

ENCONTRO DE LOJISTAS · ELICE FITNESS

Como o digital pode impulsionar suas vendas na **loja física**

Arthur Oliveira · NGP — Nova Gestão de Performance
12 de agosto de 2026

Realização: Elice Fitness
Apoio: NGP Educação

ANTES DE COMEÇAR

Quem está falando com você

QUEM

Arthur Oliveira

Sócio da NGP. Trabalho todo dia com lojas que vendem no balcão e precisam vender também pelo celular.

POR QUE ESTOU AQUI

Cuido do digital da Elice há mais de 2 anos

Vejo de perto o que faz a peça girar: na loja, no atacado e na internet. É esse repertório que trago hoje.

Hoje não é reunião de agência. É conversa de quem vende com quem vende.

Como a gente vai usar essa hora

O QUE VOCÊ LEVA

Coisa pra fazer, não coisa pra saber

Um plano de 7 dias, uma tarefa por dia. E estes slides em PDF, pra consultar depois com calma.

O QUE EU PEÇO

Uma pausa de 5 minutos com o celular na mão

No meio da conversa a gente para e arruma uma coisa juntas, ao vivo. Você sai daqui com pelo menos um item resolvido.

Sem palavra difícil, sem termo em inglês. Se eu escorregar, me corrija no chat.

EU LI O QUE VOCÊS RESPONDERAM

Vocês **já sabem** que o digital funciona

ONDE VOCÊS VENDEM

A maioria vende no balcão

A loja física ainda é o canal principal. O celular entra como apoio, não como vitrine principal.

SOBRE O DIGITAL

Ninguém disse que não ajuda

A resposta mais comum foi: "ajuda, mas poderia ajudar muito mais".

A DOR MAIS CITADA

"Não sei o que postar"

Criar conteúdo foi a dificuldade número 1 declarada por vocês.

Então eu não vou gastar um minuto tentando convencer ninguém de que digital importa. Vamos direto no como.

UMA RESPOSTA DO FORMULÁRIO RESUME TUDO

"Assim que eu digo o valor, a pessoa só agradece e some.

Na loja é diferente: a cliente prova, sente o tecido e leva."

— uma de vocês, respondendo à pesquisa

Se você já viveu isso, essa palestra é sobre você.

O DIAGNÓSTICO

**Seu digital hoje vende preço.
Sua loja vende valor.**

É por isso que na internet só perguntam quanto custa — e na loja a mesma pessoa leva duas peças.

POR QUE ISSO ACONTECE

Na loja você entrega seis coisas. No celular, você entrega uma.

NO SEU POST HOJE

Foto da peça.

E o preço.

Só isso.

NA SUA LOJA

O toque do tecido. O provador. O espelho.

Você dizendo qual fica melhor. A confiança de já ter comprado ali. A troca garantida.

Não é que a cliente da internet seja mais mão-fechada. É que ela está comparando com menos informação.

PRECISO TE INCOMODAR UM POUCO

Vocês pediram anúncio pago e site. Mas o buraco **não está aí.**

Colocar dinheiro em anúncio com o perfil desarrumado, sem conteúdo e sem resposta pronta no WhatsApp é abrir mais a torneira com o balde furado.

Vai entrar mais água. E vai vazar mais rápido — só que agora **pagando por cada gota.**

Anúncio pago é acelerador. Ele acelera o que já existe. Se o que existe não converte, ele acelera o prejuízo.

O QUE A GENTE VAI TAMPAR HOJE

Três buracos. Nessa ordem.

BURACO 1

Seu perfil não explica nada

Quem chega não sabe o que você vende, onde você fica nem como falar com você.

BURACO 2

Seu conteúdo só mostra produto

Foto de peça no manequim não dá motivo pra ninguém sair de casa.

BURACO 3

Seu atendimento não tem caminho

Chega "quanto é?", você responde o número, e a conversa morre ali.

Tampou os três, aí sim faz sentido falar de anúncio pago. Antes disso, não.

01

Seu perfil é sua vitrine

E hoje ela está com a luz apagada.

Cinco coisas que a cliente procura em 4 segundos

- ✓ **O nome que aparece na busca.** Não é o @, é o nome de baixo. Precisa ter o que você vende e a cidade. Ex.: "Loja X · Moda Fitness · Caruaru".
- ✓ **A bio em uma frase.** Pra quem é, o que tem, onde fica.
- ✓ **O botão de mensagem.** Se a pessoa precisa te achar no direct, você já perdeu metade.
- ✓ **O endereço com mapa.** Cliente que não sabe chegar, não chega.
- ✓ **Os destaques.** Três, no mínimo: o que chegou, quem já comprou, como comprar.

