



# GUIA PRÁTICO DO VENDEDOR DE AUTO PEÇAS

# MERCADO LIVRE



# SUMÁRIO



## CAP. 01

### PRIMEIROS PASSOS

Aqui você vai aprender alguns macetes para você apresentar melhor seus produtos e o que investir para ele melhorar.

Pág. 04 à 06



## CAP. 02

### REGRA DE PREÇO

Os melhores caminhos para não ter furos de estoque e entender como trabalhar seus preços para tantos produtos.

Pág. 07 à 10



## CAP. 03

### ATENDIMENTO

Você irá aprender sobre a importância de um bom atendimento e suas primicias para suas vendas alcançarem ainda mais.

Pág. 11 à 12



Se para algumas categorias de produto a internet caiu de paraquedas na rotina desses lojistas, para os vendedores de autopeças o comércio virtual é um grande negócio desde o início. Principalmente no Mercado Livre, onde se popularizou a comercialização de **auto parts**.

## A VENDA DE AUTO PEÇAS É CONTÍNUA!

Uma das características que mais atraem no setor, é que a venda de autopeças é recorrente visto que, os veículos em sua maioria precisam de manutenção.

Utilizando o Google Trends conseguimos ter um parâmetro dessas pesquisas, observe que o volume de buscas nos últimos meses simplesmente **não apresenta quedas**.



## MAS POR QUE VENDER AUTO PEÇAS NO MERCADO LIVRE?

Das 47 categorias mais vendidas do marketplace, dez dela são voltadas às peças para veículos. Além de concentrar um grande tráfego de pessoas interessadas no segmento, a plataforma possui particularidades que tornam muito melhor a dinâmica de venda desse nicho.



## LEIA ATÉ O FINAL PARA APROVEITAR AO MÁXIMO ESSE PRECIOSO GUIA.

Vamos ao conteúdo prático, **abra sua conta** no Mercado Livre e vamos fazer **alguns anúncios**.



## PRIMEIROS PASSOS

1

Vender autopeças exige um conhecimento técnico, então antes de tudo: **VOCÊ DEVE CONHECER O SEU PRODUTO.**

Para isso fizemos um checklist de perguntas que você tem de saber a resposta antes de criar o seu anúncio.

**ESSE ITEM É COMPATÍVEL COM OS MODELOS X, Y E Z?**

**TENHO AS RESPOSTAS PARA AS DÚVIDAS DOS MEUS CLIENTES SOBRE O PRODUTO?**

**FORA O NOME PRINCIPAL, POR QUAL OUTRO SINÔNIMO MEU PRODUTO É CONHECIDO?**

Como isso acontece? No segmento de autopeças muitos itens podem ser mais conhecidos por um nome alternativo do que o principal. Utilizar essas características para escolher um bom título pode trazer uma baita diferença de resultado.

Você pode experimentar compor o nome do seu produto também por:

- Nome do veículo
- Característica
- Atributos

## INSIGHTS DO MELI

O Mercado Livre permite que os lojistas façam **múltiplos anúncios de um mesmo produto** e isso permite, que você explore todo o universo do seu catálogo. Por exemplo: você vende uma capa de moto que serve para três modelos de motocicletas, o MELI permite que você faça 3 anúncios desse mesmo item e nele você consegue:

- **Trabalhar o título para o seu público alvo;**
- **Caprichar na descrição;**
- **Fazer um FAQ com respostas das principais perguntas dos consumidores.**

Esse farol poderia ser trabalhado de três formas:

- **Farol modelo X - modelo do carro Y ano Z**
- **Farol modelo XV - modelo do carro YU ano ZZ**
- **Farol modelo X1 - modelo do carro Y2 ano Z8**

Note que com isso, fica muito mais fácil do seu anúncio ser visualizado por quem procura o produto para modelos de carros diferentes, ou seja, a oportunidade de venda só aumenta, com uma simples orientação sobre o que o Mercado Livre te oferece.

Mas com grandes poderes vem também grandes responsabilidades.



