

SHEIN

Estratégias da Shein para aplicar no seu e-commerce



Índice

Introdução: uma análise da marca queridinha das novas gerações	3
<hr/>	
A inteligência por trás do negócio da Shein	5
<hr/>	
Como a Shein gera tráfego para o site?	6
<hr/>	
Tráfego pago da Shein	9
<hr/>	
Táticas de redes sociais da Shein	12
<hr/>	
O site da Shein: estratégias para aproveitar no seu negócio	14
<hr/>	
Consultoria para implementar as estratégias da Shein	29
<hr/>	
Conheça a Nuvemshop Next	30
<hr/>	

Introdução:

Uma análise da marca queridinha das novas gerações



Uma das marcas de referências do varejo atual, e amada pelas gerações jovens, a Shein tem muito a ensinar a empreendedores e gerentes de e-commerce.

A empresa chinesa já fatura mais de [R\\$ 2 bilhões](#) por ano no Brasil e, em 2021, foi o aplicativo de moda mais baixado no país. De acordo com o relatório [Webshoppers](#), **21% dos consumidores brasileiros** já realizaram compras pelo site ou app da Shein.



São muitos os motivos que fazem da Shein um sucesso no e-commerce brasileiro: velocidade de lançamento, estoque inteligente e mecanismos de vendas.

Se você pensa que só grandes marcas podem aproveitar as estratégias da Shein, recomendamos que vá até o final deste conteúdo.

Vamos desvendar as estratégias mais relevantes do site da Shein e conhecer dicas práticas para você replicar no seu negócio. Preparado?

Boa leitura! 🚀



A inteligência por trás do negócio da Shein

A Shein conquistou espaço ao antecipar tendências no mercado de fast fashion, oferecendo roupas de baixo custo e conectadas às tendências das passarelas e redes sociais.

A Inteligência Artificial da Shein gera ideias de novos produtos a partir do comportamento de busca dos consumidores e mídias sociais. Em tempo recorde, essas ideias fluem para um exército de designers que as traduzem em novas peças de roupa. Então, os projetos são enviados automaticamente para os fornecedores através do ERP central da Shein.

As peças são produzidas em quantidade limitada, e, após o lançamento, se venderem bem, a Shein encaminha novos pedidos para produção em tempo real. Essa lógica reduz drasticamente os custos e otimiza o estoque. Genial, não é mesmo?

Assim, a Shein também consegue acelerar o ritmo de lançamentos. A estimativa é que a Shein lance, mundialmente, entre 700 e 1000 peças por dia.

Estimativa de novas peças da Shein por mês



■ Varejista de moda local

■ Zara, H&M

□ Shein

Fonte: [consultoria Duke & Grace](#)

Esse diferencial da Shein é difícil de copiar, mas há muitas outras estratégias de vendas da marca que podem inspirar seu negócio. Mas, antes de falarmos delas, vale entender como a Shein atrai visitantes para seu site.

Como a Shein gera tráfego para o site?

A Shein gera, em média, **7 milhões de visitas mensais** em seu e-commerce somente no Brasil, segundo as estimativas das ferramentas Ahrefs e Similar Web.



2,8 milhões

de visitantes únicos/mês



11:10 minutos

de tempo de sessão



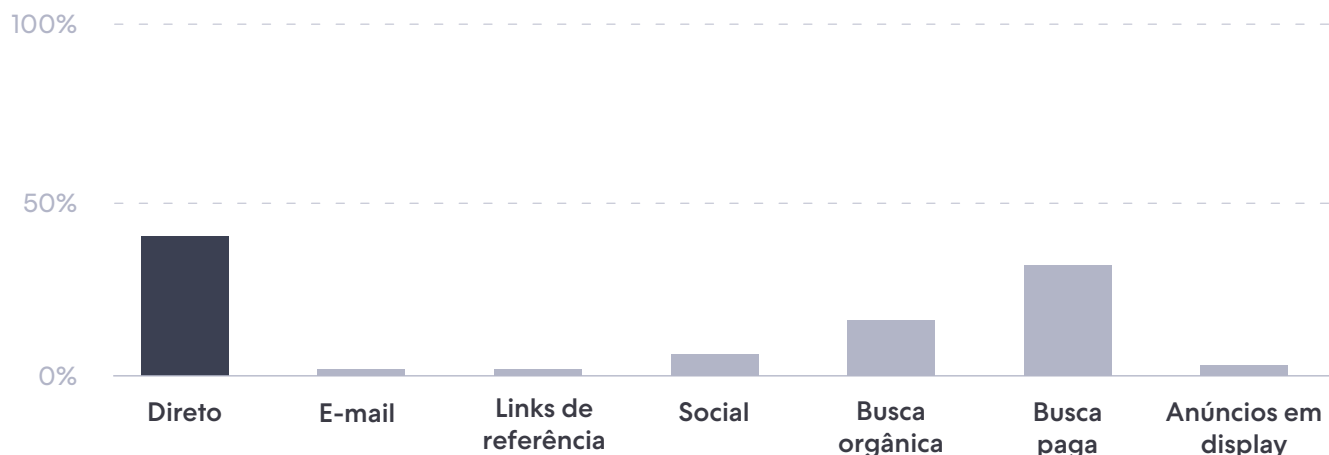
12 páginas

visualizadas por visita

*média entre maio e junho de 2022. Fonte: SimilarWeb

A maior parte desse tráfego é orgânico, mas a Shein também investe em campanhas pagas para atrair visitantes - com entre 200 e 300 mil visitas pagas por mês, em média.

