

GUIA GRATUITO · EDIÇÃO 2026

Mercado Livre de Verdade

As contas que ninguém te mostra antes de você já ter perdido dinheiro com elas.

Thiago Rodrigues Pereira

Vendedor no Mercado Livre e criador do ML Spy Pro, Financeiro ML e Vendrix.

Por que este guia é diferente

A maior parte do que se ensina sobre Mercado Livre para por onde o problema começa: escolher produto, criar anúncio, esperar vender. Funciona para dar o primeiro passo, e depois te abandona exatamente onde o dinheiro some — nas contas.

Eu vendo no Mercado Livre e construo as ferramentas que uso para vender. Cada coisa neste guia está aqui porque me custou dinheiro ou tempo primeiro. O capítulo do frete existe porque eu usei o número errado por semanas e quase matei um anúncio saudável achando que dava prejuízo.

Então não espere motivação. Espere conta feita, com os números certos e as armadilhas marcadas.

Como usar

São 6 módulos. Faça o do lucro real (módulo 3) com um pedido seu de verdade aberto na tela — não adianta ler no abstrato. Se você ainda não vende, leia mesmo assim: é mais barato aprender a conta antes de comprar estoque do que depois.

MÓDULO 1

O que vender — e como saber antes de comprar

Escolher produto por intuição é a forma mais cara de aprender.

O erro que custa o primeiro estoque

Quase todo vendedor começa igual: encontra um produto que parece bom, vê que tem gente vendendo, e conclui que vende. Compra 50 unidades e descobre em dois meses que o produto gira três por mês.

O anúncio bonito do concorrente não prova demanda. Prova que ele também achou o produto bonito.

O que realmente indica demanda

- **Vendas reais por mês** daquele anúncio específico, não do nicho.
- **Quantos vendedores** disputam o mesmo produto — muitos significa margem espremida.
- **Estabilidade**: vende todo mês ou só em data comemorativa?
- **Preço médio praticado**, que é o teto real do que você pode cobrar.

A conta do teto de compra

Antes de comprar qualquer coisa, faça esta conta. Ela responde a única pergunta que importa: **por quanto eu preciso comprar para que valha a pena?**

- Pegue o preço que o produto realmente vende (não o que você gostaria).
- Tire a comissão da categoria (veja o módulo 3 — ela não é fixa).
- Tire o seu imposto.
- Tire a margem que você quer manter.

O que sobra é o **teto**: o máximo que você pode pagar no fornecedor. Se o fornecedor pede mais que isso, o negócio já estava perdido antes de começar. Não é preço ruim — é compra ruim.

Erro comum

Fazer essa conta depois de comprar, para justificar o preço de venda. A conta serve para decidir a compra, não para consolar.

Para ver as vendas reais de qualquer anúncio

O trabalho chato aqui é descobrir quanto um concorrente vende de fato. O ML Spy Pro faz isso dentro do próprio Mercado Livre: você abre o anúncio e vê vendas estimadas, faturamento, saúde do anúncio e os concorrentes do produto — sem sair da página.

mlspypro.com.br

MÓDULO 2

O anúncio que o algoritmo entrega

O Mercado Livre decide quem aparece. Dá para jogar a favor dele.

O título é um campo de busca, não uma frase

Ninguém procura "lindo suporte para notebook super resistente". As pessoas procuram "suporte notebook alumínio ajustável". Título é onde você coloca as palavras que a pessoa digita, na ordem em que ela pensa: produto, marca, modelo, característica que diferencia.

Ficha técnica: o campo que quase todo mundo pula

O Mercado Livre prioriza anúncio com ficha completa, porque ficha completa alimenta os filtros da busca. Um anúncio sem ficha simplesmente não aparece para quem filtrou por voltagem, tamanho ou cor. É trabalho chato de dez minutos que muda a entrega do anúncio.

Clássico ou Premium

Premium oferece parcelamento sem juros ao comprador e custa mais comissão. A pergunta não é "qual é melhor", é: **o parcelamento vende mais desse produto do que a diferença de comissão custa?** Em produto barato, raramente. Em produto de ticket alto, quase sempre.

Fotos

- Fundo branco na primeira — é regra e é o que aparece na busca.
- Uma foto mostrando **escala** (o produto na mão, ao lado de algo conhecido).
- Uma mostrando o produto **em uso**, que é o que reduz dúvida.
- Sem marca d'água de terceiro. Isso derruba anúncio.