**Apesar do Mercado Livre permitir a criação de múltiplos anúncios de um mesmo item, o controle de estoque não é sincronizado entre si pela plataforma. As falhas de estoque se multiplicam pela quantidade de anúncios criados. Cuidado!**

### COMO RESOLVER?

O método mais indicado para o gerenciamento desse risco é a implementação de uma **integradora de marketplace**, algumas são inclusive especializadas no Mercado Livre, e, esse é o caso da **Plugg.To**. E claro, uma integradora de marketplace é basicamente seu aliado nas vendas, porque em um único painel você consegue gerenciar essa questão e muitas outras.

### COMO UMA INTEGRADORA ME GARANTE SEGURANÇA?

A **Plugg.To** consegue unificar o estoque desses múltiplos anúncios, então sempre que houver a venda de um item independente do anúncio ele já irá decrementar o estoque em tempo real de todos. Isso te proporciona a certeza que te não sofrerá furos de estoque e o risco de perder vendas.

### E QUANDO O MEU ANÚNCIO NÃO ENGAJA, O QUE FAZER?

Apesar de deixar explícito no anúncio o modelo para qual o item é voltado e as chamadas palavras chaves, logo no

título, pode ser que o seu anúncio não gere vendas.

— Isso é porque o marketplace está saturado?

— NÃOOOOOOO

Nesse caso é necessário analisar o anúncio na totalidade, como fotos, descrições, reputação da sua conta e qualidade das suas respostas. Trabalhar com métricas pode facilitar a análise desses pontos.

A **Plugg.To** oferece uma ferramenta de conversão onde você consegue analisar:

### Vendas vs Visitantes no seu anúncio

Com esses números é possível entender se o seu anúncio tem bom, médio ou alto poder de conversão.

### COMO MEDIR?

NÍVEL DE VISITANTES	NÍVEL DE VENDAS	PODER DE CONVERSÃO
● Alto	● Baixo	● Baixo
● Baixo	● Alto	● Grande
● Médio	● Médio	● Médio
● Médio	● Alto	Em ascensão

## DIAGNÓSTICOS

Caso possua um baixo poder de conversão, é bom olhar para o seu anúncio e fazer uma pesquisa de mercado.

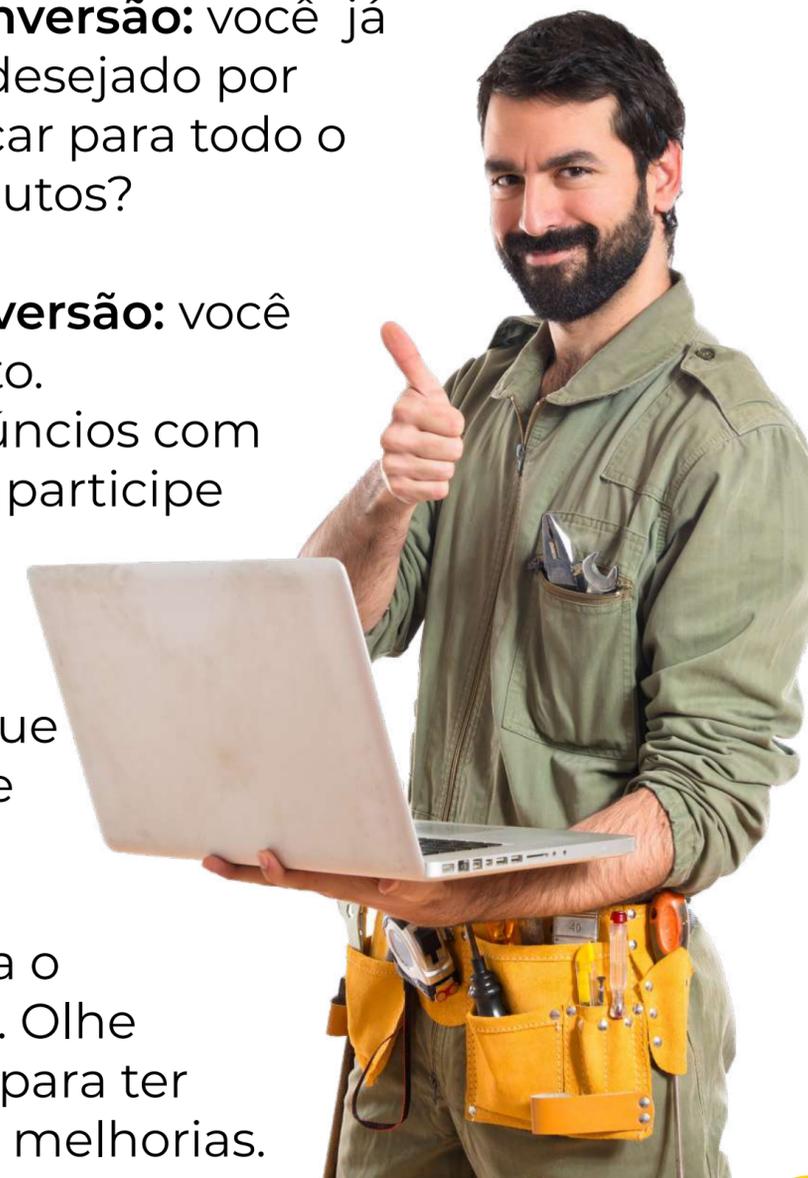
**Qual é o nível dos seus concorrentes?  
O que pode ser melhorado na sua oferta?**

