MATERIAL GRATUITO · E-COMMERCE EXPLOSIVO

Live Commerce: o manual da escala orgânica

Como montar, operar e escalar lives na Shopee, no Mercado Livre, no TikTok Shop e no Instagram, vendendo mais sem aumentar o investimento em anúncio.



Para lojistas e marcas que vão vender ao vivo
Do primeiro celular às lives simultâneas

Inteligência de mercado
E-Commerce Explosivo

POR QUE LIVE

Live virou escala orgânica

As próprias plataformas levam a live até o comprador, sem você pagar pela audiência. E tendem a favorecer quem transmite com regularidade.

10 mil+

lives por dia na Shopee, que avisa os seguidores da loja quando a live começa

20×

mais lives diárias no TikTok Shop Brasil em um ano; lá a live chega a quem ainda não segue a loja

+21%

de faturamento em um cliente da E-Commerce Explosivo, só com lives e sem anúncio

O OBJETIVO

Live baixa o TACoS

TACoS =

$$\frac{\text{Investimento em anúncios}}{\text{Faturamento total}}$$

vendas com anúncio + vendas orgânicas

A live aumenta o faturamento total sem aumentar o investimento. O número de baixo cresce, o de cima fica parado, e o TACoS cai.

EXEMPLO ILUSTRATIVO

Sem live

R$ 10 mil ÷ R$ 100 mil **10%**

Com a live

R$ 10 mil ÷ R$ 120 mil **8,3%**

R$ 20 mil a mais em vendas vindas das lives, com o mesmo investimento. **A diferença fica no bolso.**

O CAMINHO

Primeiro orgânico, depois anúncio

PASSO 1

Orgânico

A live nasce no pacote orgânico: a plataforma entrega a audiência e o custo é o tempo da equipe.

PASSO 2

Prova

As lives mostram o que vende: produto, oferta, horário e os trechos que mais prendem.

PASSO 3

Amplificação

Só o que já provou que vende ganha verba: impulsionar a live e os melhores cortes.

Primeiro, cortar o custo de marketing. Depois, colocar dinheiro só no que já deu certo.

EVOLUÇÃO

Como uma operação de live cresce

NÍVEL 1

Começar

1 celular

- 1 canal
- Esteira de 5 produtos
- 2 a 3 lives por semana

NÍVEL 2

Rotina

1 celular

- Horário fixo toda semana
- Esteira cresce para 10
- Cortes viram vídeos

NÍVEL 3

Segundo canal

2 celulares

- Mesma fala, mesma esteira
- Operador nos 2 painéis
- Corte vencedor vira anúncio

NÍVEL 4

Lives simultâneas

3 a 4 celulares

- Todos os canais juntos
- Operador centraliza tudo
- TikTok só com a regra confirmada

Para subir de nível: 4 lives seguidas sem falha técnica e a fala neutra no automático. Do nível 1 ao 4, a mesma dupla: apresentador e operador.

EXPECTATIVA REAL

O começo frustra. A persistência paga.

⚠ Nas primeiras lives, é normal

- Pouca gente assistindo, às vezes ninguém
- Poucas vendas, ou nenhuma
- Travadas de som, internet ou bateria
- Apresentador tenso, fala ainda robótica
- Vontade de desistir lá pela 3ª live

👍 Com constância, você ganha

- Seguidores avisados a cada nova live
- Mais entrega de quem transmite com rotina
- Apresentador solto, conversa natural
- Esteira afinada com dados reais de venda
- Cortes prontos para vídeo e anúncio

Avalie por blocos de 4 lives, nunca por uma live isolada.

QUANDO

Duas janelas por dia, horário fixo

JANELA PRINCIPAL · NOITE

19h às 20h20

Depois do jantar: o cliente está relaxado, rolando o app. Entrar às 19h15 e sair às 20h15.

JANELA DE APOIO · ALMOÇO

11h às 13h

Pausa do trabalho, navegação rápida. Live de 45 a 60 minutos.

GRADE DE EXEMPLO

2 a 3 lives por semana

Terça	**19h15**
Quinta	**19h15**
Sábado	**11h**

Duração: 45 a 60 min. A Shopee recomenda no mínimo 45.

