

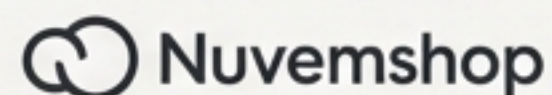


A Ascensão do Comércio Digital

Da necessidade aos R\$10 milhões: As estratégias e tecnologias que moldam o futuro do e-commerce de moda no Brasil.

“O grande ponto do empreendedor no futuro é ele entender o quão rápido as coisas estão mudando.”

— Leticia Vaz, Fundadora da LV Store e Sócia da Nuvemshop.



A Origem: Uma Jornada que Começou com R\$500 e a Necessidade de Vencer

Aos 17 anos, movida pela necessidade de custear a faculdade, Letícia Vaz pegou R\$500 emprestados. Foi ao Brás, comprou roupas e tornou-se 'sacoleira'. Desde o início, há 11 anos, ela tratou as redes sociais não apenas como um catálogo, mas como um canal de aquisição e vendas, numa época em que a barreira de entrada para o digital era imensamente maior.



“
Foi por
necessidade.”



Capital Inicial

R\$500 emprestados do pai.

Motivação

Tornou-se 'sacoleira' para custear a faculdade.

Primeiro Canal

Vendas para amigos na faculdade.

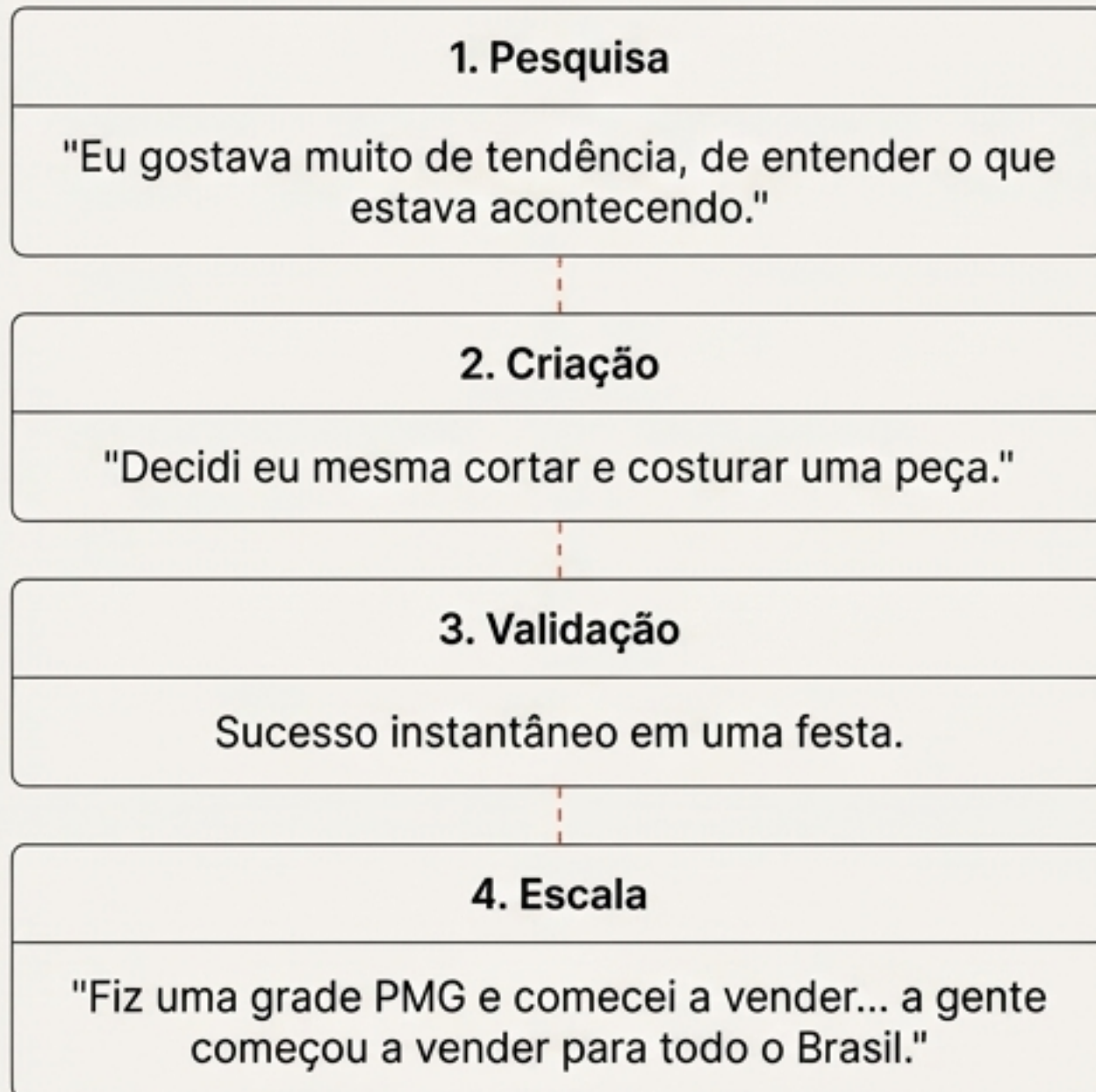
Visão Pioneira

Usar redes sociais para aquisição há mais de uma década.

