

Guia do Lojista — mageshop

Bem-vindo à sua nova loja! Este guia reúne tudo o que você precisa configurar para que sua loja virtual mageshop funcione corretamente e comece a vender. Ele está organizado em três etapas — do essencial ao avançado — para que você possa seguir no seu ritmo, sem se perder. Na primeira etapa você encontra os itens obrigatórios: sem eles, sua loja não processa vendas. Depois, passamos por configurações recomendadas que melhoram a experiência do cliente e te dão mais controle sobre a operação. Por fim, os itens avançados ajudam a escalar. Cada item traz uma explicação simples do que é, por que importa e o que você precisa fazer. Quando houver uma documentação mais detalhada com passo a passo, você vai encontrar o link no final do tópico.

- Checklist: Confira se realizou todas as configurações necessárias antes de colocar a sua loja no ar - Magento 1

Checklist: Confira se realizou todas as configurações necessárias antes de colocar a sua loja no ar - Magento 1

1. Crie e organize as suas categorias

A categorização da sua loja deve ser muito bem organizada, para que os seus clientes possam encontrar os produtos que desejam com facilidade, tornando a navegação do seu site prática.

Caso tenha uma dúvida, acesse aqui o tutorial!

2. Cadastre seus atributos

Atributos são todas as propriedades e informações que um produto pode ter, por padrão a loja já possui todos os requisitos necessários para operar. Um exemplo de atributo: tamanho (P, M, G), cor (branco, preto, vermelho), entre outros. Verifique se na sua loja será necessário usar atributos!

Caso tenha uma dúvida, acesse aqui o tutorial!

3. Cadastre marcas (se for trabalhar com elas)

Caso vá trabalhar com produtos que possuem marcas, é interessante cadastrar-las na sua loja antes de cadastrar os produtos.

Caso tenha uma dúvida, acesse aqui o tutorial!

4. Cadastre seus produtos

Esse parece um pouco óbvio, né?! Mas agora é importante realizar o preenchimento completo do cadastro do produto, pois a falta de informação pode ser um dos motivos para o usuário desistir da compra. Com base na documentação confira qual tipo de produto melhor atende o seu segmento e inicie o cadastro:

Caso tenha uma dúvida, acesse aqui o tutorial!

5. Cadastre os seus banners

O banner é uma ferramenta estratégica, acima de tudo. Ele só existe porque há uma função importante por trás dele. Na prática, o papel do banner é justamente deixar uma informação em lugar privilegiado dentro do seu site, de modo que seja capaz de chamar atenção. Portanto, o uso desse recurso é baseado em dois fundamentos principais, que você conhece a seguir: Comunicar e Promover. Confira a nossa documentação e decida se irá utilizar de imediato todos os banners.

Caso tenha uma dúvida, acesse aqui o tutorial!

6. Defina e configure as formas de pagamento e envio

Sem essas configurações o usuário não conseguirá finalizar a compra em sua loja, então se atente em realizá-las corretamente seguindo os tutoriais abaixo:

Caso tenha uma dúvida, acesse aqui o tutorial!

Obs: É importante consultar nossa equipe para que possamos sugerir algumas opções de intermediadores de pagamento e envio e com essas informações você possa decidir qual utilizar em sua loja.

7. Cadastre seus dados e as informações da sua loja

Informar os dados como CPF/CNPJ e as informações necessárias para localização e contato é obrigatório por lei, então preencha corretamente esses campos em sua loja:

Caso tenha uma dúvida, acesse aqui o tutorial!

8. Preencha as suas páginas institucionais

Ter as políticas da sua loja claras, gera confiança e traz credibilidade para os usuários que tenham interesse em comprar em sua loja. Para te ajudar a criar esse conteúdo, leia os artigos abaixo:

Caso tenha uma dúvida, acesse aqui o tutorial!

9. Configuração do SMTP

O SMTP é a solução ideal para o envio de e-mails transacionais. Este tipo de e-mail serve para enviar respostas automáticas para o cliente para determinadas ações que ele faça no site da empresa. Por exemplo, ao realizar uma compra em uma loja virtual:

- Email de boas-vindas para um cliente novo
- Confirmação de pedido

- Confirmação de pagamento
- Status de envio
- Entrega do pedido

Obs: Quando chegar nessa etapa do checklist entre em contato com nossa equipe para configurarmos pra vocês.

10. Faça uma compra teste

Por último e não menos importante, você deve realizar uma compra teste em sua loja para checar se está tudo funcionando corretamente. Nesse momento, é necessário fazer todo o processo usando dados fictícios ou de outra pessoa, pois os intermediadores não permitem que você compre de você mesmo.

Obs: Essa etapa é fundamental para você navegar na sua loja simulando ser um visitante, a fim de conferir e validar que todas as informações, conteúdos e produtos estão corretos, além das configurações como (meios de pagamento e envio).

Qualquer dúvida estamos à disposição!