Mantenha o padrão do segmento e intensifique os seus diferenciais competitivos:

**Grande poder de conversão:** você já conquistou o status desejado por muitos. Que tal replicar para todo o seu catálogo de produtos?

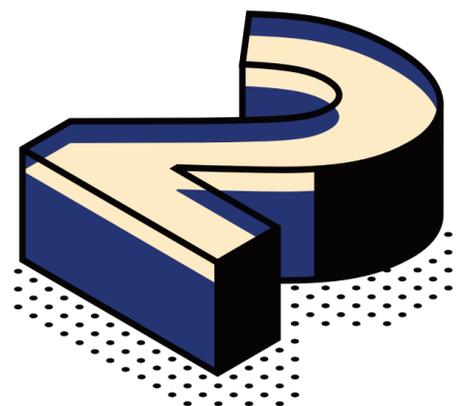
**Médio poder de conversão:** você está no caminho certo. Intensifique seus anúncios com preços dinâmicos ou participe de campanhas na plataforma.

**Em ascensão:** continue trabalhando. Além de regras de preço, é importante dar uma atenção especial para o cadastro do produto. Olhe alguns concorrentes para ter referências para suas melhorias.





## FALANDO EM REGRAS DE PREÇO



Um vendedor de autopeças possui um enorme catálogo de produtos, controlar regras de preço pode ser um pesadelo, para quem deseja aplicar boas estratégias de vendas no Mercado Livre.

**Mas por que é necessário criar uma regra de preços?**

O Meli trabalha com duas categorias principais de anúncio: **Premium e Clássico.**

**ANÚNCIO CLÁSSICO**

Alta Exposição

Parcelamento com juros

**ANÚNCIO PREMIUM**

Máxima Exposição

Parcelamento em até 12x S/ juros

Além das diferenças como exposição e parcelamento, a comissão por venda também sofre variação, por isso a necessidade de regras de preço para que os lojistas não sofram prejuízo.