O Salto: De Revendedora a Criadora de Tendências

A virada de chave aconteceu ao identificar uma tendência embrionária: o **cropped**. Letícia não apenas percebeu a oportunidade, mas agiu. Cortou e costurou a primeira peça, que foi um sucesso imediato.

Fluxo da Inovação



Resultado

O sucesso do cropped foi o catalisador para a criação de coleções completas e, eventualmente, para a estruturação de sua própria fábrica. Hoje, são **3 fábricas** e mais de **80 funcionários**.

O Básico Bem Feito é o Novo Avançado

“Muita gente entrou no digital um pouco atropelado... e eles pecam no básico.”

Checklist Essencial para E-commerce de Moda



Descrição de
Produto
Impecável

Ajuda a ranquear no Google (SEO) e informa o cliente.



Fotos e Vídeos
de Alta
Qualidade

“Hoje o básico é vídeo. Se você não tem vídeo commerce, você já está muito para trás.”

O cliente precisa perceber o caimento pelo olhar.



Tabela de
Medidas e
Provador
Virtual

Reduz drasticamente a taxa de trocas e devoluções, um dos maiores custos da moda online. A IA pode indicar o tamanho ideal.



Pós-venda
Excepcional

Uma ferramenta intuitiva de trocas e devoluções é crucial.

O Impacto Real dos Detalhes

0.2%

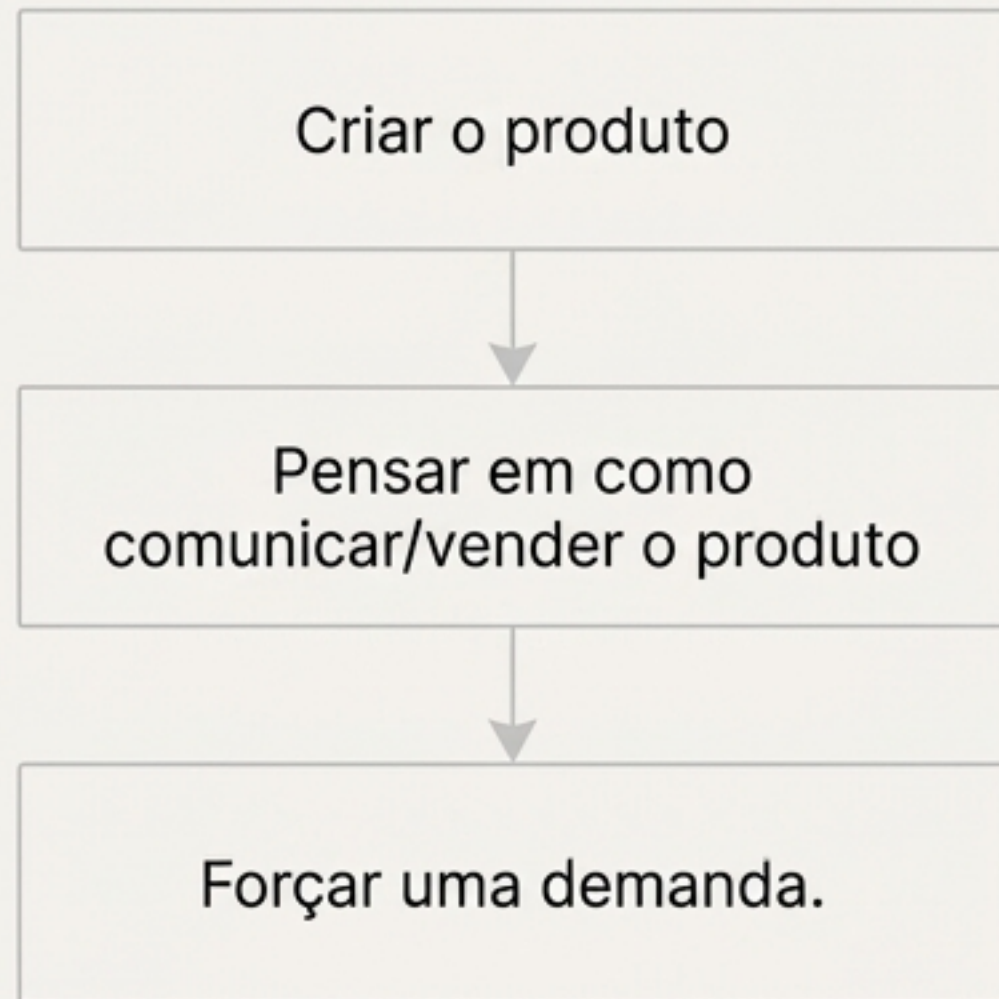
"Se a gente tem um acréscimo de 0.2% na taxa de conversão... gente, é um faturamento que aumenta muito alto. E 0.2% vai vir de um botão que você vai trocar a cor, de um vídeo que você colocou, de uma descrição bem feita."