Ajuste pela sua loja: cruze com os horários de pico de vendas dos últimos 3 meses.

QUANDO

Momentos que pedem live extra

Datas duplas

10.10, 11.11, 12.12 e as datas duplas de cada mês: as plataformas turbinam o tráfego. Vale live no almoço e à noite.

Depois do pagamento

Os dias logo após o 5º dia útil: salário na conta, carrinho cheio.

13º salário

Novembro e dezembro: dinheiro extra na mão e compras de fim de ano.

Black Friday

A semana inteira, não só a sexta: live diária no horário fixo.

Feriados

Cliente em casa e com tempo: a live de almoço rende.

Datas do seu nicho

Dia das Mães, Dia dos Pais, Natal, volta às aulas: o que movimenta a sua categoria.

Inscreva os produtos da esteira nas campanhas oficiais de cada canal com antecedência e confira os prazos de envio nas datas de presente.

PREPARAÇÃO

Pré-live: o que precisa estar pronto

D-7

Uma semana antes

- Esteira de produtos definida
- Ficha de cada produto estudada
- Estoque conferido por canal e por conta

D-3

Três dias antes

- Cupons e ofertas criados em cada canal
- Live agendada com título e capa
- Divulgação: stories, vídeo de aquecimento, aviso a seguidores

D-1

Véspera

- Ensaio completo em live teste
- Produtos separados na ordem da esteira
- Cenário, luz e som montados e testados

Dia D

Contagem regressiva

- **-60 min:** celulares carregando, internet testada, modo não perturbe
- **-30 min:** apresentador pronto no cenário
- **-10 min:** produtos na live em ordem, 1º item pronto

PREPARAÇÃO

A esteira: de 5 a 10 produtos em ordem

01 Início
Campeão
O mais vendido abre a live e segura quem chegou.

02 Início
Par do campeão
Acessório, refil ou complemento do 01.

03
Novidade
Cor ou modelo que o público ainda não viu.

04 Início
Relâmpago 1
Oferta curta, com estoque separado para a live.

05
Margem
Item rentável com argumento forte.

06 Início
Kit completo
Ticket maior: combo ou conjunto completo.

07
Margem
Segundo item rentável da esteira.

08
Relâmpago 2
Nova onda de urgência na reta final.

09
Diferencial
O produto que só a sua loja tem.

10 Início
Fechamento
A melhor condição do dia e a recapitulação.

Comece com os 5 marcados "Início" e cresça para 10 quando a rotina estiver firme. O produto aparece na mão antes de ser fixado na tela.

PREPARAÇÃO

Ficha de produto: o que dominar

Especificações

Tamanho, peso, capacidade e compatibilidade, tudo conferido.

Material e toque

Do que é feito e como explicar sem termo técnico.

Cor real

Mostrar na luz e comparar com a foto do anúncio.

Uso e cuidados

Como usar, limpar e conservar; o que evitar.

Diferencial

Por que o seu e não o do concorrente.

Objeções

As 3 dúvidas mais comuns do chat e das avaliações, com resposta pronta.

Prova

Avaliações reais, mais vendido, recompra.

Demonstração

O gesto que prova: medir, esticar, ligar, testar ao vivo.

⚠ **Preço não entra na ficha.** Cada canal pode ter o seu; a oferta é com o operador.

A REGRA DE OURO DA LIVE

A voz é neutra.
A tela é que vende.

Sem preço falado e sem nome de plataforma. Valor, cupom e botão de compra aparecem no card de cada canal, e uma única fala serve para todos os celulares.

AO VIVO

Roteiro de 60 minutos

00–03 min

Abertura

Gancho do dia, o que vai ter e convite para seguir a loja.

03–50 min

Esteira de produtos

10 produtos, cerca de 5 minutos cada. O operador fixa cada item no segundo em que ele entra em cena.