Segundo o Similar Web, a maior parte dos acessos à Shein acontece diretamente pelo navegador e por anúncios em mecanismos de busca como o Google. No entanto, o SEO também é importante para gerar tráfego.



Ao todo, a Shein ranqueia organicamente nas buscas no Google para cerca de **250 mil palavras-chaves** e aparece na primeira posição do Google para cerca de **5 mil termos ligados à Shein** e vestuário, segundo a ferramenta de SEO Ahrefs. Impressionante, né?

É claro, esse resultado é fruto da escala e popularidade que a marca ganhou no Brasil. Milhares de **menções em matérias** na imprensa, **blogs** de moda e um **site de alta performance** fizeram com que a Shein melhorasse seu posicionamento de SEO.

No gráfico abaixo, vemos como o tráfego orgânico da Shein evoluiu nos últimos dois anos. No início de 2020, a maior parte das visitas vinham de campanhas pagas. A partir de 2021, no entanto, o tráfego orgânico ultrapassou (muito!) o tráfego pago.



E o que a Shein fez para crescer tanto em tráfego orgânico?

O investimento na operação no Brasil e o crescimento das vendas naturalmente aumentaram as buscas pela Shein. Além disso, a marca **incentiva o compartilhamento de seus looks e produtos**.

Essa estratégia rende milhares de links de referência para a Shein - que tem nada menos do que **35 mil páginas com links para seu site**. Entre os domínios que mais linkam para a Shein, estão redes sociais como **TikTok e Pinterest**.

Já vamos nos aprofundar sobre como a Shein utiliza essas redes. Mas antes, é preciso dizer também que a Shein estruturou páginas de categorias para sub-nichos específicos, como **moda masculina, plus size e moda infantil**, por exemplo. Essa categorização de páginas fortalece ainda mais a marca nas buscas orgânicas.

E o seu e-commerce? Tem uma estrutura de site otimizada para SEO? Para saber mais sobre o tema, acesse nosso [guia de SEO](#).



Qual é a estratégia de tráfego pago da Shein?

Você provavelmente já trabalha com Google Ads e tráfego pago para sua loja virtual. Então saiba que pode aprender muito com a estratégia de tráfego pago da Shein.

Em campanhas no **Google Ads**, a empresa trabalha com cerca de **200 palavras-chaves**. Além de anúncios mirando em keywords relacionadas à própria Shein, a marca investe em **termos relacionados a seus principais concorrentes** - como a Shopee e Urbanic.

Dessa forma, quando o usuário pesquisa por concorrentes, a Shein consegue apresentar seus produtos e páginas nos resultados.

Veja abaixo algumas das palavras-chaves que a Shein escolheu para seus anúncios pagos.

Palavras-chaves pagas da Shein	Volume de buscas
Shopee	9.400.000
Conjuntos de moletom femenino	7.400
Urbanic roupa	3.800
Shopee express brasil	7.000
Pijama femenino soft plush	900
Calça de paete	3.900
Blusa social femenino manga longa	4.400
Roupa plus size no brás	1.000
Calça jeans promoção feminina	600
Bolsa transversal feminina le postiche	200

