



DO ZERO A R\$10 MIL POR MÊS

7 PASSOS PARA COMEÇAR A VENDER
NO MERCADO LIVRE



Quem criou este material?

Há cinco anos, **Hugo abandonou** a carreira no regime CLT para se dedicar às vendas no Mercado Livre. Em poucos meses, ele já havia construído uma empresa grande e lucrativa, e começou a ajudar outros donos de lojas a alcançarem os mesmos resultados.

Desde então, Hugo liderou a construção de duas operações de marketplaces que saíram do zero e alcançaram um faturamento de 1 milhão de reais por mês. Desde 2022, ele transformou mais de **300 negócios, com vários deles atingindo faturamentos superiores a 300 mil reais por mês**, além de mais de 100 casos de sucesso com faturamentos acima de 100 mil reais por mês. **Atualmente, Hugo também se dedica à gestão de três empresas.**



Introdução

Se você está aqui, é porque quer transformar a sua vida aprendendo como começar a criar uma fonte de renda sólida no Mercado Livre.

Parabéns por dar o primeiro passo nessa jornada!

Começar a vender online pode parecer um grande desafio, mas com os passos certos, você estará preparado para construir um negócio escalável e lucrativo. Neste material, você encontrará um guia prático e descomplicado, que já ajudou centenas de vendedores a começarem a vender no Mercado Livre.

Pronto para começar?

Então, vamos seguir para os próximos passos e transformar sua veia empreendedora em resultados incríveis.

O primeiro grande passo: ter uma conta CNPJ.

Se você está começando agora e ainda não possui uma empresa formalizada, a melhor opção é o MEI (Microempreendedor Individual). Ele é simples de criar, tem um custo acessível e permite que você emita notas fiscais — um requisito essencial para vender no Mercado Livre e garantir credibilidade com seus clientes.

Como abrir um CNPJ MEI:

Vídeo aula como abrir conta MEI:

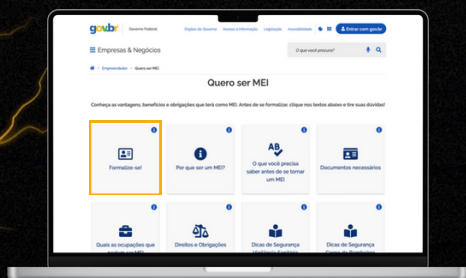
- 1 <https://www.youtube.com/watch?v=wMUS4gGklgY>

Crie através do site:

- 2 <https://www.gov.br/empresas-e-negocios/pt-br/empreendedor/quero-ser-mei>

Realize a abertura de conta clicando no tópico **“FORMALIZE-SE”**, em seguida acesse a página com seu login do **GOV.BR**.

Caso não tenha conta [crie um cadastro](#).



Com os dados pessoais preenchidos:

Insira em **“ATIVIDADES”** a ocupação principal e atividades secundárias.

Como sugestão, utilize a lista abaixo com os principais CNEs de atuação:

47.55-5-03 - Comércio varejista de artigos de cama, mesa e banho

47.13-0-02 - Lojas de variedades, exceto lojas de departamentos ou magazines

45.30-7-03 - Comércio a varejo de peças e acessórios novos para veículos automotores

47.72-5-00 - Comércio varejista de cosméticos, produtos de perfumaria e de higiene pessoal

47.57-1-00 - Comércio varejista especializado de peças e acessórios para aparelhos eletroeletrônicos para uso doméstico, exceto informática e comunicação

45.30-7-03 - Comércio a varejo de peças e acessórios novos para veículos automotores

47.81-4-00 - Comércio varejista de artigos do vestuário e acessórios

47.55-5-02 - Comércio varejista de artigos de armarinho

47.54-7-02 - Comércio varejista de artigos de colchoaria

47.56-8-01 - Comércio varejista de artigos de tapeçaria, cortinas e persianas

47.63-6-02 - Comércio varejista de artigos esportivos

47.8G-0-08 - Comércio varejista de artigos fotográficos e para filmagem

47.85-7-GG - Comércio varejista de outros artigos usados

47.8G-0-07 - Comércio varejista de equipamentos para escritório

47.44-0-01 - Comércio varejista de ferragens e ferramentas

47.44-0-GG - Comércio varejista de materiais de construção em geral

Passo 2: Emissão do Certificado **CCMEI** e da **Inscrição Estadual**.