50–57 min

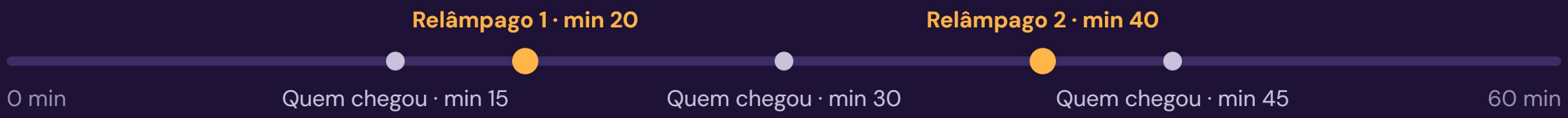
Recapitulação

Os 3 mais vendidos da live, última chamada, cupom final.

57–60 min

Até a próxima

Dia e hora da próxima live; agradecer quem comprou.



Relâmpago: oferta de tempo curto, com contagem regressiva. **Quem chegou:** 30 segundos recapitulando o que já passou, para quem acabou de entrar.

AO VIVO

Os 5 minutos de cada produto

1 · 0:00 a 0:30

Gancho

Uma frase que faz parar: o problema que o produto resolve.

2 · 0:30 a 2:00

Demonstração

Na mão: medir, esticar, ligar, testar. Mostrar o detalhe de perto.

3 · 2:00 a 3:00

Uso real

O produto funcionando no cenário, do jeito que o cliente vai usar.

4 · 3:00 a 3:30

Prova

Avaliações reais e “um dos mais pedidos da loja”, quando for verdade.

5 · 3:30 a 4:00

Oferta

“Tá fixado aí na tela pra você, com a condição de hoje.”

6 · 4:00 a 5:00

Chamada e dúvidas

Chamar para o botão de compra e responder 1 ou 2 perguntas do chat.

AO VIVO

Gatilhos que funcionam ao vivo

ESCASSEZ

"Separei só 50 unidades pra quem tá aqui na live."

Regra: o número é o estoque real separado.

URGÊNCIA

"Essa condição vale só enquanto a gente estiver ao vivo."

Regra: a oferta acaba de fato no fim da live.

AUTORIDADE

"Esse modelo é desenvolvido pela nossa própria equipe."

Regra: só o que a marca de fato faz.

PROVA SOCIAL

"É o produto que mais sai na nossa loja."

Regra: confirmado no relatório de vendas.

DEMONSTRAÇÃO

"Olha isso funcionando ao vivo, sem corte."

Regra: mostrar antes de afirmar.

ANCORAGEM SEM PREÇO

"No kit sai mais em conta do que item por item."

Regra: conferir que vale em todos os canais.

⚠ Tudo precisa ser verdade: promoção falsa é proibida pelas plataformas e pelo Código de Defesa do Consumidor.

AO VIVO

O que dizer e o que nunca dizer

Diga

- “Toca no produto que tá aparecendo aí na tela.”
- “O valor especial de hoje já tá aparecendo pra você.”
- “Pega o cupom antes de finalizar a compra.”
- “Segue a loja pra receber o aviso da próxima live.”
- “Quem chegou agora: hoje a gente tá mostrando...”

Nunca diga

- **Preço em voz alta:** varia por canal e por conta
- **Nome de plataforma:** “aqui na Shopee”, “no Mercado Livre”
- **Saída para fora:** link na bio, WhatsApp, site, telefone, QR code
- **Promessa sem prova:** “antialérgico”, “dura pra sempre”
- **Troca por interação:** “comenta pra liberar o cupom”

OPERAÇÃO · A MESMA DUPLA DO NÍVEL 1 AO 4

A live na prática: 2 pessoas

	Apresentador	Operador
Antes	Estuda as fichas, ensaia a esteira e deixa os produtos na ordem de entrada.	Cria cupons e ofertas, agenda a live em cada canal e testa internet, som e bateria.
Durante	Fala, demonstra e dita o ritmo. Lê as perguntas que o operador passa. **Nunca toca nos celulares.**	Fixa o produto no segundo em que ele entra em cena, solta cupom e relâmpago, responde o chat por escrito e vigia a transmissão.
Depois	Anota as objeções que apareceram e revisa os números com o operador.	Corta os melhores trechos, publica, registra as métricas e responde quem ficou com dúvida.