Sinal de diagnóstico

Anúncio com muita visita e nenhuma venda é problema de PREÇO ou de página (foto, descrição, prazo). Anúncio com pouca visita é problema de TÍTULO ou ficha técnica. Os dois sintomas são opostos e pedem correções opostas.

Vendendo em mais de um canal

Muito do que funciona aqui vale para outros marketplaces, mas as regras de comissão, frete e reputação mudam. Se quiser expandir sem repetir do zero os erros que você acabou de evitar aqui, o combo de Mercado Livre + Shopee cobre o segundo canal.

cursovendermarketplace.pages.dev

MÓDULO 3

A conta do lucro real

O módulo mais importante. Faça com um pedido seu aberto na tela.

O Mercado Livre te mostra o que **entrou**. Ele não te mostra o que sobrou. Entre uma coisa e outra existem quatro descontos, e três deles quase todo vendedor calcula errado.

1. Comissão — ela NÃO é fixa

Esse é o erro número um. A comissão varia por **categoria**: clássico costuma ficar entre 10% e 14%, premium entre 15% e 19%. Quem usa "16% para tudo" erra para mais em metade do catálogo e para menos na outra metade — e o erro para menos é o perigoso, porque some com o lucro sem avisar.

A comissão real de cada anúncio está na própria página dele, na simulação de tarifas. Use a da categoria certa, não uma média.

2. Frete — o erro que me custou semanas

Acima do limite de frete grátis, o frete sai do **seu** bolso. Até aí todo mundo sabe. O problema é qual número usar.

Existe o **valor cheio do envio** e existe o **custo do vendedor**. São diferentes, e o cheio varia conforme o CEP do comprador. Eu usava o cheio. Resultado: dois pedidos do mesmo produto, pelo mesmo preço, apareciam com lucros diferentes. Passei semanas achando que tinha produto ruim quando o problema era a minha conta — e quase matei um anúncio que estava saudável.

Regra prática

Se o mesmo produto, vendido pelo mesmo preço, aparece com lucros diferentes na sua planilha, o número de frete está errado. Lucro real de dois pedidos idênticos tem que ser idêntico.

3. Imposto

Depende do seu regime. Muita gente usa 6% por hábito; no meu caso o número correto é **4%**. Confirme o seu com seu contador e use o número certo em todos os cálculos — errar aqui contamina o catálogo inteiro.

4. Custo do produto

O único que o Mercado Livre nunca vai saber por você. Inclui o produto, a embalagem e qualquer custo extra (etiqueta, importação). Sem esse número cadastrado, nenhuma

ferramenta do mundo calcula seu lucro — ela só consegue mostrar faturamento menos taxas.

Juntando

Lucro = preço de venda – comissão da categoria – frete do vendedor – imposto – custo do produto.

Faça isso para os cinco produtos que mais vendem. É comum descobrir que o campeão de vendas é o pior de lucro — e que o produto esquecido no fim da lista é o que sustenta o negócio.

Para não fazer isso na mão todo mês

Essa conta, feita para cinco produtos, ensina. Feita para quarenta, todo mês, é insuportável. O Financeiro ML importa suas vendas e faz esse cálculo pedido a pedido, com o custo por SKU que você cadastra uma vez.

financeiroml.pages.dev · R\$ 47, pagamento único

MÓDULO 4

Catálogo e Buy Box

Onde se ganha e se perde venda sem mexer no anúncio.

O que é catálogo

Em catálogo, vários vendedores dividem a mesma página de produto, e o Mercado Livre escolhe **um** para receber o botão de compra. Quem tem a caixa de compra leva praticamente toda a venda daquela página. Os outros ficam em uma lista que quase ninguém abre.

Por que você perde

Não é só preço. Entram reputação, tipo de envio, prazo de entrega e nível do vendedor. Por isso um concorrente com logística melhor segura a caixa cobrando **mais caro** que você.

A confusão que faz gente vender no prejuízo

O valor que o Mercado Livre mostra como "preço para ganhar" não é o preço do concorrente. É quanto VOCÊ precisa cobrar para compensar toda a diferença — reputação, envio, prazo. Por isso aparece "baixe R\$ 15" para ganhar de alguém que está só R\$ 2 abaixo. Quem lê isso como preço do concorrente baixa demais e vende no prejuízo.

A pergunta certa

Não é "estou perdendo?". É "**por quanto estou perdendo?**".