**Palavras-chaves analisadas no período de julho de 2022. Fonte: Ahrefs*

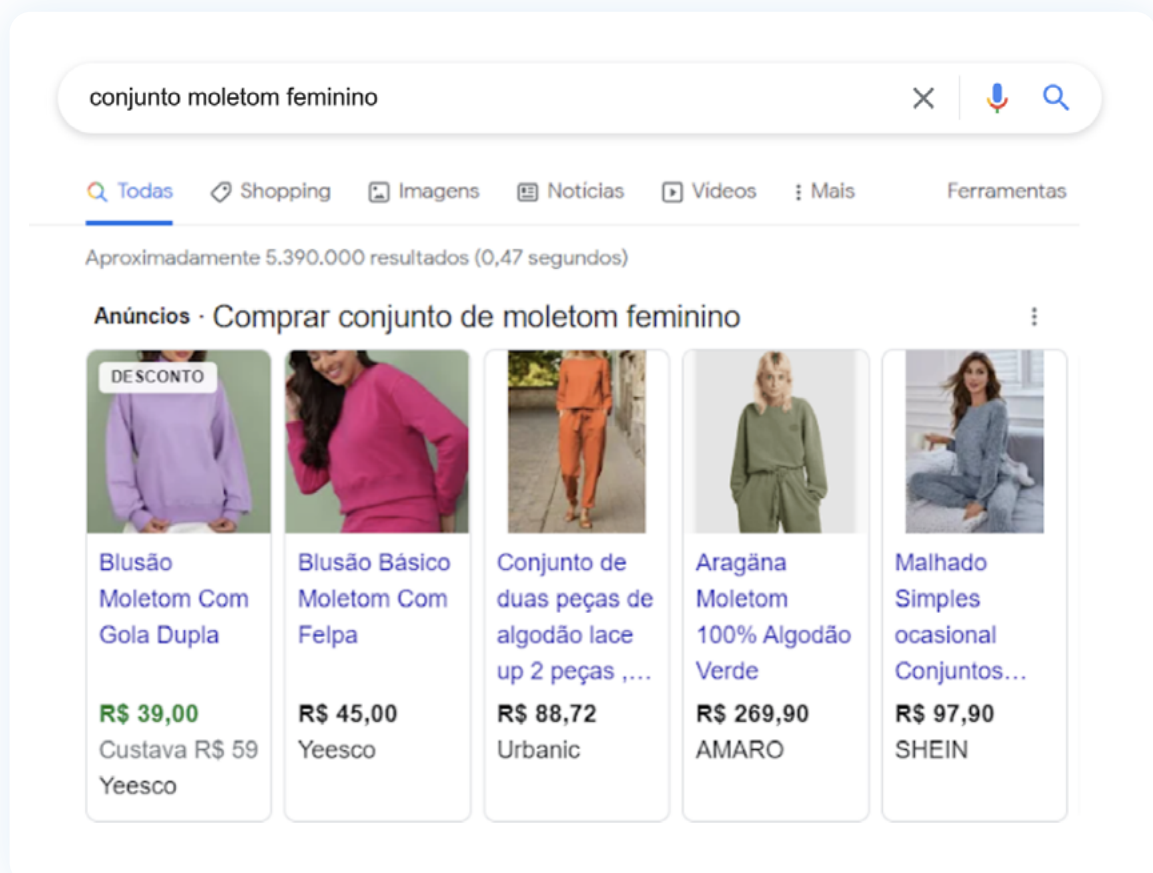
Concorrentes

Repare que a Shein faz anúncios para palavras como “Shopee”, “Shopee Express Brasil”, “Pijamas Riachuelo” e “Urbanic Roupas”. E você, já usa essa estratégia em suas campanhas?

Peças de roupa em alta

A Shein também faz anúncios para palavras-chaves como “conjunto de moletom feminino”, “pijama feminino soft plush” e “calça de paete”. Preste atenção aos anúncios da Shein, pois eles podem indicar produtos que são tendência.

Ao buscar por conjunto de moletom no Google, por exemplo, vemos que aparecem resultados de anúncios em texto e também no **Google Shopping**.



Isso sem falar, é claro, em palavras-chave relacionadas à marca, como “Vestido shein” e “Shein Plus Size”.

Ad • <https://br.shein.com/>

SHEIN Roupas Feminina – Frete grátis disponível

Grande variedade de Roupas femininas, Grandes promoções e novidades, Frete grátis agora! Frete grátis e até 85% de desconto, Grandes promoções e novidades, Compre...

2.17%

192,630

br.shein.com

Ad • https://br.shein.com

SHEIN oficial loja online – Até 80% de desconto

SHEIN oferece roupas para atender às suas necessidades de estilo, Compre online agora! Loja de roupa online tendência, Estilo único e alta qualidade, Até 80% de desconto! Tempo...

23.12%

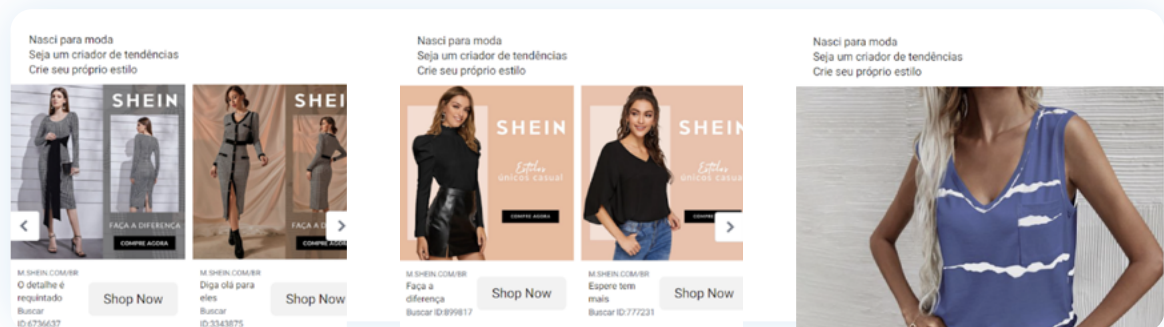
3,327,110

br.shein.com/shein-picks

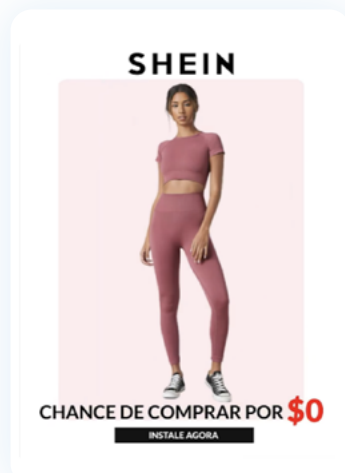
Facebook e Instagram Ads

O foco da Shein está no Google Ads, mas isso não significa que as redes sociais fiquem de lado em suas campanhas.

No Facebook e Instagram, a Shein investe em criativos com looks para diferentes estilos – do casual até as tendências que acabaram de sair das passarelas. Os formatos variam de carrosséis a anúncios verticais em vídeo para Reels, TikTok e Stories.