Para negócios em escala, pequenas otimizações no 'básico' não geram melhorias incrementais, mas sim saltos exponenciais no faturamento.

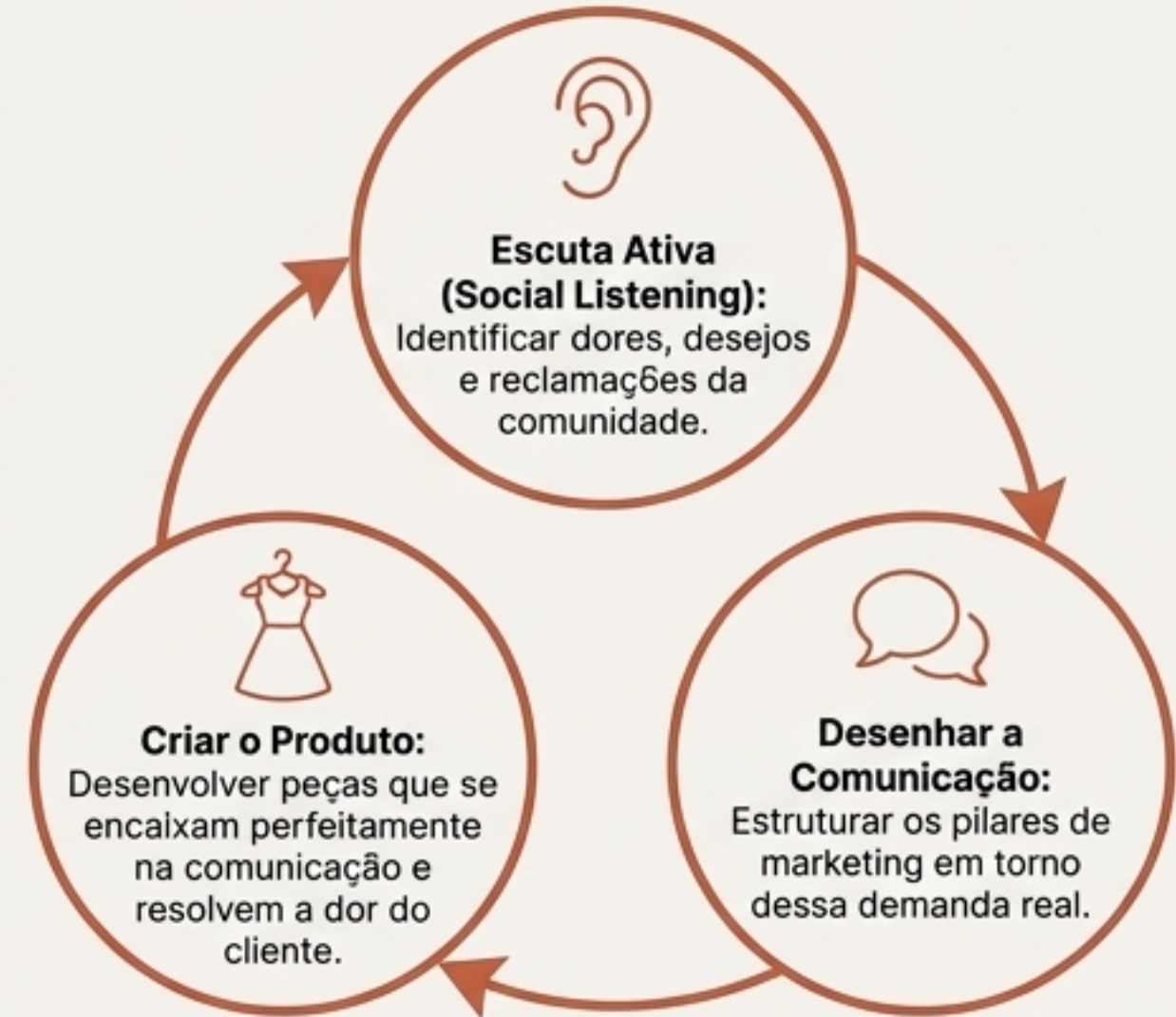
Especialmente relevante para operações que já faturam acima de R\$100-200 mil/mês.

