

# Como Vender no Facebook Marketplace

O Facebook Marketplace é uma das melhores plataformas para vender produtos online. Neste guia, apresentamos diversas dicas e estratégias para otimizar sua venda no Marketplace.



Facebook Marketplace



Secretaria de  
Desenvolvimento Econômico

# Os Grandes Números do Facebook Marketplace de Produtos Usados

**1** Mais de 16 milhões

Pessoas usam o Facebook Marketplace todos os meses no Brasil.

**2** 90%

Dos brasileiros que já usaram o Marketplace, afirmam estarem satisfeitos.

**3** 20% a 30%

De aumento no volume de vendas, comparando com outras plataformas de vendas online.

# Estratégias para Criar Anúncios Impactantes

## Nunca Subestime uma Imagem

Uma imagem de qualidade é um fator chave para aumentar as chances de conversão em vendas. Um produto com a imagem clara e de qualidade é fundamental.

## Detalhes são Importantes

Procure incluir o máximo de informação em seus anúncios, especifique detalhes, como dimensões, peso, cores, e quaisquer outras informações relevantes.

## Faça uma Descrição Simples e Objetiva

Uma descrição simples e objetiva pode ajudar a vender mais. Escreva os detalhes mais importantes, como a condição do produto, motivo da venda e qualquer bônus inclusos na venda.

# Como Definir o Público-alvo no Marketplace

## **Escolha a Categoria Certa**

Escolha a categoria que mais representa seu produto. Isso ajuda os compradores a encontrá-lo com mais facilidade.

## **Identifique as Palavras-chave Certas**

Pense nas palavras-chave que as pessoas usariam para procurar por seu produto. Inclua essas palavras-chave no título e descrição do seu anúncio.

## **Pesquise Anúncios de Produtos Similares**

Analise os anúncios em seu segmento e aprenda com eles. Isso ajuda a determinar quais palavras-chave e tópicos são mais importantes para seu público-alvo.

# Dicas para Engajar com os Compradores



## Seja cordial e amigável

Trate seus compradores como amigos e familiares, isso pode ajudar a fidelizá-los e gerar novas oportunidades para novas vendas.



## Responda Comentários e Mensagens Rapidamente

Isso mostra aos clientes que você é responsável e confiável, e ainda ajuda a evitar que você perca uma venda por conta de demora na resposta.



## Seja Transparente e Sincero

Uma honestidade clara e transparente pode ajudá-lo a conquistar a confiança do cliente, mesmo que ele ainda não lhe conheça.

# Otimização do Processo de Venda

## Organize suas Vendas

Mantenha um histórico de suas vendas para entender o que se move mais rápido.

## Faça Promoções

A venda em conjunto ajuda a aumentar o ticket médio e ainda fideliza o cliente.

## Defina seu Preço

Defina o preço dos seus produtos com base na concorrência e na qualidade do seu produto. Um preço justo é essencial para ter vendas.

# Como Lidar com as Negociações

## Aceite Negociações Racionais

Não tente vender a qualquer custo, mas saiba ouvir os argumentos dos seus possíveis compradores.

## Seja Calmo

As vezes as negociações podem ficar acirradas, mas nesses casos é importante manter a calma e a gentileza, pois isso demonstra sua credibilidade.

## Tenha Reações Sensatas

Comentários ruins ou críticas negativas não são o fim do mundo. Muitas vezes eles podem ser encarados como possibilidades de melhorar os seus anúncios.

# Métodos para maximizar os resultados de venda

1

## Variedade

Adicionando variedade de produtos você pode ajudar a manter sua loja mais ativa e chamar atenção do seu público-alvo.

2

## Embalagem

Essa é sempre uma boa medida para cativar o comprador e mostrar que você se preocupa, aumentando a chance de receber um bom Feedback.

3

## Frete Grátis

O frete grátis pode ser um fator importante no momento da compra, dando ao comprador aquele empurrãozinho para efetivar a compra.



# Ferramentas do Facebook para Apoio na Venda

## Inscreeva-se no Facebook Local

Essa é uma ferramenta gratuita que permite que você divulgue sua loja localmente.

## Facebook Ads

O Facebook Ads é uma boa opção para quem quer atingir um público ainda maior de compradores.

## Messenger

O Messenger é uma excelente ferramenta do Facebook para pós-venda, para manter contato com seus compradores e até mesmo criar vínculos com eles.