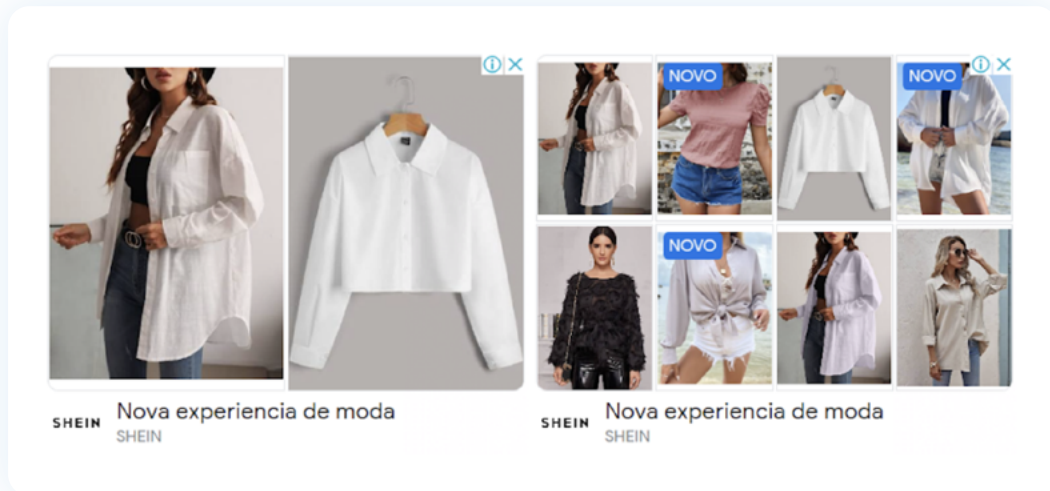


Em geral, os anúncios em vídeo costumam performar até [48% melhor](#) do que anúncios estáticos, segundo a consultoria de dados Vidmob.



Já para atingir clientes de marketplaces concorrentes, como Zattini e Netshoes, a Shein utiliza a **Google Display Network** ([a rede de Display do Google](#)) para mostrar anúncios nesses sites.

Essa é uma ótima estratégia para quem não vende em marketplaces de moda, mas quer atingir o público que os visita.



Anúncios da Shein na Zattini

A estratégia de redes sociais da Shein



A Shein conseguiu atrair seu público criando uma forte presença nas redes sociais, inclusive com a ajuda de um exército de consumidores engajados.

Até 2015, o Pinterest era o maior impulsionador de tráfego da Shein. No entanto, hoje o **Instagram**, **o Youtube e o TikTok** são as principais fontes de tráfego via redes sociais, segundo a Similar Web.

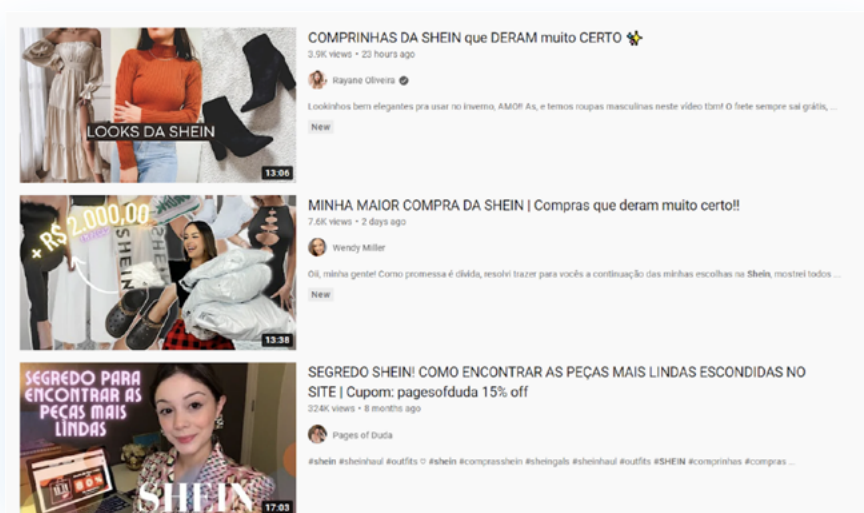
E o mais interessante: o tráfego para o site da Shein a partir de redes sociais não vem só dos canais oficiais da Shein, mas principalmente de contas de consumidores.

A Shein criou uma rede de afiliados e clientes fiéis que divulgam produtos e compras da Shein nas redes em troca de comissões, “mimos” e créditos em futuras compras.

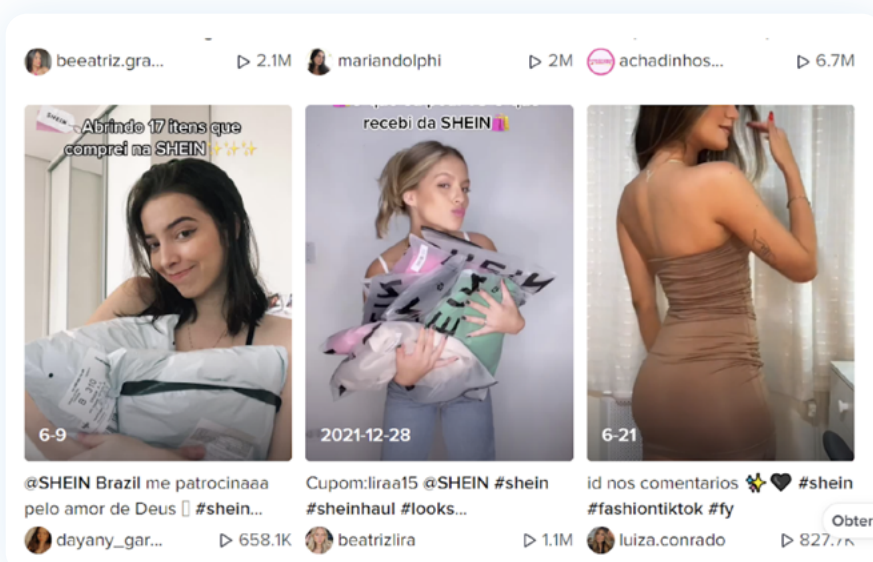
Assim, a Shein se tornou uma marca mestre em conteúdo gerado pelo usuário. O que ela faz é **convocar consumidores para criar conteúdo** sobre a marca.

Curioso(a) sobre como isso funciona? Continue a leitura, pois logo vamos detalhar o segredo da estratégia de afiliados da Shein.

