

LOJA VIRTUAL PRÓPRIA

O cliente quer comprar agora. A sua loja está aberta?

Mais de R$ 230 bilhões passaram pelo e-commerce brasileiro em 2025, e só 10% dos pequenos negócios têm loja virtual própria. Quem vende só por mensagem fecha a loja quando para de responder.

R$ 230 bi faturados pelo e-commerce brasileiro em 2025 (ABComm)	**52%** dos usuários de internet compraram online (Cetic.br, 2025)	**10%** dos pequenos negócios têm loja virtual própria (Sebrae, 2026)	**70%** dos carrinhos são abandonados antes de pagar (Baymard, internacional)

NESTE DOCUMENTO

Tudo o que você precisa para decidir

Clique na linha para ir à página. Os links para o WhatsApp e para as fontes também funcionam.

03 **Teste de 1 minuto** — pág. 03 →
Seis perguntas sobre como o seu cliente compra

04 **Cinco certezas que fecham a loja** — pág. 04 →
WhatsApp, marketplace, tamanho, "montou, vendeu" e preço

05 **Seis meses de venda, com e sem loja** — pág. 05 →
Seis meses lado a lado

06 **Quanto a loja pode vender a mais?** — pág. 06 →
Uma conta para fazer com os seus números

07 **Uma fábrica de 1980 abriu a loja virtual** — pág. 07 →
A fábrica que passou a vender para o país

08 **Riscos e benefícios** — pág. 08 →
O que acontece sem loja e o que muda com ela

09 **Como funciona** — pág. 09 →
Da conversa à entrega, em quatro passos

10 **Próximo passo e fontes** — pág. 10 →
Contato e de onde vêm os números

Material informativo da Info4RT Design Criativo. O teste e a conta dão estimativas, não garantias.

TESTE DE 1 MINUTO

Você vende enquanto dorme?

Marque o quadrado de cada frase verdadeira para o seu negócio. Depois conte quantos marcou.

- [ ] O cliente **não consegue comprar sozinho**: precisa falar comigo.
- [ ] Vendo **só pelo WhatsApp** ou pelo Instagram.
- [ ] Dependo de **marketplace** e pago comissão em cada venda.
- [ ] Preço e estoque estão **espalhados**.
- [ ] Já **perdi venda** porque demorei a responder.
- [ ] **Não aceito** Pix e cartão com confirmação automática.

Quantos você marcou?

0–1 **Risco baixo.** Sua venda online parece encaminhada. Vale conferir o caminho do carrinho até o pagamento no celular.

2–3 **Risco médio.** Há brechas. Toda compra que depende de uma conversa pode esfriar no meio.

4–6 **Risco alto.** A venda depende de você estar acordado. Uma loja própria vende sozinha, com Pix, cartão e frete calculado.

Quero uma loja virtual →

O QUE MUITA GENTE ACHA

Cinco certezas que fecham a loja

À esquerda, o que se ouve todo dia. À direita, na prática.

MITO

Pelo WhatsApp eu já vendo.

NA PRÁTICA

Vende enquanto alguém responde. 82% dos pequenos negócios vendem pelo WhatsApp e só 10% têm loja virtual própria (Sebrae, 2026): a loja vende também quando ninguém olha o celular.

MITO

Marketplace resolve.

NA PRÁTICA

Ajuda a ser achado, mas cobra comissão em cada venda, mais o frete, e o cliente fica com o marketplace, não com você.

MITO

Loja virtual é coisa de empresa grande.

NA PRÁTICA

52% dos usuários de internet no Brasil compraram online (Cetic.br, 2025). A loja pequena vende para o mesmo cliente que a grande.

MITO

Montou a loja, as vendas vêm.

NA PRÁTICA

Loja precisa de caminho: anúncio, busca, redes e WhatsApp levando até ela. E precisa de carrinho simples: em média, 70% dos carrinhos são abandonados (Baymard).

MITO

O cliente desiste por causa do preço.

NA PRÁTICA

Muitas vezes desiste por causa do caminho: custo surpresa no fim (40%), entrega lenta (20%) e cadastro obrigatório (18%) estão entre os motivos mais citados (Baymard).

A MESMA HISTÓRIA, DOIS FINAIS

Seis meses de venda, com e sem loja

O mesmo produto, os mesmos clientes, duas formas de vender. Troque o botão e veja o que muda.

	Só mensagem	Com loja virtual
Mês 1	**As vendas vêm por mensagem** Foto no Instagram, preço por direct, pagamento combinado.	**A loja vai ao ar** Catálogo, Pix, cartão e frete calculado num lugar só.
Mês 2	**A noite fica sem venda** Quem quer comprar às 23h espera até amanhã, ou compra de outro.	**Vende a qualquer hora** O cliente escolhe, paga e recebe a confirmação sozinho.
Mês 3	**O estoque se perde** Vende-se o que já acabou, e o cliente se frustra.	**Estoque num lugar só** Produto esgotado sai da loja na hora.
Mês 4	**O marketplace leva a margem** Cada venda paga comissão, e o cliente nem sabe o seu nome.	**O cliente é seu** Nome, e-mail e histórico para vender de novo.
Mês 6	**Crescer pede mais atendimento** Mais vendas significa mais conversas para responder.	**Crescer com a mesma equipe** A loja atende o volume, e você cuida de produto e entrega.