A Inversão do Processo Criativo: Ouça Primeiro, Crie Depois

O Paradigma Antigo



O Novo Paradigma (LV Store)



“Começar a criar produtos que têm demanda, ao invés de criar o produto e forçar uma demanda que não existe.”

Citação de Ouro

Estudo de Caso: A Coleção 'Everyday'

A Escuta

- **Versatilidade:** "Queriam peças para usar do trabalho ao bar, sem precisar voltar para casa."
- **Preço/Frequência:** Com um ticket médio de R\$450, a cliente comprava com menor frequência, abrindo espaço para a concorrência em compras do dia a dia. Havia um vácuo entre o cropped de R\$39 (do início) e as peças atuais.



A Solução

Produto: Uma coleção de 5 blusas básicas, duplas (sem necessidade de sutiã), de poliamida, extremamente versáteis.

Posicionamento: Custo acessível, com preço médio de R\$99.

Resultado

Preencheu um espaço estratégico no portfólio, aumentando a frequência de compra e a lealdade da cliente, que agora pode 'usar LV em todos os momentos'.

A Estratégia da Vulnerabilidade: Transformando Falhas em Faturamento

O que as marcas mostram



O que a LV mostrou



● Impacto 1 - Valor Agregado

"A pessoa olha que a marca está se preocupando oito vezes com a mesma saia. Eu aumento o valor agregado do meu produto."

● Impacto 2 - Conexão Emocional

"A gente criou um tipo de vínculo e conexão emocional que não era sobre preço."

O Resultado Financeiro

- Ticket médio da coleção: **R\$650** (vs. R\$300 da coleção anterior).
- Faturamento: **Quase R\$1 milhão** em 12 horas.

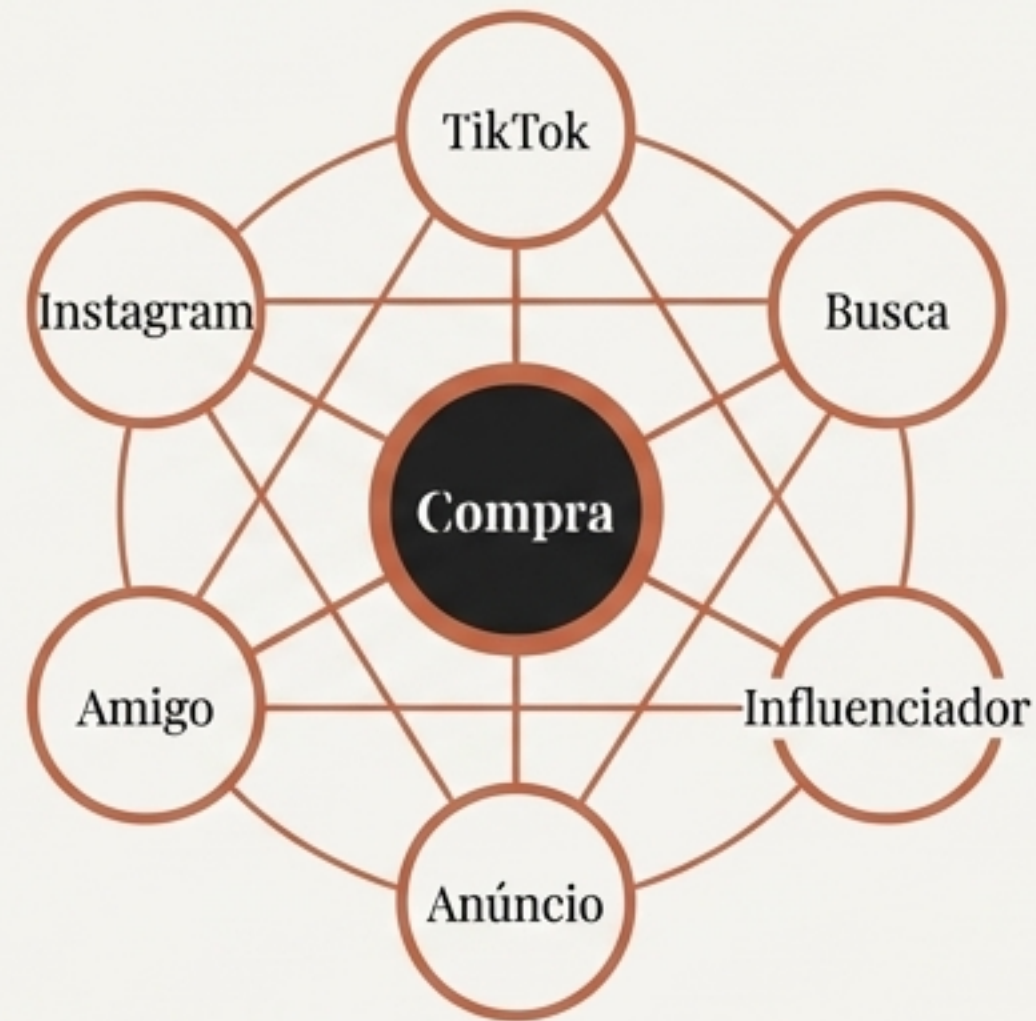
“Quando você foge do preço, você foge da concorrência.”