O CCMEI pode ser emitido pela internet de forma rápida, descomplicado e segura. Este certificado comprova a abertura do MEI criado anteriormente e, conseqüentemente, a existência da sua empresa na Junta Comercial do seu estado de residência.

Todos os dados essenciais estão presentes no documento: situação cadastral, CNPJ, nome fantasia, forma de atuação, endereço comercial e mais.

Como emitir o Certificado MEI:

Veja o tutorial completo de como **emitir o seu certificado MEI**:

<https://www.youtube.com/watch?v=kkqIwOIUHHY>

O SEGUNDO GRANDE PASSO

Acesse o **link oficial do governo** para a emissão:

- 2 <https://www.gov.br/pt-br/servicos/emitir-o-certificado-de-condicao-de-microempreendedor-individual>



- 3 Não se esqueça de emitir também sua **Inscrição Estadual**: <http://www.sintegra.gov.br/>



Como emitir a Inscrição Estadual:

1. Selecionar o Estado em que está localizado;
2. Identificação do Estabelecimento, selecionar (CNPJ)
3. Gerar o Número de IE, fazer uma captura de tela (print) e anexar à imagem;

Passo 3: Criando e configurando uma conta no Mercado Livre

→ *Hora de colocar a mão na massa!*

Agora que você é oficialmente um empreendedor e está formalizado diante dos principais órgãos do governo, chegou o momento de criar a sua conta no Mercado Livre para começar a viver de vendas!

Sua identidade eletrônica será atrelada ao CNPJ para que os pedidos sejam processados adequadamente e você emita uma NFe para todos os clientes.

Mas, calma. Vamos por etapas para você não se perder!

Só gostamos de deixar claro que agora o jogo começou e você já é um vendedor de campo, sem amadorismo. Vamos lá?

Criação e configuração:

- Na plataforma do Mercado Livre > **Crie a sua conta**
- Com a conta aberta, adquira o **Certificado Digital A1** através do link: <https://vendedores.mercadolivre.com.br/nota/certificado-digital-por-preco-promocional-exclusivo>
- Configure o **Emissor de Nota Fiscal**:
<https://www.mercadolivre.com.br/emitir-nota-fiscal/>

Passo 4: Hora de ativar o termômetro com as 10 primeiras vendas.

A grande dificuldade dos vendedores, mas relaxa! Vou descomplicar pra você!

Muitos podem achar que é bobeira, mas as primeiras vendas são fundamentais para te ajudar a mensurar a sua estratégia de precificação, validar produtos e entender como o universo do Mercado Livre funciona na prática.

Um olhar estratégico diferencia o vendedor mediano do vendedor de elite. É aplicando tudo certo no início que você evita erros fatais no futuro.

Vendas Simuladas:

Objetivo: Gerar as 10 primeiras vendas **SIMULADAS** utilizando um filtro de preço específico, facilitando com que as pessoas encontrem facilmente o anúncio para efetuar a compra combinada.

Instruções para Envio: Preço quebrado específico: Certifique-se de usar o preço conforme estipulado para cada anúncio.



Regras **IMPORTANTES** para realização das vendas:

- **Não pode enviar o link do anúncio diretamente para os compradores;**
- **Não pode ser parente:** a venda não pode ser realizada para familiares;
- **Não pode ser na mesma cidade:** evite realizar a venda dentro da mesma localidade/geolocalização;
- **Não pode utilizar a mesma rede de internet:** as compras não podem ser feitas a partir da mesma conexão;
- **Não use “frete a combinar com o comprador”:** o frete deve ser claramente definido, não deixando margem para negociação;
- **É ideal realizar uma venda por vez:** para testar o progresso, o recomendado é fazer uma venda de cada vez;
- **Não repita as pessoas, anúncios ou dias:** não faça múltiplas vendas para a mesma pessoa, nem utilize o mesmo anúncio ou o mesmo dia para mais de uma venda.

Programa Decola: Entenda como funciona o programa:

Para acelerar o crescimento do seu negócio no Mercado Livre, o Programa Decola é o impulso que você precisa para atingir resultados expressivos e de forma rápida.

Desenvolvido especialmente para empreendedores que estão começando, o programa oferece uma abordagem prática e estratégica, guiando você desde a estruturação inicial até a conquista de resultados consistentes.