OPERAÇÃO

O estúdio, do 1º ao 4º celular

NÍVEL 1 · PARA COMEÇAR

O essencial

- Celular em tripé, vertical, altura dos olhos
- Microfone de lapela sem fio
- Ring light ou 2 softbox; nada de luz atrás
- Internet no cabo ou Wi-Fi 5 GHz + 4G reserva
- Carregador ligado e modo não perturbe
- Cenário: o produto em uso, bem iluminado

NÍVEL 4 · DEPOIS

Simultâneas: 4 celulares

- Barra com 4 suportes, mesmo enquadramento
- Áudio para os 4: mesa com divisor ou um microfone por aparelho
- Upload estável de 20 Mbps ou mais
- Celulares sem capa e ventilados
- Base giratória para mostrar o produto em 360°
- Nenhum celular aparece no quadro do outro

OPERAÇÃO

Mapa do estúdio: lives simultâneas



Cartões de sinal: PRÓXIMO · RELÂMPAGO · PERGUNTA · PROBLEMA TÉCNICO

OPERAÇÃO

Transmissão simultânea: canal a canal

Canal	Status	O que a regra diz	Como operamos
Shopee	Pode, com fala neutra	Proíbe citar ou mostrar outras plataformas, links, QR code e telefone	Nenhum outro celular ou logo aparece na imagem
Mercado Livre	Pode, após ler as regras	Ferramenta nova, liberada aos poucos em 2026	Mesmo padrão neutro; ler as diretrizes na Central antes da 1ª live
TikTok Shop	Risco alto: confirmar	Em outros países, proíbe a mesma live em duas plataformas ao mesmo tempo	Confirmar na Academy Brasil; até lá, live própria logo depois da principal
Instagram	Pode	Sem checkout nativo no Brasil: a compra termina fora do app	Operador fixa um comentário dizendo onde comprar

✓ **Em todos os canais:** a fala não cita preço nem plataforma, e nenhum celular de outro canal aparece no quadro.

CANAL 1 · CARRO-CHEFE DO ALCANCE ORGÂNICO

Shopee Live

Como entrar ao vivo

- App Shopee → Eu → Shopee Live, ou Central do Vendedor no computador
- Não aparece? A ferramenta ainda não foi liberada na conta
- Agendar e fazer uma Live Teste antes da primeira
- Até 200 produtos por live, na ordem da esteira
- Descontos criados antes, na Central de Marketing
- Seguidores recebem aviso quando a live começa

Ferramentas na live

- Destacar o produto da vez na sacola da live
- Cupons temporários, permanentes e de seguidor
- Moedas Shopee para distribuir (100 moedas = R$ 1)
- Leilão, que pode ser só para seguidores
- Painel em tempo real; relatório completo em até 24 h
- Duração recomendada: no mínimo 45 minutos

⚠ O que é proibido

- Citar ou mostrar outras plataformas, redes, links, QR code, telefone
- Convidar para grupos de mensagem
- Vídeo gravado ou tela parada sem interação
- Menores de 18 anos na live
- Sortear PIX ou produto: só cupons oficiais
- Música com direitos autorais

CANAL 2 · JANELA DE PIONEIRO

Mercado Livre Live

Como entrar ao vivo

- Central de Vendedores → aba Live e Vídeos
- Iniciar agora ou agendar a transmissão
- Título de até 50 caracteres, sem caracteres especiais
- Testar antes de entrar ao vivo
- Liberação gradual: se não aparecer, ainda não chegou à conta

Ferramentas na live

- Produtos do catálogo vinculados e destacados durante a fala
- Cupons exclusivos da transmissão
- Bloqueio de palavras no chat
- Métricas em tempo real e depois da live
- Live agendada aparece no perfil da loja

Oportunidades

- Canal novo: poucas lojas ao vivo, mais atenção para quem é constante
- Afiliados também podem fazer lives dos seus produtos, com comissão definida em Venda com Afiliados
- Estúdio gratuito do Mercado Livre em São Paulo, com agendamento a ser aberto

CANAL 3 · DESCOBERTA, COM UMA RESSALVA

TikTok Shop LIVE

Como entrar ao vivo

- Gerenciador de LIVE no computador: Central do Vendedor → LIVE & Vídeo
- Evento de LIVE: no app, com 2 h de antecedência; no computador, a qualquer hora
- Duração do evento: de 30 min a 13 h
- Vídeo de aquecimento 2 a 3 dias antes, com o link do evento
- Modo de prática para testar sem público