O Fim do Funil de Vendas: A Jornada de Compra Agora é uma Teia

O Modelo Antigo: O Funil



A Realidade Atual: A Teia

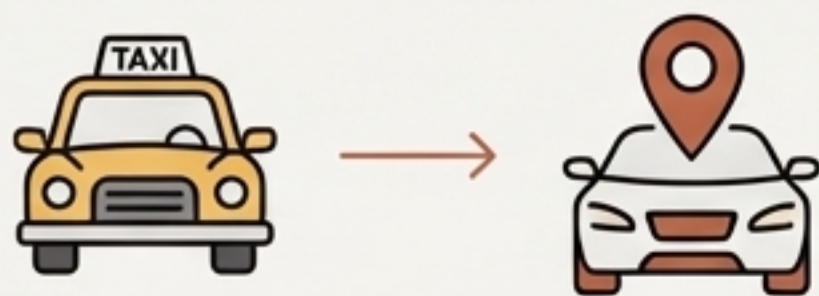


****Exemplo Prático**:**
“Aconteceu comigo com uma caneca no TikTok Shop. Nunca tinha visto a menina na minha vida, apareceu lá, eu comprei a caneca. Eu não conheci a marca, não considerei, só vi o produto, gostei e comprei.”

****Implicação Estratégica**** Seu conteúdo precisa conter todas as etapas em uma única peça. É preciso apresentar a marca, os benefícios e ter um CTA claro e imediato. A jornada que antes levava semanas, agora pode durar segundos.

A Moeda do Futuro é a Conveniência

“Toda vez que a gente vai pensar em consumo futuro, eu penso muito em conveniência. Quanto mais conveniente você for pro seu cliente, melhor.”



Taxi Tradicional → Uber



Bancos Físicos → Bancos Digitais



Formulário Complexo → Compra com 1 Clique

A Dor do E-commerce Tradicional

O checkout. “Toda vez que você sai para fechar uma compra, tem que lá pegar o cartão... às vezes eu desisto de compras quando é demorado.”

A Próxima Fronteira: Levar a experiência de compra para onde o cliente já está, eliminando toda a fricção.