Saiba mais sobre como funciona o Programa Decola pelo link:

<https://vendedores.mercadolivre.com.br/nota/impulsione-suas-vendas-com-o-programa-decola>

Passo 5: Pesquisa de mercado e cadastro de produtos

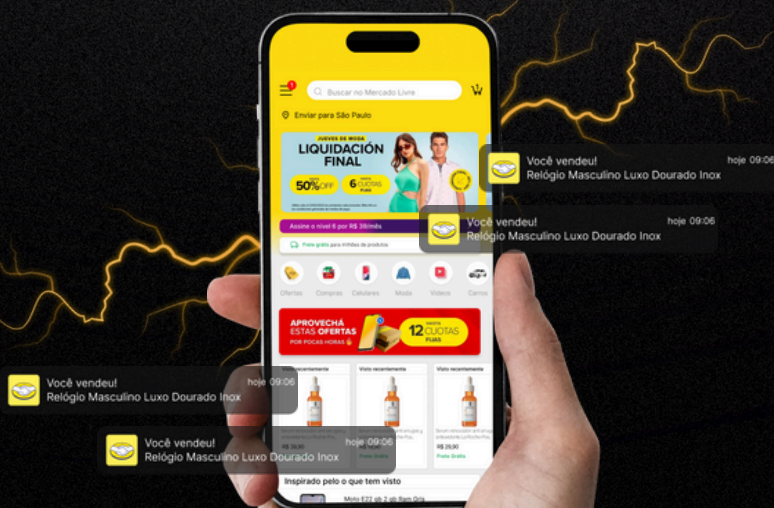
→ *Aqui está o ouro da sua operação!*

A análise de mercado é o coração da estratégia. Não caia em indicações e não dependa de terceiros, uma boa loja não vende um produto simplesmente porque ACHA que ele vende.

Essa parte do processo requer muita atenção e **PRÁTICA, PRÁTICA e PRÁTICA**. Além da repetição constante para construir uma empresa sólida.

Você não vai ser expert em análise de mercado do dia para noite. É preciso testar sempre, caso o seu objetivo seja faturar R\$ **10.000,00 por mês ou mais**.

Execute com excelência e constância!



Como fazer isso na prática:

Após a ativação do termômetro, você deve iniciar a **Pesquisa de Mercado e Seleção de Produtos**, se atentando principalmente aos dados de **Demanda e Viabilidade**.

Análise de Demanda = Produto que possui muita busca no mercado e já tem histórico de vendas nos últimos meses. Você pode identificar quais são na própria ferramenta do Mercado Livre:

1

Na página principal do Mercado Livre, no menu superior clique em **“Categorias” > “Mais vendidos”**

Com isso, você conseguirá navegar entre os itens mais vendidos de todas as categorias e subcategorias.

Dica: Analise principalmente as subcategorias, onde terá menos concorrência para competir com seus anúncios.

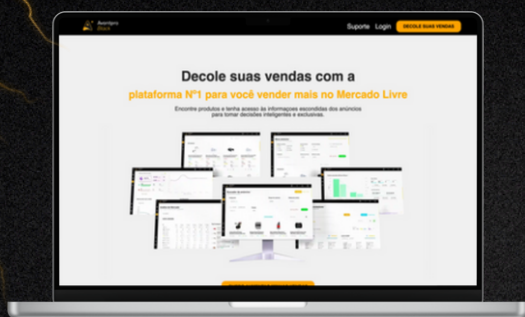
2

Análise de Viabilidade = Realize a análise para entender se o seu preço está competitivo para começar a vender no Mercado Livre. Deve ser feita também a **análise da quantidade de vendedores na concorrência**, porque quanto menos concorrentes, maior a probabilidade de chegar nas primeiras páginas com um novo anúncio.

Além disso, é de extrema importância que você entenda se consegue comprar algumas unidades do item em algum fornecedor/distribuidor com pouco investimento (diminuindo o risco e aumentando a sua receita).

Importante: Para executar essa análise com dados concretos, você vai precisar da ferramenta **Avantpro Black**

Aqui, você já **ganha 2 meses gratuitos** para testar, acessando o nosso link: <https://avantproblack.com/cadastrar?influencer=hugovasc>



Agora, já na plataforma do Mercado Livre e com a sua pesquisa em mãos, é hora de analisar e encontrar produtos com demanda.