Ferramentas na live

- Conjuntos de até 100 produtos, reutilizáveis
- Fixar pelo computador ou por "Gerenciar LIVE" no app
- Oferta relâmpago: mínimo 5 min, preço abaixo do menor dos últimos 30 dias
- Cupons, recompensas e cartaz com a mensagem-chave
- Pausar a LIVE ao sair de cena

⚠ O que é proibido

- Interação que não é ao vivo: gravação, voz de IA, tela parada
- Tirar o cliente do app: outras plataformas, WhatsApp, links, QR code
- A mesma live em outra plataforma ao mesmo tempo: proibido em outros países; confirmar no Brasil

CANAL 4 · RELACIONAMENTO

Instagram Live

O papel dele

- Sem checkout nativo no Brasil: a compra termina fora do app
- Vende pela confiança de quem já segue a marca
- Único canal onde dá para dizer, por escrito, onde comprar

Como usar

- Stories de aquecimento com lembrete da live
- Operador fixa um comentário: onde comprar
- Link da bio levando às lojas da marca
- Cortes da live viram Reels com produtos marcados, se a loja do Instagram estiver ativa

Como medir

- Espectadores e tempo assistido
- Cliques no link da bio no dia da live
- Novos seguidores
- Vendas nas lojas no horário da live

PÓS-LIVE

Pós-live: as 24 horas seguintes

1 Cortar

3 a 5 trechos: demonstração, revelação da oferta, pergunta respondida.

2 Publicar

Vídeos curtos em cada canal, gravados limpos: sem interface nem marca d'água de outra plataforma.

3 Responder

Dúvidas que ficaram no chat e mensagens que chegaram depois.

4 Conferir

Pedidos, estoque e prazo de envio, por canal e por conta.

5 Registrar

Números da live na planilha; a Shopee consolida em até 24 h.

6 Ajustar

15 minutos de conversa: o que manter e o que trocar na próxima esteira.

PÓS-LIVE

Os números que decidem a próxima live

Espectadores

Mostra: se a divulgação e o horário funcionam.

Se cair: reforçar o aquecimento ou testar outro horário.

Tempo médio assistido

Mostra: se a live prende quem entrou.

Se cair: gancho mais forte e mais demonstração.

Cliques em produto

Mostra: interesse real no item da vez.

Se cair: fixar no tempo certo e chamar para o botão.

Conversão

Mostra: pedidos divididos por espectadores.

Se cair: rever a oferta e as objeções da ficha.

Faturamento por produto

Mostra: quem fica na esteira.

Se cair: trocar o item na próxima live.

Novos seguidores

Mostra: a base das próximas lives.

Se cair: convite para seguir na abertura e no fim.

As 4 primeiras lives formam a linha de base. No fechamento do mês, a pergunta que importa: o TACoS caiu?

PLANO DE AÇÃO

Os primeiros 30 dias

SEMANA 1

Montar

- Escolher o 1º canal e a conta que vai ao vivo
- Conferir se a ferramenta de live está liberada
- Kit básico: celular, tripé, lapela e luz
- Esteira de 5 produtos, fichas e ensaio em live teste

SEMANA 2

Estrear

- Definir dia e hora fixos da semana
- Fazer as 2 ou 3 primeiras lives
- Registrar os números de cada uma
- Não julgar pelo resultado da 1ª

SEMANA 3

Ajustar

- 2 a 3 lives no horário fixo
- Trocar o produto que não vendeu
- Publicar os primeiros cortes
- Fechar a linha de base com 4 lives

SEMANA 4

Subir de nível

- Esteira cresce para 10 produtos
- Comparar o TACoS do mês com o anterior
- Ajustar horário e esteira pelos números
- Planejar o 2º canal, se a rotina estiver firme

E-COMMERCE EXPLOSIVO

Quer montar a sua operação de live?

A E-Commerce Explosivo ajuda lojas e marcas a vender mais no orgânico dos marketplaces, com menos investimento em anúncio.

- ecommerceexplosivo.com.br
- 479991005056
- ecommerce.explosivo