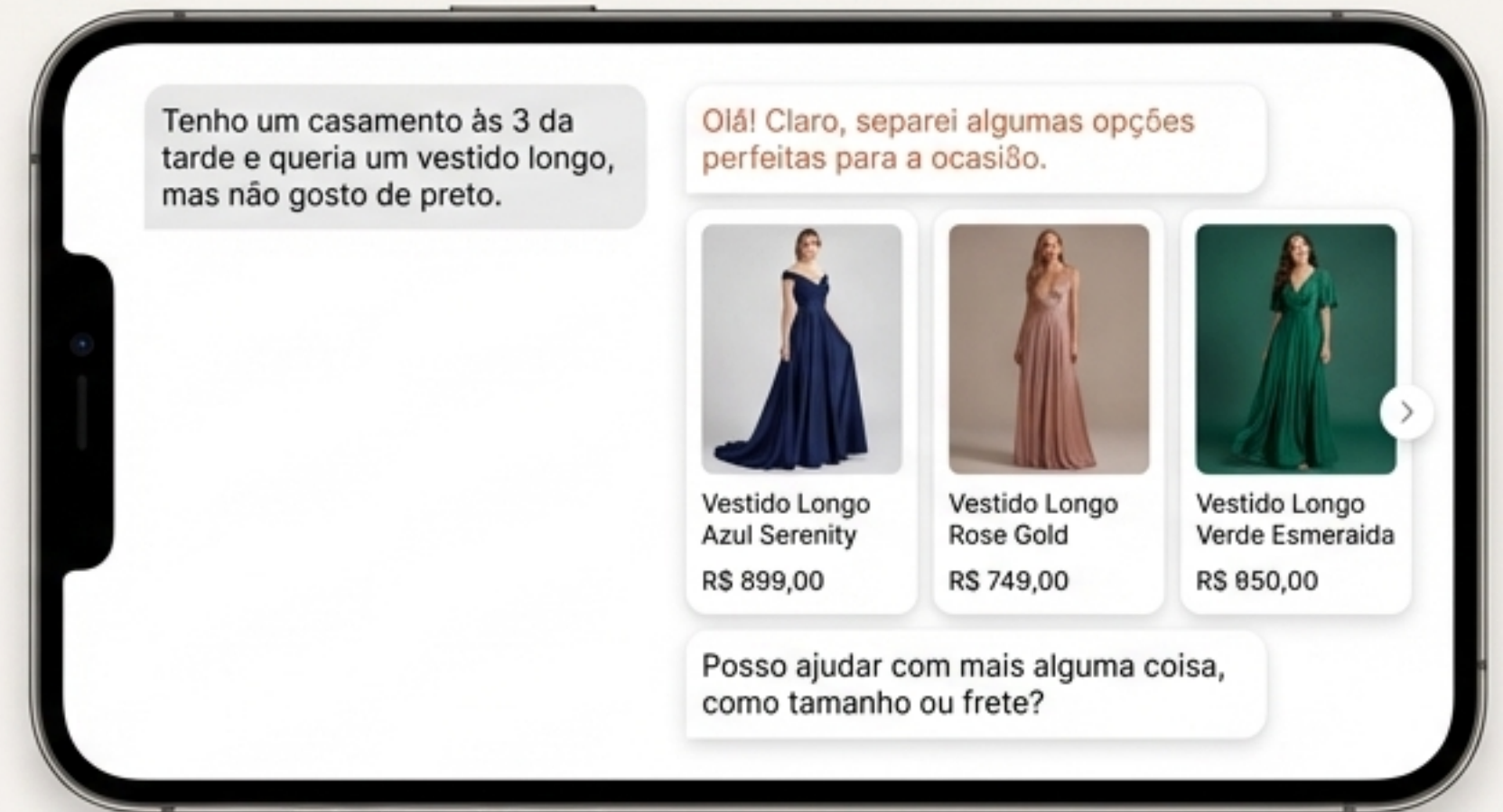
Seu Vendedor que Nunca Dorme: A Inteligência Artificial no Atendimento

O Problema

Um dos picos de venda no e-commerce é durante a madrugada. Como atender a cliente que tem uma dúvida às 2 da manhã sem ter uma equipe 24/7?

A Solução: **Nuvemchat**

Uma IA que funciona como um personal shopper, 24 horas por dia, 7 dias por semana.

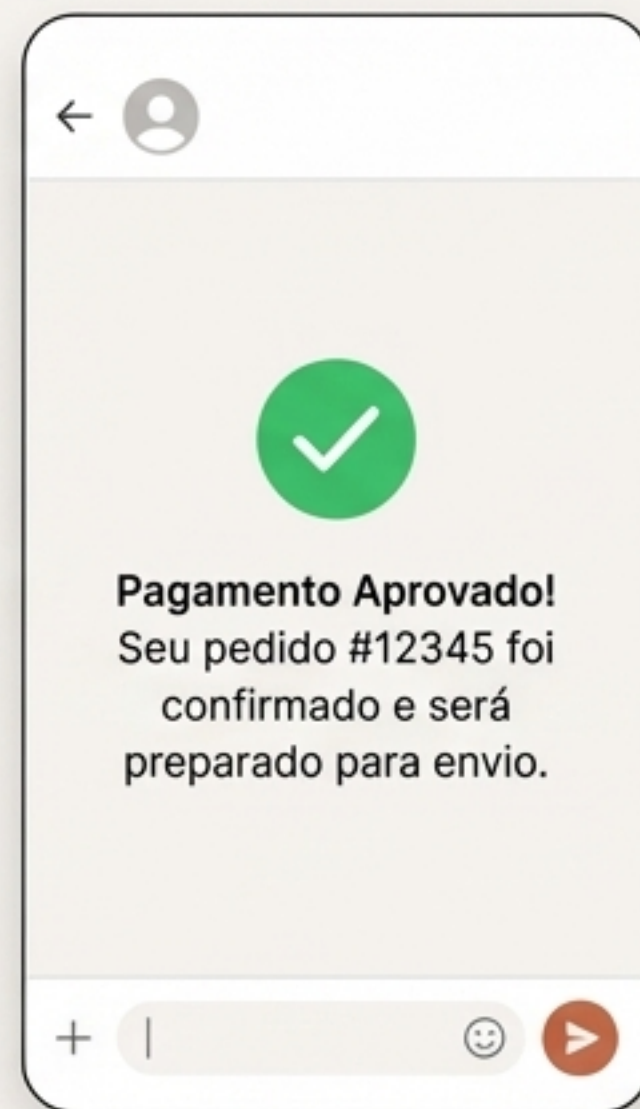
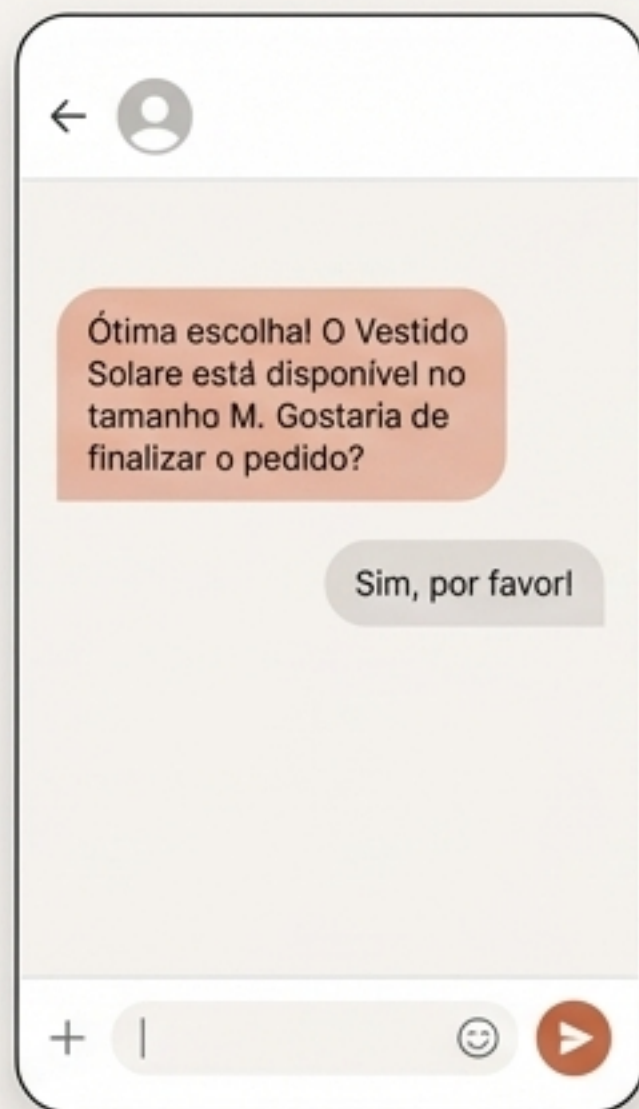