## NÃO ESQUEÇA DE COLOCAR O FRETE NA CONTA

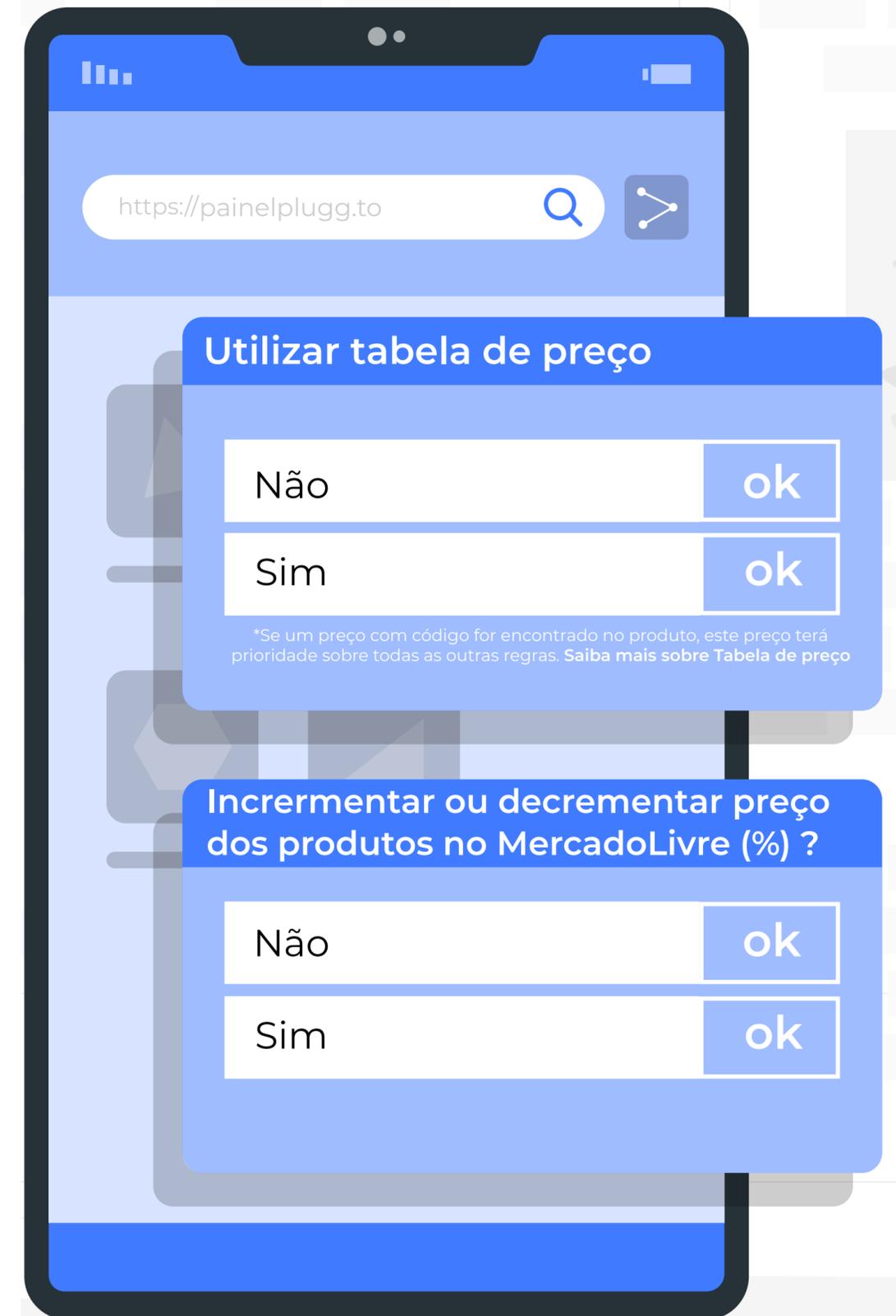


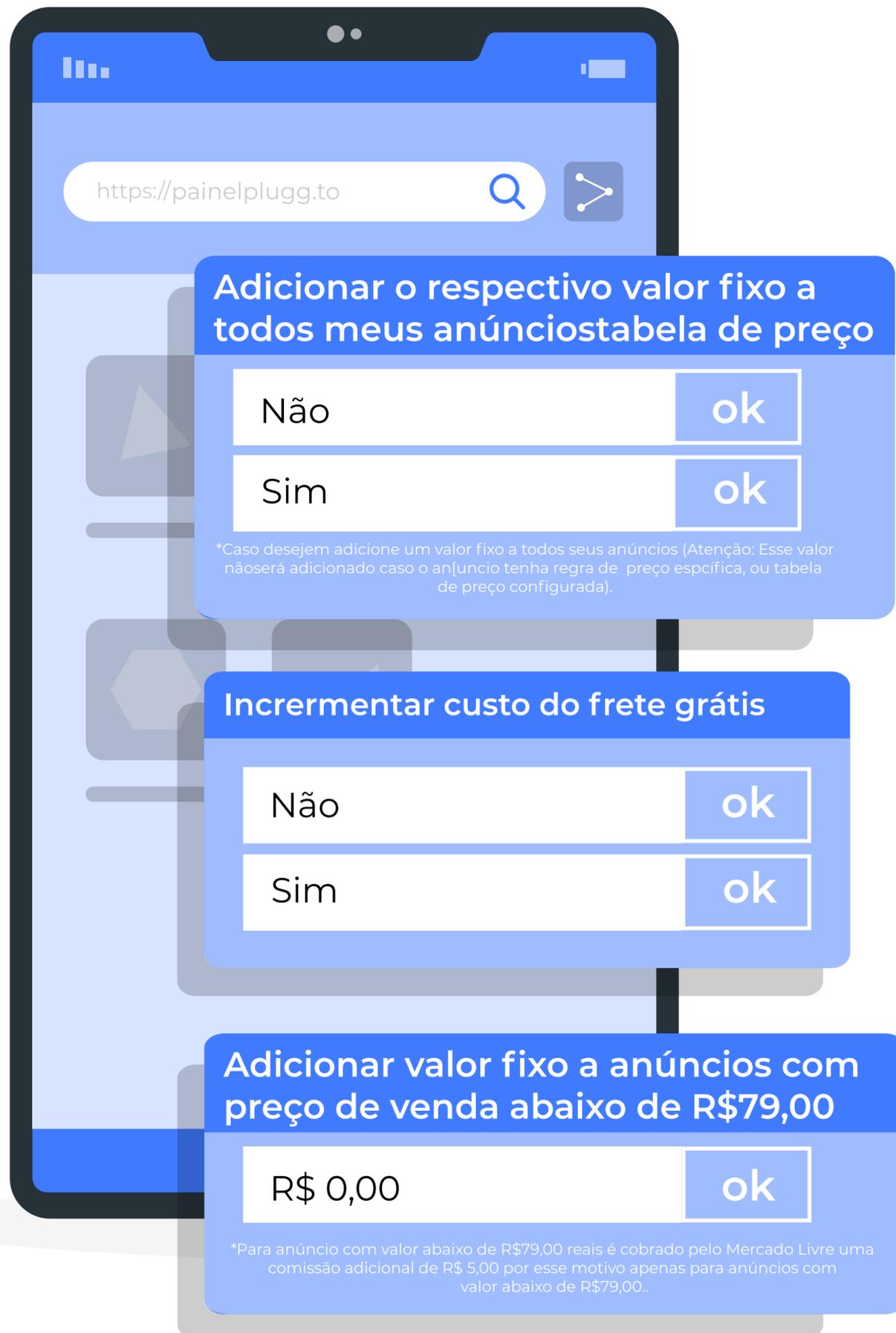
Além da comissão cobrada pelo marketplace, o Mercado Livre possui uma política de **frete grátis**, que determina: **PRODUTOS COM UM VALOR MAIOR QUE R\$ 79,90 OFEREÇAM FRETE GRÁTIS PARA O CONSUMIDOR.**

Grandes quantidades de SKUs e uma larga escala de possibilidades de criação de anúncio, podem resultar em prejuízos ou baixa performance por não conseguir dar conta de tudo manualmente. Ainda mais ter gerenciamento assertivo de todos esses itens, o melhor é automatizar todo o processo de regras de preço.

A **Plugg.To** pode te ajudar, com ferramentas de precificação:

- **Automatização por Tabela de preço** — Com esse método você consegue escolher para quais SKUS você gostaria de trabalhar um valor alternativo. Muito utilizado em campanhas promocionais;
- **Incrementar ou decrementar preço dos produtos baseado em porcentagem:** a regra criada é válida para **todos os produtos** anunciados no Mercado Livre, você consegue escolher o valor a ser acrescentado ou descontado com base no valor original do item;
- **Adicione um valor fixo a todos os anúncios:** acrescenta um valor determinado para seus anúncios no Meli. Diferente da opção de porcentagem, nessa automatização você deve escolher um valor em reais;