Nada disso custa dinheiro. Custa 20 minutos, uma vez na vida.

AGORA · AO VIVO

Pega o celular. Cinco minutos.

PASSO 1

Abre seu Instagram e vai em **Editar perfil**.

PASSO 2

No **Nome**, escreve o que você vende + sua cidade.

PASSO 3

Ativa o **botão de WhatsApp** nas opções de contato.

PASSO 4

Escreve **"feito"** no chat pra eu ver quem conseguiu.

Quem terminar antes, aproveita e arruma a bio.

02

Conteúdo

A parte que vocês disseram ser a mais difícil. Ela é a mais simples das três.

Não poste a peça que você ama. Poste a que está **parada**.

COMO QUASE TODO MUNDO ESCOLHE

Pela peça mais bonita. Pela que combina com a foto. Pela que você usaria.

Resultado: você vende bem justamente o que já vendia sozinho.

COMO O DONO DE NEGÓCIO ESCOLHE

Pela peça que tem mais na arara. A que está encalhada há mais tempo. A que travou seu dinheiro.

Seu dinheiro não está na conta. Está pendurado ali.

Toda segunda, olhe o estoque antes de pensar em post. O "não sei o que postar" não se resolve com criatividade — se resolve com estoque.

"Não sei o que postar" quase nunca é verdade

Você sabe. Você só acha que aquilo não é conteúdo.

VOCÊ ACHA QUE NÃO SERVE

A caixa chegando. A cliente saindo feliz. A dúvida que te fizeram hoje. A peça que todo mundo pede e acabou. Você dobrando roupa às 8 da noite.

É EXATAMENTE ISSO

Tudo isso é conteúdo — e é o tipo que vende, porque mostra movimento, gente e verdade. Foto de peça parada no manequim é catálogo, não é conversa.

Os 4 tipos de post que trazem gente pra loja

TIPO 1 · PROVA

Cliente vestindo

Pessoa real, corpo real, no seu provador. Vale mais que dez fotos de estúdio.

TIPO 2 · BASTIDOR

Chegou peça nova

Você abrindo a caixa. Cria urgência sem você precisar dizer "corre".

TIPO 3 · UTILIDADE

Qual serve pra quê

Qual leggings não marca. Qual top segura mais. O que veste bem em quem tem quadril largo.

TIPO 4 · CONVITE

Vem provar

Um motivo com data pra sair de casa hoje. Sem isso, os outros três viram enfeite.

Um de cada por semana já muda o jogo. Quatro posts. Não é conteúdo todo dia.

A REGRA QUE RESOLVE O "SÓ AGRADECEM"

Valor antes do preço. Sempre.

POST QUE VENDE PREÇO

Foto da legging no cabide.

Legenda: "*Legging nova, R\$ 99. Chama no direct.*"

A pessoa compara com o que viu em outro lugar e decide pelo número.

POST QUE VENDE VALOR

Vídeo de 15s você agachando com a peça.

Legenda: "*Testei agachando: não marca e não desce. Tenho do P ao GG na loja pra você provar hoje.*"

A pessoa não tem com o que comparar. Ela quer ir provar.

Uma hora por semana. Só uma.

15 MIN

Escolhe **3 peças** da semana. As que você mais tem em estoque.

25 MIN

Grava **8 a 10 vídeos curtos** de uma vez só. Mesma roupa, mesma luz, tudo seguido.

10 MIN

Escreve as legendas **todas juntas**, enquanto o assunto está na cabeça.

10 MIN

Programa os posts da semana e **esquece** até a próxima.

O erro não é falta de tempo — é tentar inventar um post por dia, no susto. E se travar na legenda: hoje a inteligência artificial escreve pra você em 30 segundos. Ela não vende no seu lugar, mas tirou a desculpa da frente.

03

Atendimento

É aqui que o dinheiro escorre. E quase ninguém olha.

Chegou "quanto é?". O que você faz?

O QUE QUASE TODO MUNDO FAZ

"R\$ 99, amor 💕"

Você entregou o número sem entregar o motivo. A conversa acabou antes de começar.

O QUE MUDA O RESULTADO

"Essa é a [modelo], a que mais sai aqui. É pra treino ou pra usar no dia a dia?"