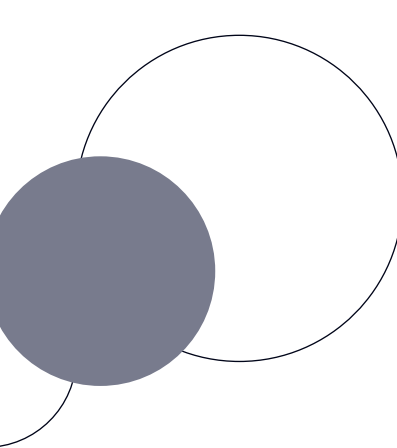
Ao pesquisar por “Shein” no YouTube e TikTok, há milhares de vídeos de embaixadores e pessoas comuns, postados diariamente, com resenhas de compras na Shein. Daqui a pouco, vamos falar de como você também pode usar essa estratégia!



[Ver mais →](#)



[Ver mais →](#)



Site da Shein: estratégias para usar no seu negócio

O **site da Shein** traz muitas pistas de como aumentar a conversão no e-commerce.

Segundo a Similar Web, cada usuário da Shein Brasil visita, em média, **12 páginas por sessão**. Além disso, a duração da sessão é de mais de **10 minutos**.

Esse engajamento é maior do que nos maiores e-commerces de varejo no Brasil, como a Renner e C&A. Veja o comparativo:

			
Duração Média da Visita (em minutos)	11:10	04:23	03:37
Média de páginas visualizadas por visita	12,9	5,8	4,8

**Período entre abril e junho de 2022. Fonte: Similar Webery*

Para reverter esse engajamento em vendas, a Shein usa várias técnicas. O melhor é que elas podem ser replicadas no seu e-commerce, mesmo que você ainda não venda milhões por mês. Mas acredite, você pode chegar lá com elas!

Agora, vamos te mostrar as estratégias e ferramentas que você pode aplicar hoje mesmo na sua loja virtual.



Quer uma consultoria personalizada de como melhorar seu negócio?

Tenha orientação de gerentes de e-commerce experientes. Conheça a Nuvemshop Next, a solução para negócios em expansão.

[Falar com consultor](#)

Programas de fidelidade

A Shein tem um programa de fidelidade que faz com que os consumidores sempre voltem para comprar mais.

Comprou um produto? Ganhou pontos. Escreveu uma avaliação no site? Mais pontos. Compartilhou um vídeo mostrando suas compras? Mais pontos e cupons.

O resultado? É a alta **taxa de recorrência** de compras e maior [Lifetime Value](#) do cliente. O sistema de pontos funciona de três maneiras diferentes:

Pontos em cada compra

O cliente acumula pontos a cada peça comprada e o total de pontos aparece diretamente no carrinho de compras.

Resumo Do Item(3)

Artigo	Preço	Quantidade	Total
SHEIN			
 SHEIN Simple ocasional Camiseta	R\$50,90	- 1 +	R\$50,90

Resumo Do Pedido

Subtotal **R\$224,84**

Recompensa 84 (42+ 42) Pontos de SHEIN ⓘ

FINALIZAR COMPRA

Aplique um Código de cupom, pontos SHEIN na próxima etapa.

Reviews em troca de pontos

A Shein incentiva que clientes compartilhem avaliações em texto e com fotos reais do produto. Em troca, oferece pontos que viram descontos ou [cashback](#) em compras futuras.

Gamificação

A Shein tem até uma página com jogos online, onde o cliente pode interagir com os games e acumular pontos em futuras compras.



[Ver mais →](#)



Como aplicar na minha loja?

Quer ter uma estratégia de fidelização parecida? Integre seu e-commerce aos aplicativos de cashback e programas de fidelidade:

- > [Popconvert](#): crie um jogo para seu site
- > [Ame Digital](#): ofereça cashback
- > [Fidelizar Mais](#): programa de fidelidade
- > [Smartbis](#): programa de pontos e cashback
- > [Fidelimax](#): programa de fidelidade

Programa de fidelidade VIP



Além do programa comum, a Shein tem um **programa de fidelidade “vip”**, o [Shein VIP](#). Os membros avançam em níveis no programa conforme vão realizando compras. Quanto mais avançado o nível, mais recompensas conseguem.

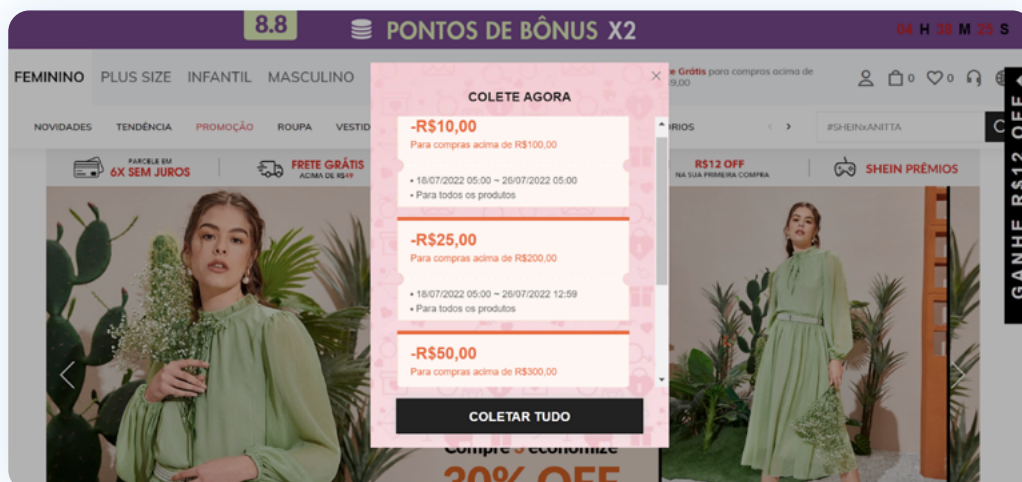
As recompensas vão de frete grátis e reembolso rápido até atendimento preferencial e brindes em compras.