- **Incrementar o custo do frete grátis:** essa opção é perfeita para incluir no produto o valor do frete grátis no próprio anúncio. Ela será válida para todos os anúncios, então use com cuidado para não perder a vantagem competitiva;

## EXISTEM REGRAS PARA TODAS AS PARTICULARIDADES DO MERCADO LIVRE DE VERDADE!

- **Adicionar valor fixo a anúncios com preço de venda abaixo de R\$79,00:** O MeLi cobra uma taxa de R\$ 5 + comissão para produtos com um valor abaixo de R\$ 79, com essa regra é possível realocar essa taxa no próprio produto, criando uma regra de preço especial para esses itens.

Não poderíamos esquecer das categorias e a forte influência que elas possuem sobre o valor final do produto. É possível também criar regras de preço considerando o tipo de anúncio + frete.

REGRA DE PREÇO POR TIPO DE ANÚNCIO E FRETE

TIPO DE ANÚNCIO	FRETE GRÁTIS	AÇÕES	
Premium	Sim		
Clássico	Sim		
Premium	Não		

## MAS TEM COISAS QUE SÃO DINÂMICAS, SEUS CONCORRENTES POR EXEMPLO!

Nem sempre é possível criar uma regra de preço estática, seus concorrentes podem mudar o valor do anúncio periodicamente para ganhar mais exposição e você deve estar ciente disso.

Utilize a ferramenta de **preço dinâmico** desenvolvida pela **Plugg.To**, com base em um intervalo de valores determinado por você e pela mudança de preços no anúncio dos seus concorrentes, a ferramenta altera automaticamente o valor do seu anúncio, para te deixar **sempre à frente**.



# INVISTA NO ATENDIMENTO



Um bom atendimento tem efeito boomerang no negócio, isso porque toda vez que você presta um bom serviço, principalmente no Mercado Livre essas pessoas podem te avaliar e dar uma boa base de confiança para os seus futuros clientes.



O contato com o cliente não termina depois que o vendedor leva o produto aos correios e dias depois que esse item chega na casa do cliente, durante esse trajeto podem acontecer eventos em que a comunicação entre vendedor e cliente é essencial.

Por isso procure ir informando o cliente sobre o envio da encomenda:

- **Envie código de rastreio;**
- **Esteja atento a caixa de mensagens dias após a conclusão do pedido;**
- **Informe o cliente sobre despacho e prazo de entrega;**

Sumir após a compra ser realizada gera insegurança e pode causar conflitos desnecessários, que podem

afetar a reputação da sua conta.

## O MODO DE ENVIO TAMBÉM FAZ PARTE DO ATENDIMENTO!

A primeira impressão é sempre a que fica, tenha cuidado com o modo de envio da encomenda, a apresentação da embalagem. Além de ser o primeiro contato do cliente com a sua loja, pensar em um pacote pode assegurar que o produto chegue sem danos causados pelo transporte, reduzindo também a incidência de trocas.

### INSIGHT MELI

Que tal automatizar suas respostas? Algumas perguntas bem recorrentes e quando respondidas de forma dinâmica podem tornar mais rápido o processo de compra.

Ainda pensando no atendimento ao cliente, centralizar o seu SAC e criar tags para classificar suas mensagens tem o poder de otimizar a comunicação com os seus consumidores.

Com as ferramentas para otimizar o Mercado Livre desenvolvidas pela Plugg.To você também consegue automatizar o envio de mensagens sobre os estágios do seu produto, através das mensagens transacionais.



Assim o seu cliente fica sempre bem informado sobre a localização do produto, o que reduz as chances do item voltar, por não encontrar ninguém para receber a entrega.

## CONCLUSÃO

Chegamos ao fim caro **lojista de autopeças**, se esse material clareou sua mente nos deixe saber!

Compartilhe nas redes sociais e marque a gente **@plugg.to**

Vende autopeças e se interessou em implementar essas ferramentas no seu negócio?

**Aperte o botão** abaixo para desbloquear uma **condição especial** para vendedores de auto parts!

**QUERO!**