→ *Afinal, queremos escalar em vendas, não é mesmo?*

Não adianta ter um produto que tem potencial de faturamento mas baixa demanda. **Lembre-se da constância!**

Utilizando o Avantpro Black:

 Você vendeu!
Relógio Masculino Luxo Dourado Inox

hoje 09:06

 Você vendeu!
Relógio Masculino Luxo Dourado Inox

hoje 09:06

Passo 01: Após fazer o login, ao entrar na ferramenta Avantpro Black, no menu esquerdo, clique em Ferramenta > Buscador de anúncios;

Passo 02: Busque por *palavras-chave daqueles itens que você encontrou em catálogos de fornecedores, viu na aba de mais vendidos do Mercado Livre ou outras fontes.

Passo 03: Filtre o tempo de anúncio até 180 dias - para verificar anúncios mais recentes, facilitando a análise de oportunidades.

Passo 04: Filtre a média de vendas 60 por mês/2 por dia, para que apareçam principalmente itens potenciais relacionados à busca que foi feita.

Passo 05: Os outros filtros, podem ficar padrão... agora é só clicar em "buscar" e aguardar os resultados.

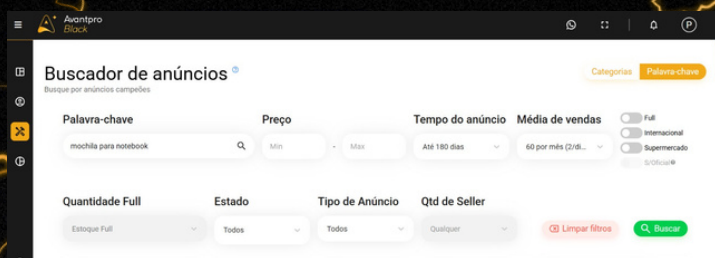
 Você vendeu!
Relógio Masculino Luxo Dourado Inox

hoje 09:06

 Você vendeu!
Relógio Masculino Luxo Dourado Inox

hoje 09:06

O QUINTO GRANDE PASSO



***palavras-chave:** São as principais palavras, formas e termos que se buscam, geralmente, pelo produto. Por exemplo: “Gostaria de entender as métricas de uma Mochila para Faculdade Vermelha para Notebook”, as palavras-chave para esse item seriam: “Mochila para Faculdade”, “Mochila Vermelha”, “Mochila para Notebook”

Observações:

- Caso não apareça nada, busque por palavras diferentes que podem encontrar o mesmo produto.
- Você pode **“brincar”** variando todos os filtros para encontrar produtos mais específicos, o que pode trazer diversas oportunidades com baixa concorrência.

Passo 06: Faça **PRINCIPALMENTE** a análise de faturamento. Os produtos em questão precisam ter no mínimo R\$ 10.000,00 de faturamento mensal no histórico dos últimos meses (visto que você consegue pegar, no momento, apenas uma fatia desse mercado – então o faturamento precisa ser significativo).

Passo 07: Por último mas não menos importante, realize a análise de tempo de anúncio no mercado, identificando a concorrência de acordo com o momento atual de conta.

Observações:

- Pode ser usado o radar de catálogos da própria ferramenta avantpro para analisar mais a fundo a concorrência de anúncios de catálogo.
- Para anúncios “**normais**” de listagem geral, vale acessar o Mercado Livre e analisar a primeira página de busca do produto, **verifique**: quantidade de vendedores do mesmo produto na primeira página, preços diferentes explorados naquele momento e estratégias de anúncios.

Passo 6: O anúncio campeão: menos visitantes para gerar vendas.

→ o 80 / 20 dos seus resultados está aqui!

O anúncio é um grande complemento da sua análise de mercado, é extremamente importante ter anotado detalhes dos concorrentes, falhas e oportunidades que talvez não foram exploradas por outros vendedores e podem garantir o diferencial que a sua loja precisa para se destacar!

Use a criatividade, utilize as ferramentas a seu favor e crie, do zero, um anúncio com maior potencial de conversão em vendas. Saiba como:

Criando um anúncio **do zero**:

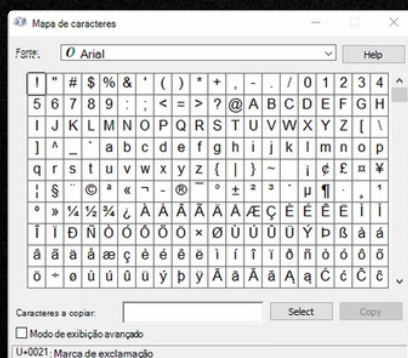
- 1 Título:** Utilize as principais palavras-chave no título elaborando **campo semântico** de acordo com as pesquisas dentro da plataforma e após observar quais são os anúncios mais vendidos dentro da primeira página do produto escolhido.