Além disso, os membros do Shein Vip nos níveis mais altos do programa têm acesso exclusivo a eventos e pop-ups da marca, recebem promoções e novidades exclusivas.

Desconto Progressivo

O [desconto progressivo](#) é uma ótima estratégia para aumentar o ticket médio, e a Shein usa esse recurso muito bem. Quanto maior é o valor do pedido, maior é o desconto oferecido ao cliente.

A partir de R\$100 reais em compras, a Shein oferece R\$10 de desconto. A partir de R\$200, são R\$25 reais de desconto, e assim por diante.





Como aplicar na minha loja

Para criar descontos progressivos, você pode usar o [Criador de Promoções](#) da Funsales, integrado à sua loja Nuvemshop. Também pode usar [Banners Inteligentes](#) para deixar o desconto evidente na página inicial.

Desconto na primeira compra

Essa é uma tática relativamente comum, mas também funciona para a Shein. A empresa oferece R\$12 reais de desconto na primeira compra, mas é muito comum ver sites brasileiros oferecendo 5% ou 10% de desconto no primeiro pedido.

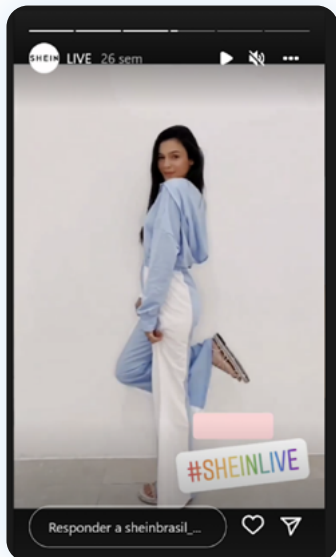
Se você ainda não utiliza essa estratégia, vale conhecer o aplicativo [Primeira Compra](#).



Live Commerce

A Shein também tem provas de que o gatilho da urgência funciona (e muito!). A Shein faz [lives de vendas](#) em seu aplicativo, redes sociais e, em parceria com influenciadores. Nas lives, eles mostram os “recebidos” e compartilham descontos exclusivos e com prazo determinado.

As lives podem durar até 4 horas e, quanto mais os espectadores comentarem e engajarem durante a transmissão ao vivo, mais pontos podem ganhar. No aplicativo, também podem ganhar cupons e cartões de presente.



[Ver mais →](#)

Se você ainda não utiliza o live commerce, saiba que essa é uma estratégia efetiva, inclusive para pequenos e médios negócios. Faça um teste com um influenciador do seu nicho e veja os resultados!

Promoções com WhatsApp

Para gerar mais vendas e recuperar carrinhos abandonados, a Shein também envia cupons e promoções no WhatsApp para sua base de contatos.



Brindes grátis

Os brindes e prêmios são outra estratégia da Shein para aumentar o ticket médio. A empresa tem uma página dedicada a prêmios, onde o usuário pode ganhar cupons e brindes a partir de um pedido mínimo.

Essa tática estimula que mais produtos sejam adicionados no carrinho e faz diferença no faturamento no final do mês.



Como aplicar na minha loja

- > [Brinde no carrinho](#): ofereça brindes a partir de um pedido mínimo.
- > [Popconvert](#): crie um jogo personalizado no seu site.

Ofertas relâmpago

A página inicial da Shein tem uma seção dedicada a **ofertas relâmpago**. Essa é uma ótima oportunidade para vender produtos com baixo giro e estimular a primeira compra.

VENDA RÁPIDA

Termina em **17:37:09** >

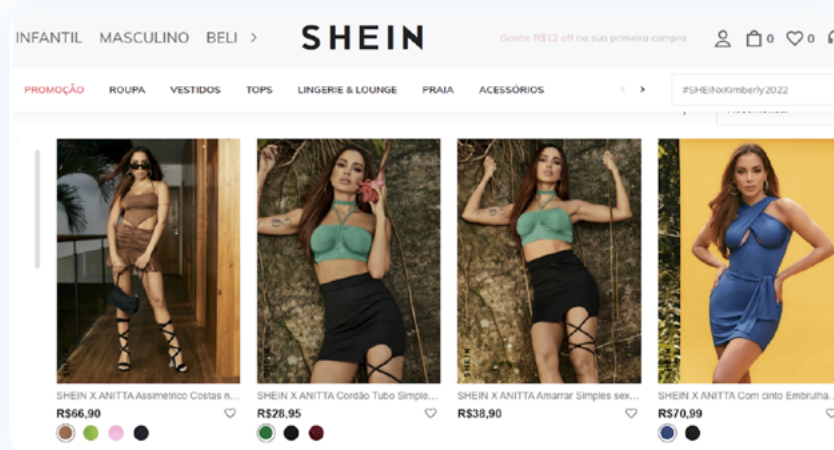


Como aplicar no meu site

Você também pode aplicar um cronômetro marcando o fim de uma promoção no seu site com a ferramenta [Ofertas Relâmpago](#). Outra opção é criar uma seção na página inicial com produtos em promoção por tempo limitado.

Colaborações com influenciadores

No segmento de moda, as colaborações com influenciadores e artistas são uma boa pedida para atrair novos clientes de um nicho específico. No Brasil, a Shein decidiu investir em uma coleção em parceria com Anitta. Uma ótima sacada para se aproximar do público brasileiro, não é mesmo?