Uma pergunta antes do preço. Só isso já segura a conversa em pé.

Você faz isso naturalmente no balcão. No WhatsApp, esquece. É o mesmo atendimento — só que digitado.

O DINHEIRO QUE JÁ ESTÁ NA SUA MÃO

Sua lista mais valiosa é a de quem perguntou o preço e sumiu.

Elas já mostraram interesse. Já sabem quem você é. Não custam anúncio nenhum. E estão paradas no seu WhatsApp agora.

Volte em 5 delas esta semana. Só 5.

04

Trazer ela pra dentro da loja

Onde você é imbatível.

"Passa aqui" não é motivo. Isso aqui é.

- **Dia de provar.** "Quinta a loja fica aberta até 20h só pra quem quer experimentar sem pressa."
- **Leva a amiga.** Duas provando juntas compram mais que uma sozinha. Sempre.
- **Chegou coleção.** Data marcada, peça mostrada antes, quantidade real dita em voz alta.
- **Monto o look com você.** Você vira consultora, não vendedora. Isso ninguém compra por link.
- **Separei a sua.** Mensagem individual, com o tamanho dela, guardada até um dia certo.

Todo convite precisa de três coisas: o que, quando e por que hoje.

05

Onde colocar o dinheiro

Agora sim: a parte que vocês pediram no formulário.

Cada canal tem **um** trabalho. Só um.

INSTAGRAM

Fazer te descobrirem e confiarem

Não é onde você fecha venda.
É onde a pessoa decide se vale a pena falar com você.

WHATSAPP

Transformar interesse em conversa

É o seu balcão digital. Inclusive o status — quem já tem seu número já confia em você.

LOJA FÍSICA

Fechar

É onde você é imbatível. Todo o resto existe pra levar gente até aqui.

O erro clássico: tentar vender no Instagram e usar o WhatsApp como catálogo. É o contrário.

A ordem do dinheiro. Nessa sequência.

1º · DE GRAÇA

Quem **já comprou** de você. Base do WhatsApp, status, quem sumiu. Custo zero e é o dinheiro mais rápido que existe.

2º · BARATO

Conteúdo **constante**. Custa seu tempo, não sua verba. É o que faz o pago funcionar depois.

3º · PAGO

Anúncio, e só pra **amplificar o que já provou** que funciona sem dinheiro.

Quem inverte essa ordem paga caro pra descobrir o que descobriria de graça.

Anúncio de loja de bairro não é "vender pela internet".

É fazer quem mora **perto de você** descobrir que a loja existe — e ir lá.

ONDE

Raio pequeno

Só quem está a 5 ou 10 km da sua porta.
Anunciar pro Brasil é queimar dinheiro.

PRA QUÊ

Conversa ou visita

Nunca seguidor, nunca curtida. O objetivo é mensagem no WhatsApp ou gente na loja.

O QUÊ

O convite, não a peça

Peça solta compete no preço. Convite com data e motivo compete em vontade.

QUANTO

R\$ 10 a 15 por dia

Abaixo disso não dá nem pra saber se funcionou. Melhor não gastar do que gastar pouco demais.

Impulsionar funciona. Se for assim.

- 1. Escolha o post certo.** O que gerou mais conversa no direct, não o que teve mais curtida.
- 2. R\$ 10 a R\$ 15 por dia.** Menos que isso não dá pra saber se funcionou.
- 3. Por 5 dias.** Um dia é dinheiro jogado fora. Trinta dias é cansar a mesma gente.
- 4. Só a sua cidade.** Na segmentação, tire o Brasil e deixe a sua cidade e o entorno.
- 5. Objetivo: mensagem no WhatsApp.** Nunca "mais visitas no perfil".

A CONTA FECHA ASSIM

**R\$ 300 no mês
= 1 impulsionamento
por semana**

5 dias × R\$ 12 por dia = R\$ 60. Quatro vezes no mês, cerca de R\$ 240 a R\$ 300.

**Uma vez por semana, sempre no
melhor conteúdo daquela semana.**

Curtida é aplauso. Mensagem é intenção de compra. Impulsione o conteúdo que já provou que gera conversa — o dinheiro só amplifica, ele não conserta post ruim.

