nenhuma venda nova é contada no nome dela. Reativar é igualmente simples, a qualquer momento.

Perguntas rápidas

- **Posso ter quantas vendedoras eu quiser?** Sim, cadastre quantas fizer sentido pra sua equipe.
- **Posso mudar de ideia sobre o desconto depois?** O desconto é definido na hora do cadastro. Se precisar mudar, é só desativar o código atual e cadastrar um novo com a configuração que você quiser.
- **E se duas vendedoras de lojas diferentes quiserem o mesmo código?** Não dá — o código é único em todo o marketplace, então a segunda loja vai precisar escolher outro. Isso evita qualquer confusão na hora de identificar de qual loja é o código.
- **Vocês fazem o pagamento pra vendedora?** Não — a plataforma só rastreia e mostra o relatório. O combinado financeiro com a vendedora é sempre entre você e ela.

No fim das contas, essa é uma ferramenta pra transformar quem já trabalha todo dia pela sua loja em alguém que também torce — e trabalha — pelo crescimento do seu site. Vale a pena apresentar o módulo pra sua equipe e explicar com calma como funciona: quanto mais elas entenderem que saem ganhando, mais vontade vão ter de usar.

Revision #2

Created 2026-09-11 08:02:16 UTC by Saara Online

Updated 2026-09-11 08:09:43 UTC by Saara Online