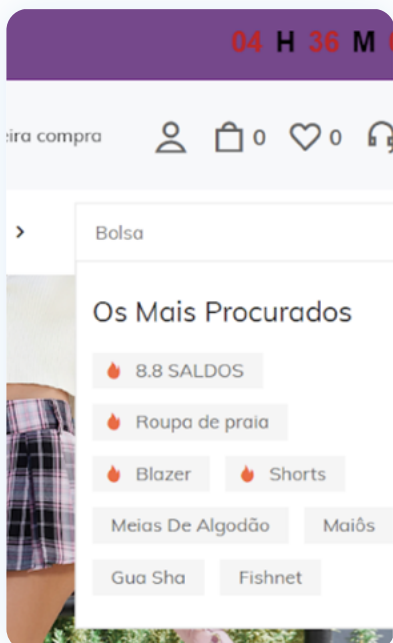


[Ver mais →](#)

O melhor é que esse tipo de ação não precisa ser feito com influenciadores gigantes, como a Anitta, mas também pode funcionar muito bem com personalidades mais nichadas. Que tal buscar uma influenciadora do seu nicho ou da sua região para uma coleção em parceria?

Busca inteligente

Conhecida por utilizar inteligência artificial, a Shein conta ainda com uma busca inteligente em seu site. O campo de busca na página inicial mostra, automaticamente, itens e categorias de alta procura, assim como promoções em andamento.



Como aplicar no meu site

Para incluir um mecanismo de busca inteligente no seu site, você pode integrar a loja virtual com o sistema de recomendação da Smart Hint, que também conta com inteligência artificial

Quero conhecer

Programa de afiliados

O [marketing de afiliados](#) é uma estratégia barata e assertiva para trazer mais tráfego e vendas para o seu site. Segundo a [Fetch Profits](#), **73% dos lojistas** que usam essa modalidade acreditam que ela ajuda a aumentar significativamente a receita.

E como a Shein usa essa estratégia?

Os afiliados, sejam clientes ou influenciadores da marca, divulgam produtos da Shein na internet através de **cupons, links e indicações**. Então, a cada venda



realizada por intermédio deles, o afiliado recebe uma **comissão de 10% a 20%** sobre o valor da venda. Os afiliados também ganham bônus ao compartilhar as promoções da Shein.



Como aplicar no meu e-commerce


Há diferentes plataformas de marketing de afiliação, como a [Lomadee](#) e a [Parceirando](#), que podem ser integradas à plataforma [Nuvemshop Next](#). Com elas, você pode registrar os afiliados, rastrear as vendas feitas por eles e efetuar o pagamento das comissões.

Guia de tamanhos detalhado

Quando falamos de compras em sites chineses, uma dúvida é certa: será que os tamanhos correspondem à tabela de tamanhos do Brasil?

Para contornar essa dúvida comum dos clientes, a Shein apresenta um guia de tamanhos completo e um tutorial de como tirar medidas. Na página de produto, a Shein também indica as medidas exatas da modelo e o tamanho que ela veste.

Isso ajuda a evitar trocas e devoluções, que trazem mais despesas e prejuízos no e-commerce.



Descrição

Tamanho E Ajuste

Modelo está vestindo: S (BRP)

Altura: 174.0 / 68.5 Busto: 88.0 / 34.6

Cintura: 63.0 / 24.8 Quadril: 93.0 / 36.6

Medições do produto **Medições corporais**

CM IN BR Tamanho ▾

Tamanho	BR	Busto	Tamanho da Cintura	Tamanho
S	P	86-90	66-70	9"
M	M	90-94	70-74	9 1/2"
L	G	94-100	74-80	9 1/2"
XL	GG	100-106	80-86	10 1/2"

*Dependendo do seu tipo de corpo e hábitos de vestir, os tamanhos acima são apenas para referência.

[Veja mais informações de tamanho](#)



Bolso Botões na frente Simples ocasional Blusa

SKU: sw2107085232147847 ★★★★★ (7826 Comentários)

Guia de tamanhos

Como medir seu corpo?

- 1 Seu busto**
Meça a circunferência de toda a parte do busto.
- 2 Sua cintura**
Meça sua cintura no lugar mais fino.
- 3 Seus quadris**
Meça toda a parte de seus quadris.



Frete grátis 📦

Frete taxa fixa grátis em pedidos acima de R\$49,00
Estimado para entrega em 07/08/2022 - 15/08/2022



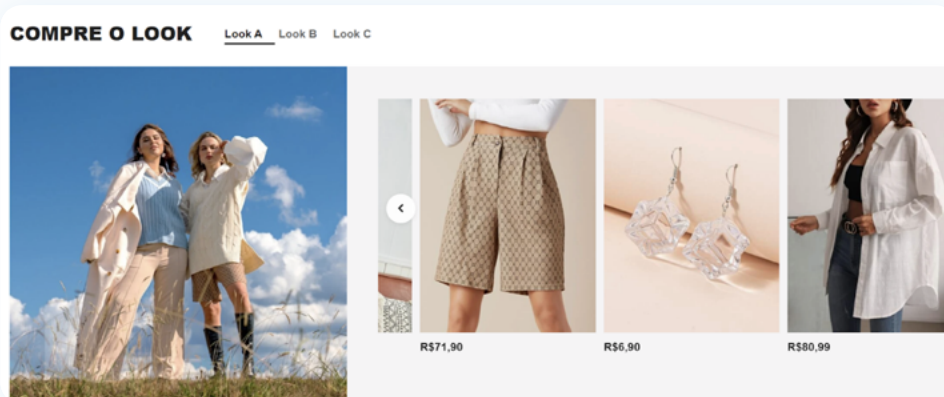
Como aplicar no meu e-commerce

Para deixar seu guia de medidas mais profissional, como a Shein, recomendamos o uso de um provador virtual inteligente. Uma das integrações possíveis é com o provador virtual da **Sizebay**.