Só ligue o anúncio quando estes quatro estiverem em pé

- ✓ Seu perfil explica em 4 segundos o que você vende e onde você fica.
- ✓ Você posta 4 vezes por semana e pelo menos uma é gente de verdade usando a peça.
- ✓ Toda pergunta no WhatsApp tem resposta em menos de 1 hora e termina com um convite.
- ✓ Você tem um motivo com data pra pessoa ir na loja esta semana.

Com esses quatro, R\$ 10 por dia já traz gente. Sem eles, R\$ 100 por dia não conserta.

O QUE VOCÊ LEVA DAQUI

Plano de 7 dias — uma tarefa por dia

DIA 1

Arrumar nome, bio e botão de WhatsApp. (Metade já fez hoje.)

DIA 2

Salvar as 3 respostas prontas no WhatsApp.

DIA 3

Gravar 8 vídeos curtos de uma vez só.

DIA 4

Publicar o post de prova: cliente real vestindo.

DIA 5

Chamar 5 clientes que perguntaram e sumiram.

DIA 6

Criar o convite da semana: o quê, quando, por que hoje.

DIA 7

Olhar o que funcionou e repetir na semana seguinte.

DEPOIS

Repetir. É a repetição que constrói, não a novidade.

ANTES DE VOCÊ SE SENTIR SOBRECARREGADA

**Você não tem que fazer tudo isso.
Faça um.**

Você já toca uma loja inteira sozinha. Se sair daqui com o perfil arrumado e uma resposta pronta salva, a noite valeu.

Uma coisa feita vale mais que sete anotadas.

MEU PRESENTE PRA QUEM VEIO ATÉ AQUI

Vou olhar a sua loja. De graça.

O QUE É

Uma análise da sua loja e do seu Instagram

Eu olho seu perfil, seu conteúdo e como você atende, e te devolvo o que arrumar primeiro no seu caso. Sem custo.

O QUE VEM JUNTO

O plano de 7 dias e estes slides

Você recebe os dois em PDF no e-mail, logo depois de se cadastrar.



groupongp.com.br/elice
APONTE A CÂMERA

Aponta a câmera do celular pro código — ou clica no link que estou colando no chat agora.

AGORA É COM VOCÊS

Perguntas

Pode perguntar qualquer coisa — inclusive aquilo que você acha que é pergunta boba. Costuma ser a melhor.

Sua loja já sabe vender valor. Agora o celular também vai.

Obrigado pela noite. E obrigado à Elice por juntar a gente aqui.

**Aponte a câmera nos dois códigos:
um te manda os materiais, o outro é o meu Instagram.**



MATERIAL DA PALESTRA · 12.08.2026

Plano de 7 dias pra sua loja vender mais pelo celular

Uma tarefa por dia. Nenhuma leva mais de 40 minutos.

Feito para lojista que já vende no balcão e não tem tempo sobrando.

Antes de começar

Três avisos rápidos, pra esse plano não virar mais uma lista guardada na gaveta:

1. **Uma tarefa por dia. Só uma.** Se você tentar fazer três no domingo, não faz nenhuma na terça.
2. **Faça na ordem.** Não adianta gravar vídeo se quem chega no seu perfil não descobre onde fica sua loja.
3. **Pulou um dia? Continua do ponto onde parou.** Não recomeça do zero e não desiste.

DIA 1

Arrumar a vitrine

20 MIN

Quem chega no seu perfil decide em 4 segundos se fala com você. Hoje é só deixar claro o que você vende, onde fica e como te chamar.

- ☐ No campo **Nome** (o de baixo, não o @), escrever o que você vende + sua cidade. Ex.: "Loja X · Moda Fitness · Caruaru"
- ☐ Bio em uma frase: pra quem é, o que tem, onde fica
- ☐ Ativar o **botão de WhatsApp** nas opções de contato
- ☐ Colocar o endereço com o mapa
- ☐ Criar 3 destaques: *Chegou novo* · *Quem já levou* · *Como comprar*

DIA 2

Salvar as respostas prontas

25 MIN

Você atende bem no balcão e responde mal no WhatsApp — não por falta de vontade, por falta de tempo pra pensar. Deixe pensado antes.

- ☐ Abrir WhatsApp Business → Ferramentas → **Mensagens rápidas**
- ☐ Salvar as 3 respostas da página seguinte (adapte com as suas palavras)
- ☐ Testar cada uma mandando pra si mesma

DIA 3

Gravar tudo de uma vez

40 MIN

O erro não é falta de tempo, é tentar inventar um post por dia. Grave a semana inteira numa sentada só. **E escolha pelo estoque, não pelo gosto:** a peça que está parada é onde seu dinheiro está preso.