FAÇA A CONTA

Quanto a loja pode vender a mais?

Faça a conta com os seus números: quantos pedidos por mês a loja aberta a qualquer hora pode trazer e quanto vale cada pedido.

A CONTA	OS SEUS NÚMEROS
Pedidos a mais por mês com a loja aberta a qualquer hora	
Valor médio do pedido em reais	R$
Por mês pedidos × valor	R$
Em 12 meses, vendas a mais	**R$**

ONDE O CLIENTE COMPRA

52% compram online

Mais da metade dos usuários de internet no Brasil comprou pela internet (Cetic.br, 2025).

FORA DA SUA CONTA

o cliente que volta

Com nome e e-mail na sua loja, dá para vender de novo sem pagar comissão a ninguém.

ACONTECEU NO BRASIL

Uma fábrica de 1980 abriu a loja virtual

A Autêntica Retrô fabricava desde 1980 e vendia só no atacado e em loja física. Em 2022, o dono abriu a loja virtual. O relato é da Nuvemshop, a plataforma usada pela loja, e não traz todas as datas.

+580%

1980	A fábrica **começa a produzir**.
Até 2022	Vende **só no atacado** e em loja física.
2022	O dono, Igor, **abre a loja virtual**.
2022	As vendas **crescem 580%** no ano.
Hoje	Faturamento **acima de R$ 500 mil por ano**, segundo a plataforma.

> O relato é da plataforma que vende a loja, e por isso vale como exemplo, não como regra. O que ele mostra é o tamanho do salto de quem vendia só no balcão e passou a vender para o país.

E SE EU CONTINUAR VENDENDO SÓ POR MENSAGEM?

Seis coisas que podem acontecer

01

A venda espera alguém responder

Fora do horário, o cliente compra de outro.

02

O marketplace fica com a margem

Comissão em cada venda, e o cliente não é seu.

03

O carrinho fica pelo caminho

70% dos carrinhos são abandonados (Baymard).

04

Vende o que já acabou

Estoque espalhado vira pedido sem entrega.

05

O pagamento vira conversa

Pix combinado e comprovante por foto atrasam tudo.

06

Crescer pede mais atendimento

Cada venda a mais é uma conversa a mais.

COM UMA LOJA VIRTUAL, O SEU NEGÓCIO PASSA A TER

Vende a qualquer hora
O cliente compra sozinho.
52% compram online · Cetic.br

Pix e cartão
Confirmação automática.
sem comprovante por foto

O cliente é seu
Sem comissão de marketplace.
a lista fica com você

Estoque num lugar só
Esgotado sai na hora.
integrado ao estoque

Carrinho sem atrito
Poucos passos.
70% abandonam · Baymard

Números da loja
O que vende e de onde vem.
relatório e Analytics

COMO FUNCIONA

Do catálogo à loja no ar

Você conta o que vende e como entrega. O resto é com a Info4RT, do catálogo ao primeiro pedido.

01

Conversa

Produtos, frete, formas de pagamento e como o pedido chega até você.

02

Desenho aprovado

Vitrine, página de produto e carrinho aprovados por você no celular.

03

Construção

Catálogo, Pix, cartão, frete e medição ligados e testados.

04

No ar e vendendo

Loja publicada e ligada ao Google, às redes e ao WhatsApp.

R$ 230 bi
faturados pelo e-commerce brasileiro em 2025 (ABComm)

10%
dos pequenos negócios têm loja própria (Sebrae, 2026)

70%
dos carrinhos são abandonados (Baymard)

LOJAS VIRTUAIS DA INFO4RT

Vamos abrir a sua loja para vender a qualquer hora?

Na primeira conversa você já sai sabendo que plataforma serve ao seu negócio e por onde começar.

WhatsApp (11) 97382-0485 | **info@info4rt.com**

www.info4rt.com/vantagens-ecommerce

Fontes (consultadas em 16/11/2026)

1. Sebrae, Pulso dos Pequenos Negócios, 12ª edição: 10% com loja própria e 82% vendendo pelo WhatsApp (16/04/2026). Agência Sebrae
2. ABComm: e-commerce acima de R$ 230 bilhões em 2025, em Mercado & Consumo (16/02/2026). mercadoeconsumo.com.br
3. Cetic.br, TIC Domicílios 2025: 52% compraram pela internet. cetic.br
4. Baymard Institute, taxa de abandono de carrinho e motivos (internacional, atualizado em 28/10/2026). baymard.com
5. Nuvemshop, casos de clientes: Autêntica Retrô. nuvemshop.com.br

Material informativo. O teste e a conta dão estimativas, não garantias.