Benefício

Não substitui o contato humano, mas realiza **uma triagem inicial** crucial, evitando a perda de vendas em momentos de pico ou **fora do horário comercial**.

A Revolução Conversacional: O Checkout Agora Mora no WhatsApp

A Nuvemshop é a **primeira** plataforma de **e-commerce do mundo** em que você pode realizar um pagamento sem sair do WhatsApp.



O Fim da Fricção

O pedido entra automaticamente no painel da Nuvemshop, como qualquer outra venda do site. Não há mais redirecionamentos, preenchimento de formulários ou abandono de carrinho.

O Aumento de Taxa de Conversão Será Absurdo

“Eu estou tipo assim, coçando a minha mão para instalar isso. Eu vou instalar na LV essa semana.” — Letícia Vaz

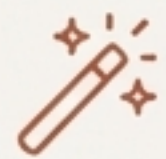
Por que isso vai mudar o jogo?



Imediatismo: Atende a uma sociedade imediatista e que busca conveniência.



Confiança: O WhatsApp é um ambiente seguro e familiar, com criptografia e dados já salvos.



Simplicidade: A experiência se assemelha à compra com ‘1-clique’ da Amazon, mas de forma conversacional.

Como ter acesso?

A funcionalidade está sendo liberada em blocos.

Lojistas interessados podem se cadastrar em uma lista de interesse para serem notificados.

Informações disponíveis no Instagram da Nuvemshop.