*campo semântico: usamos esse termo para montar um conjunto de palavras-chave diferentes que levam ao mesmo produto. Por exemplo:

“Mochila para notebook” “Bolsa notebook” “Mochila Antifurto”
“Bolsa Antifurto” – todas elas levarão para o mesmo produto, no resultado de busca do Mercado Livre.

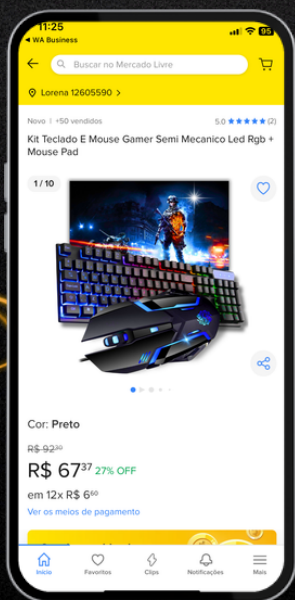
Importante:

O Mercado Livre permite que o título tenha 60 caracteres. É fundamental que você utilize todos eles **SEM INSERIR CARACTERES ESPECIAIS, como “* \$ / -”, etc.**



Exemplo de um anúncio de **Kit teclado sem fio:**

- **Título:** Kit Teclado e Mouse Sem Fio Wireless Bluetooth Conexão Fácil
- **Fotos:** tenha um conjunto de no mínimo 7 fotos para o comprador ter a visibilidade completa do produto e sanar todas as possíveis dúvidas.
- **Foto de capa:** A foto de capa tem como objetivo principal se destacar da concorrência, então é imprescindível que seja uma foto de boa qualidade, com elementos atrativos junto ao produto para chamar a atenção.



- **Fotos complementares:** ajudam a compartilhar com o cliente os principais benefícios do produto e evitar possíveis dúvidas ou objeções sobre o item e a compra.

Importante:

Priorize fotos ambientadas e humanizadas, com dados técnicos, dimensões e outros atributos que possam agregar valor e acelerar a venda.

Dica:

A partir da segunda foto do anúncio, não tem problema utilizar fotos com escritos e montagens – aqui você é livre para ser criativo!

- **Dimensões:** Todas as fotos do anúncio devem ter a dimensão 1200x1200 px e devem estar em PNG ou JPEG (alta qualidade)



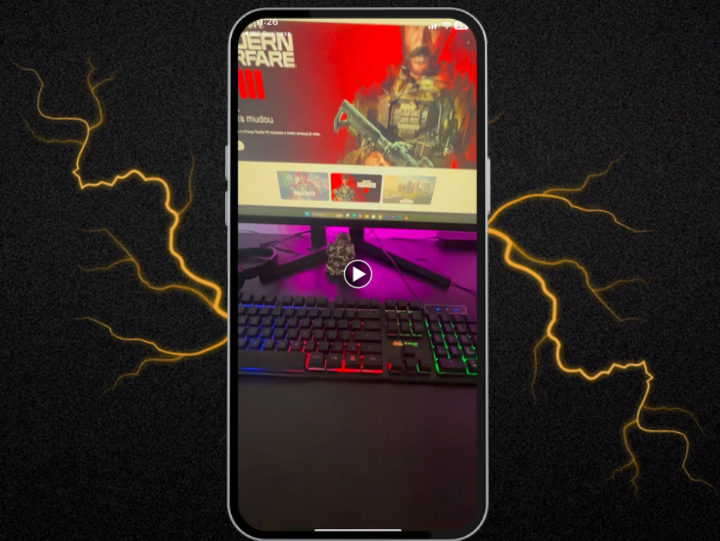
- **Video clips** = Crie um vídeo para atrair mais visitantes para seus anúncios. Como bom vendedor, você vai aproveitar este formato para destacar atributos e, novamente, quebrar possíveis objeções de venda.

Importante:

Esse formato aumenta drasticamente a conversão do anúncio – semelhante ao de Tik Tok e Reels do Instagram.

Dica:

Utilize ferramentas como clipChamp, Canva e Capcut.