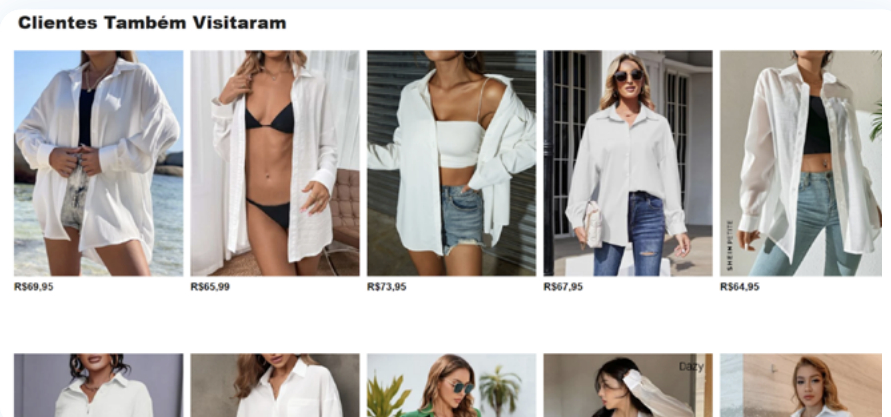
Quero conhecer

Cross-selling e upselling na Shein

Quando o assunto é aumentar o ticket médio, a Shein também dá uma aula sobre técnicas de upselling e cross-selling. Nas páginas de produtos, a Shein apresenta uma seção adicional com sugestões de looks completos com o produto.



Além disso, o site também tem uma seção de outros produtos semelhantes e que o cliente pode gostar.



Como aplicar no meu e-commerce

Se seu desafio é aumentar o valor médio do pedido, recomendamos que conheça o aplicativo [Compre Junto](#), que ajuda a indicar kits e combos de produtos relacionados ao interesse do consumidor.

Quero conhecer

Prova social com avaliações de clientes

As recomendações de clientes valem ouro para converter novos consumidores, e a Shein é o maior exemplo disso no mercado de moda. Em todas as páginas de produto, o cliente encontra **a avaliação média do produto, comentários e fotos dos compradores**.

Isso ajuda — e muito — a decisão de compra e aumenta a taxa de conversão.



E não é só isso. Os clientes são incentivados a deixar avaliações em troca de pontos e cashback em futuras compras. Ao fazer uma resenha de produtos, ele ganha 5 pontos, mas se fizer uma resenha e incluir fotos do produto, ganha ainda mais.

Fazer a resenha dos nossos produtos		
Pontos podem ser ganhos através de comentários e resenhas dos itens comprados. Depois de cumprir o mínimo de comentários do produto de texto, você receberá 5 pontos.		
Comente um post	Poste um comentário com fotos	Poste um comentário com informação de tamanho
5	10	2



Como aplicar no meu e-commerce

Para mostrar avaliações de clientes no site, você precisa usar uma integração. Conheça algumas delas:

- > [RA Trustvox](#)
- > [Trusty](#)
- > [Lily Reviews](#)



Dúvidas comuns sobre a Shein

Você já conhece algumas das principais estratégias de marketing e vendas da Shein, mas talvez ainda tenha algumas dúvidas sobre essa marca que está crescendo muito no Brasil.

Veja algumas das principais dúvidas de gerentes de e-commerce sobre a Shein.

É possível vender na Shein?

A Shein está apenas começando sua operação no Brasil. Atualmente, a marca permite apenas que afiliados divulguem seus produtos e ganhem uma comissão sobre as vendas. Desse modo, ainda não é possível vender produtos de moda na Shein ou revender os produtos da marca em outras lojas.

É permitido revender Shein?

É proibido revender roupas da Shein sem autorização. Essa prática é ilegal e traz o risco de o revendedor ser processado e ter suas contas nas redes sociais bloqueadas.

Onde encontrar fornecedores de roupas estilo Shein?

A melhor maneira de encontrar fornecedores de roupas estilo Shein é buscar confecções em polos têxteis e importar de fornecedores chineses. Veja alguns [fornecedores de roupas](#) tipo Shein e onde encontrá-los:

- › Aliexpress;
- › Asia Fashion Wholesale;
- › Marketplace Wish;
- › LightInTheBox;
- › Nina Confecções e Moda Feminina;
- › MN Confecções;
- › Pink Confecções;
- › Fornecedores Aesthetic



Implemente estratégias da Shein no seu e-commerce



Como vimos neste estudo de caso, a Shein é uma referência em uso de tecnologia e estratégias de venda em escala gigantesca. Mas, isso não significa que suas táticas não possam ser replicadas em PMEs.

Muitos gerentes de e-commerce não sabem, mas as estratégias e ferramentas da Shein são acessíveis se você tiver as tecnologias e parcerias certas.

Quer saber como implementar as estratégias da Shein no seu negócio e quais ferramentas usar?

Conheça a Nuvemhop Next

A solução da Nuvemshop para negócios em expansão. Oferecemos tudo o que você precisa para deixar seu e-commerce mais atraente e competitivo:

- **Gerente** de e-commerce dedicado
- Mais de **200 ferramentas** com valores diferenciados
- **Customização** sob medida para o seu negócio

Falar com um consultor