- ☐ Escolher 3 peças: as que você mais tem parado na arara
- ☐ Gravar de 8 a 10 vídeos de 10 a 20 segundos, seguidos, mesma luz
- ☐ Escrever todas as legendas juntas, na hora, enquanto está fresco
- ☐ Programar os posts da semana e esquecer

As 3 respostas prontas

Copie, troque pelas suas palavras e salve no WhatsApp. O objetivo de toda resposta é o mesmo: **segurar a conversa em pé e puxar a pessoa pra loja.**

1 · QUANDO PERGUNTAM "QUANTO É?"

"Oi! Essa é a [nome da peça], a que mais sai aqui — [o diferencial: não marca / não desce / tecido grosso]. Ela sai por R\$ [valor]. Você quer pra treino ou pro dia a dia? Assim eu já te digo qual fica melhor. Se puder passar aqui, tenho do P ao GG pra você provar hoje."

2 · QUANDO PERGUNTAM O TAMANHO

"Me diz o seu manequim e o tamanho que você costuma usar em legging, que eu te falo certinho qual pegar. Prefiro acertar de primeira do que você trocar depois."

3 · QUANDO A PESSOA SOME DEPOIS DO PREÇO

"Oi, [nome]! Separei a sua no [tamanho] aqui comigo. Deixo guardada até amanhã, pode ser? Se quiser experimentar antes, é só me avisar que hora você passa."

A regra que resolve o "só agradecem e somem"

Valor antes do preço. Sempre. Quando você manda só o número, a pessoa compara com o que viu em outro lugar e decide pelo mais barato. Quando você diz primeiro o que a peça tem de diferente e faz uma pergunta, ela não tem com o que comparar — e quer ir provar.

DIA 4

Publicar o post de prova

20 MIN

Cliente real vestindo vale mais que dez fotos de estúdio. Corpo real, no seu provador, com o nome dela (se ela deixar).

- ☐ Escolher uma cliente que comprou e gostou
- ☐ Pedir uma foto ou gravar na próxima que passar na loja
- ☐ Legenda contando **por que ela escolheu aquela peça**, não o preço

DIA 5

Chamar quem perguntou e sumiu

30 MIN

Essa é a lista mais valiosa que você tem, e ela está parada no seu WhatsApp agora. Já mostraram interesse, já sabem quem você é e não custam anúncio nenhum.

- ☐ Subir a conversa do WhatsApp e separar **5 pessoas** que perguntaram nos últimos 30 dias e não voltaram
- ☐ Mandar a resposta 3 — individual, com o nome e o tamanho de cada uma
- ☐ Anotar quantas responderam. Esse número é o seu placar da semana

DIA 6

Criar o convite da semana

25 MIN

"Passa aqui" não é motivo. Todo convite precisa de três coisas: **o quê, quando e por que hoje.**

- ☐ Escolher um motivo real: dia de provar sem pressa · chegou coleção · monto o look com você · traga a amiga
- ☐ Marcar a data e dizer em voz alta a quantidade que você tem
- ☐ Postar no feed, no story e mandar pras 5 do dia 5

DIA 7

Olhar o que funcionou

15 MIN

Sem esse dia o plano não vira rotina, vira semana isolada.

- ☐ Qual post teve mais gente falando com você?
- ☐ Quantas pessoas do dia 5 responderam?
- ☐ Quantas foram na loja por causa do convite?
- ☐ Escolher **o que deu certo** e repetir na semana seguinte

Sobre anúncio pago

Anúncio é acelerador: ele acelera o que já existe. Com o perfil desarrumado, sem conteúdo e sem resposta pronta, ele só acelera o prejuízo. Depois que esses 7 dias viram rotina, **R\$ 10 por dia já traz gente**. Antes disso, R\$ 100 por dia não conserta.

Você não tem que fazer tudo isso. Faça um.

Você já toca uma loja inteira. Se nesta semana você arrumar só o perfil e salvar só uma resposta pronta, já valeu — porque uma coisa feita vale mais que sete anotadas.

Quer que eu olhe a sua loja?

Eu analiso seu perfil, seu conteúdo e o seu atendimento e te digo o que arrumar primeiro **no seu caso**. Sem custo.



Aponte a câmera do celular

Você se cadastra em menos de um minuto e eu entro em contato pra marcar a análise da sua loja.

grupongp.com.br/elice