Cadastre-se para a lista de interesse

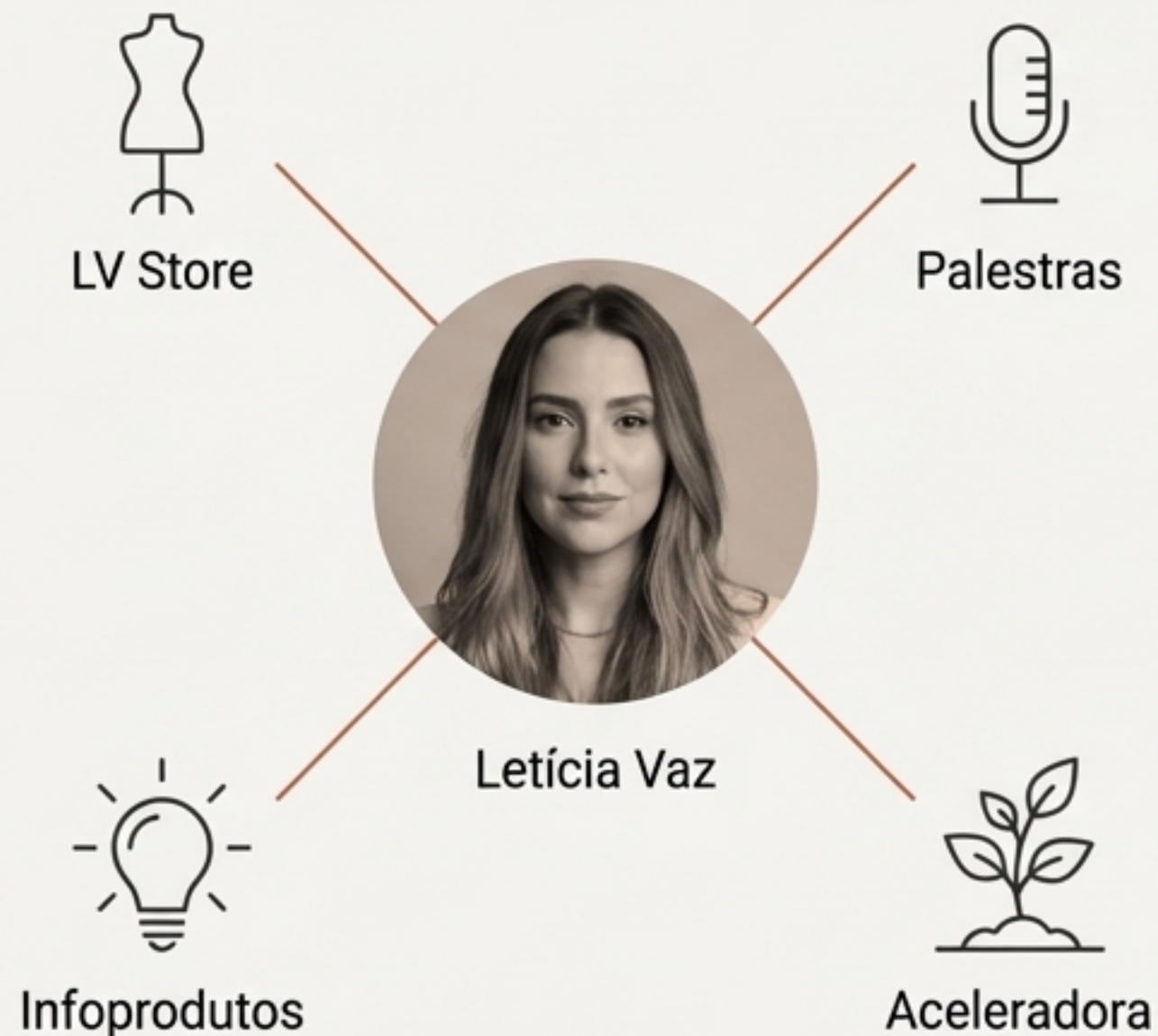
O Ativo Mais Inteligente: Você é a Sua Própria Marca

The Transformation

Letícia só decidiu se tornar influenciadora há 3 anos, impulsionada pelo interesse da imprensa e por um convite da própria Nuvemshop.

A Filosofia

“A gente escolhe o que a gente vai mostrar.” É possível criar conteúdo com estratégia e intenção, sem abrir mão da vida pessoal.



O Efeito em Escala

“Você ser o seu próprio ativo é muito inteligente porque ninguém tira nada de você. Tudo que cresce na minha imagem pessoal, valoriza a LV, minhas palestras, meus infoprodutos, minha aceleradora... é tudo.”

Conexão vs. Instituição

Uma marca pessoal cria uma conexão muito mais forte do que uma marca institucional. As pessoas se conectam com a história, os valores e os perrengues do fundador.

Do Cropped à Inteligência Artificial, a Lição é a Mesma: Escute



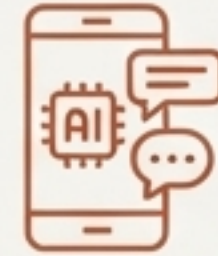
Fundação

Escutar o mercado para identificar a tendência do cropped.



Evolução

Escutar a comunidade para criar a coleção "Everyday" e mostrar as falhas da saia de Paris.



Vanguarda

Usar a tecnologia (IA e WhatsApp) para escutar e responder ao cliente 24/7, da forma mais conveniente possível.

“Não é hate, é o seu cliente mostrando o que ele quer... e você escutando o seu cliente. Mostrar o lado ruim só me trouxe coisas boas.”

A tecnologia mais avançada não é um fim em si mesma. É a ferramenta mais poderosa que temos para fazer o que sempre foi a base do bom comércio: ouvir, entender e servir o cliente de forma excepcional.