Central de promoções – Estratégia importantíssima para posicionar o seu anúncio em páginas que estão em alta na Publicidade do Mercado Livre. Você pode participar de ofertas, campanhas de marketing e ações da própria plataforma (coisas que você não consegue aproveitar se estiver sem promoção ativa no anúncio).

Como executar na prática:

Passo 01: Após criar o anúncio, coloque o preço de venda 30% acima do planejado na sua estratégia de precificação em relação à concorrência.

Passo 02: Você consegue ligar uma central de promoção desse anúncio em paralelo à criação - o que faz com que ele fique com o desconto OFF na página principal também.

Você chama mais atenção e converte mais! :)

Cor: Preto

R\$ 92³⁰

R\$ 67³⁷ 27% OFF

em 12x R\$ 6⁶⁰

[Ver os meios de pagamento](#)

Ficha Técnica – Utilize as palavras-chave do campo semântico para complementar a ficha técnica. Sabe o campo semântico elaborado anteriormente para o título? Ótimo.

Sua referência será a mesma relação de palavras, mas, você NÃO pode repetir aquelas que já foram usadas, ok? Assim você amplia seu nível de busca x alcance.

Descrição: Use e abuse do chatGPT para otimizar o seu tempo e criar uma descrição assertiva que destaque os benefícios do produto, quais dores ele soluciona e, em seguida, características técnicas.

Passo 7: Product ADS – Criando a primeira Campanha

→ *Foco total, resiliência e confiança!*

Agora que você já tem a sua conta configurada, sabe com qual mercado pretende atuar e como criar anúncios que geram vendas de verdade, chegou o momento de realizar a sua primeira campanha de Product Ads.

Em configurações da publicidade você irá iniciar a sua 1ª campanha individual com o formato **PERSONALIZADO** – onde é possível editar a estratégia e quantidades de anúncios que pretende trabalhar na campanha.

Estratégia de Campanha:

- 1 Seleccione “**Crescimento**” (estratégia que iremos utilizar inicialmente) > defina o Orçamento em R\$ 15,00 e o **ACOS objetivo em 15%**.

É uma boa prática trabalhar com campanhas individuais, sendo somente um (1) anúncio por campanha. Os indicadores devem ser acompanhados de **7 a 14 dias** – tempo considerado suficiente para maturação e entendimento do algoritmo, ou “robôzinho do Mercado Livre”, para máximo aproveitamento da estratégia traçada até aqui.

Dica:

Ter apenas um anúncio por campanha facilita a gestão e possíveis ajustes ao pensar no contexto deste item (produto).

TUDO PRONTO PARA COMEÇAR!

Tudo pronto para **começar!**

Curtiu?

Estes são os 7 passos para que você fique familiarizado com as principais ferramentas da plataforma e aplique sua estratégia com base nas boas práticas indicadas pelo Mercado Livre.

Essas são ações que aplicamos aqui na VDV com os nossos clientes que hoje já faturam R\$ 200mil por mês!

O principal objetivo deste material, além da criação da sua conta e ativação dos primeiros produtos, é que todas as ações de vendas para cada anúncio funcionem em conjunto para alcançar o máximo de pessoas e aumentar o seu potencial de venda.

Você sabe bem que tudo o que nos propomos a fazer exige dedicação e prática para que a excelência seja atingida. Então, **MÃO NA MASSA:** agora é hora de aplicar tudo o que você aprendeu, testar, repetir e manter um **CICLO CONTÍNUO DE MELHORIA.**

Faça e refaça todo o passo a passo estratégico deste material repetidamente e implemente melhorias de acordo com as suas observações.

TUDO PRONTO PARA COMEÇAR!

Nunca se esqueça: estratégia!

Análise os concorrentes e ajuste sempre a rota para se tornar um vendedor campeão do Mercado Livre.

E agora que você é um **VENDEDOR ONLINE** iniciando sua jornada no Mercado Livre, a escala das suas vendas é o próximo passo e eu posso facilitar esse caminho para você!

Garanta um horário com um dos especialistas do meu time.
Em uma reunião de 45 minutos, vamos fazer um diagnóstico completo de todos os passos dados e te direcionar de forma personalizada para a escala das suas vendas online.

O primeiro passo você já deu, agora é hora de realmente **VIVER DE VENDAS!** Clique no botão abaixo e agende seu horário com nosso time de especialista totalmente gratuito!

AGENDE AQUI





 /hugovasc_

 /groupvdv

 /hugovasconcelos

 www.vdvgroup.com.br