Perder por 2% e perder por 30% são problemas diferentes. O primeiro você vira hoje, mexendo em centavos. O segundo você não vira nunca, porque o outro lado simplesmente compra mais barato que você. Continuar brigando ali é estoque parado e verba jogada fora.

Compare o preço-para-ganhar com o seu **teto** (módulo 1). Se cabe, é briga de preço e vale. Se não cabe, é diferença de compra ou de logística — e nenhum ajuste de anúncio resolve isso.

Para saber em quais disputas vale brigar

Fazer essa comparação em um anúncio é simples. Em cem, não. O Vendrix soma suas contas do Mercado Livre, calcula o lucro real de cada pedido com comissão, frete, custo e imposto já descontados, e separa as disputas de catálogo em três listas: dá para virar, aberta, e não vale a briga.

appvendrix.com.br · 7 dias grátis, sem cartão

Estoque e reputação

As duas coisas que derrubam uma conta boa sem aviso.

Ruptura custa mais que a venda perdida

Quando o estoque acaba, você não perde só as vendas daqueles dias. O anúncio perde posição, e recuperar leva semanas. O custo real da ruptura é o tempo de reconquistar a posição, não o faturamento do período parado.

Acompanhe a **velocidade de venda** de cada produto — quantos por dia — e compare com o prazo do seu fornecedor. Reposição se decide por essa conta, não por olhar a prateleira e achar que está baixa.

Reputação: o que realmente pesa

- **Cancelamentos por sua causa** — o mais caro de todos.
- **Prazo de envio** cumprido, que depende de você despachar a tempo.
- **Reclamações**, principalmente as que chegam em mediação.

Reputação amarela ou vermelha reduz sua entrega na busca e derruba sua chance na caixa de compra. É o tipo de dano que aparece devagar e demora para reverter.

Full: quando compensa

O Full melhora prazo e ajuda na caixa de compra. Mas tem armazenagem e taxa de estoque parado, e esses custos **não aparecem** na conta do lucro por pedido. Produto de giro rápido costuma compensar. Produto de giro lento no Full vira custo silencioso todo mês.

Antes de mandar para o Full

Calcule quantos dias aquele produto leva para vender. Se passar de um mês, provavelmente você vai pagar armazenagem por mais tempo do que a margem aguenta.

MÓDULO 6

Escalando sem se afogar

O que automatizar primeiro, e o que nunca vale automatizar.

O gargalo nunca é o que você imagina

Todo vendedor acha que vai crescer contratando. Na prática, o que trava primeiro é a repetição: responder a mesma pergunta, conferir preço de concorrente, atualizar planilha, olhar estoque. Nada disso escala com esforço — só com processo.

A ordem que funciona

- **Primeiro:** o que você faz toda semana e não muda (conferir lucro, olhar estoque).
- **Depois:** o que é rápido mas frequente (responder perguntas repetidas).
- **Por último:** o que exige julgamento — e boa parte disso nunca deve sair da sua mão.

O que não automatizar

Decisão de compra, precificação de produto novo e resposta a cliente irritado. Os três dependem de contexto que nenhuma automação tem, e o erro em qualquer um deles custa mais do que o tempo economizado.

Uma rotina semanal que basta

- Segunda: conferir lucro real da semana anterior e o que ficou sem custo cadastrado.
- Meio da semana: olhar ruptura de estoque e disputas de catálogo perdidas.
- Sexta: revisar preços dos que estão fora do teto.

Para as tarefas repetitivas

Os Agentes de IA para Mercado Livre assumem a parte mecânica dessa rotina — monitorar, comparar e preparar o que precisa da sua decisão, para você só decidir em vez de coletar.

Agentes de IA para ML · R\$ 97

Uma última coisa

Se você leu até aqui e fizer só uma coisa, faça a do módulo 3: pegue cinco produtos seus e calcule o lucro real de cada um, com a comissão da categoria certa e o frete que sai do seu bolso.

A maior parte das pessoas descobre nessa hora que estava vendendo bem um produto que dá pouco, e ignorando outro que dá muito. Essa única conta muda mais o resultado do que qualquer técnica de anúncio.

Qualquer dúvida, me chama no grupo. Eu leio e respondo.

Onde continuar

Grupo no Facebook: é lá que eu publico as contas novas, os erros que encontro e o que muda nas regras do Mercado Livre. Se você recebeu este guia, já está lá dentro.

Thiago Rodrigues Pereira

Este guia é gratuito. Pode compartilhar inteiro, sem alterar.