Book da loja de roupas

Marketing para loja de roupas, calçados e acessórios: o ramo em números, como atrair clientes, o Google, as frases, a vitrine, a promoção e respostas prontas.

Movaio · novembro de 2026 · download livre. Exemplos com nomes e valores fictícios.

movaio
BOOK DA LOJA DE ROUPAS

O que tem aqui

CAPÍTULO	PÁGINA
O ramo, a troca e as respostas	p. 3
Atrair clientes e as datas	p. 11
Loja de roupas perto de mim	p. 16
Frases por momento	p. 21
Vitrine que vira post	p. 27
Promoção sem perder margem	p. 32
Como fazer e quem pode ajudar	p. 38

movaio
O RAMO E A TROCA

Divulgar é o 1º fator de sucesso

70%

dos donos puseram divulgar bem os produtos em primeiro lugar

Sebrae-SP, 800 negócios do comércio de SP, jun/2025 (Jornal da Cidade, 11/01/2026)

artigo completo em movaio.com.br/blog

movaio
O RAMO E A TROCA

O ramo em números

154,8 mil — lojas de vestuário com ponto

49% — compraram roupa pelas redes

–0,9% — vendas de jan a set/2026

IEMI (dados de 2023); CNDL e SPC Brasil, 2026; IBGE, PMC set/2026

artigo completo em movaio.com.br/blog

movaio
O RAMO E A TROCA

O que postar na semana

1. A peça no corpo, com preço
2. O look montado
3. A loja por dentro

artigo completo em movaio.com.br/blog

movaio
O RAMO E A TROCA

Troca fácil faz a cliente voltar

Escreva a sua política num destaque e no caixa.

73% já desistiram de trocar por ser complicado

56% voltam a confiar com boa troca

Opinion Box, arrependimento de compra 2025 (compras em geral)

artigo completo em movaio.com.br/blog

"Quanto custa?" se responde com o preço

"Oi, Ana! Essa blusa sai por R$ 89,90 à vista ou 3x sem juros. Temos do P ao GG. Quer que a gente separe a sua?"

Nome e valores fictícios. Mais 7 respostas prontas no guia.

movaio
RESPOSTAS PRONTAS

"Tem no M?"

A medida da modelo responde antes da próxima pergunta.

"Tem sim, Júlia! A modelo tem 1,65 m e veste M. A peça é mais soltinha: se você gosta justo, o P pode servir. Quer as medidas?"

Nome fictício.

movaio
RESPOSTAS PRONTAS

"Quero trocar"

Use a sua política de verdade, a mesma do cartaz e do destaque.

"Oi, Marina! A troca é em até 30 dias, com a etiqueta e a nota. Pode vir de segunda a sábado, das 9h às 18h. Separamos outro tamanho se você quiser."

Nome e prazo fictícios.

movaio
RESPOSTAS PRONTAS

"Veio com defeito"

Resolva rápido: a cliente que teve problema e foi bem atendida volta.

"Oi, Renata, sentimos muito. Pode trazer na loja ou nos chamar no WhatsApp: trocamos ou devolvemos o valor, como você preferir."

Nome fictício. Mais 5 respostas prontas no guia de marketing para loja de roupas.

Na moda, quase toda data é data de presente

Roupa, calçado e acessório ficam em 1° lugar entre os presentes.

Moda, o presente número 1

53%	Dia das Mães
52%	Dia dos Namorados
62%	Dia dos Pais

CNDL e SPC Brasil, pesquisas de 2026

artigo completo em movaio.com.br/blog

A escolha começa cedo

73%

começam a pesquisar o presente do Dia das Mães 15 dias ou mais antes

CNDL e SPC Brasil, Dia das Mães 2026 (600 compradores)

O primeiro post sai duas semanas antes

QUANDO	O QUE POSTAR
2 semanas antes	Presente até R$ [valor]
1 semana antes	O look e a troca do presente
Na véspera	Horário e "ainda dá tempo"

movaio
ATRAIR CLIENTES E AS DATAS

O WhatsApp fecha a venda

Link na bio e em todo post, e a foto da peça no tamanho dela.

73%

compraram pelo WhatsApp no mês

CNDL e SPC Brasil, consumo online 2026

artigo completo em movaio.com.br/blog

"Loja de roupas perto de mim": 40 mil buscas por mês

Somando calçados, roupa feminina, infantil e semijoias, são cerca de 75 mil. A sua loja aparece?

Planejador de palavras-chave do Google Ads, Brasil, nov/2025 a out/2026

movaio
LOJA DE ROUPAS PERTO DE MIM

O Google ordena por três coisas

1. **Relevância: o perfil combina com a busca**
2. **Distância: essa você não muda**
3. **Destaque: o quanto a loja é conhecida, avaliações inclusive**

Google, dicas para melhorar a classificação local

artigo completo em movaio.com.br/blog

movaio
LOJA DE ROUPAS PERTO DE MIM

Produtos no perfil

O Perfil da Empresa tem um Editor de produtos: foto, nome e preço de cada peça, direto na Pesquisa Google. Mesmo preço da loja.

Google, sobre o Editor de produtos

artigo completo em movaio.com.br/blog

movaio
LOJA DE ROUPAS PERTO DE MIM

Quem lê avaliação

96%

leem avaliações antes de escolher uma loja pelo Google

Harmo e Reclame Aqui, Decisão Local 2025 (1.591 pessoas)

movaio
LOJA DE ROUPAS PERTO DE MIM

Fotos que convencem

1. A fachada, para achar a porta
2. A vitrine e o provador
3. A peça no corpo, com a luz da loja

artigo completo em movaio.com.br/blog

movaio
FRASES POR MOMENTO

Frases para o post da loja amanhã

Troque o que está entre colchetes pelo que é seu: a peça, o tecido, o preço.

movaio
FRASES POR MOMENTO

A frase boa tem quatro partes

1. A peça
2. Um detalhe que a foto não mostra
3. O preço
4. Como comprar

artigo completo em movaio.com.br/blog

movaio
FRASES POR MOMENTO

Peça nova

"Chegou: [peça] em [tecido], que não amassa na bolsa. R$ [valor] à vista, do P ao GG."

Modelo para adaptar

movaio
FRASES POR MOMENTO

Look do dia

"A modelo tem 1,65 m e veste M. A peça é mais soltinha: se você gosta justo, o P pode servir."

Modelo para adaptar

movaio
FRASES POR MOMENTO

Por que o preço vai na legenda

O preço poupa a pergunta e traz a cliente pronta para comprar.

49%

de quem compra pela internet já comprou roupa pelas redes

CNDL e SPC Brasil, consumo online 2026 (800 compradores)

movaio
COMO FAZER

A semana de posts em 30 minutos

1. Escolha 3 peças: novidade, look e reposição
2. Fotografe as três com a mesma luz
3. Escreva a legenda com o preço
4. Agende para dias fixos, antes de a loja encher

movaio
VITRINE QUE VIRA POST

A vitrine é o primeiro post da loja

Quem passa na calçada vê antes de entrar. Hoje ela trabalha duas vezes: na rua e no celular.

movaio
VITRINE QUE VIRA POST

Como montar

1. Um tema por vez: estação, data ou cor
2. Um ou dois looks completos
3. Preço legível em cada peça
4. Troque a cada duas ou três semanas

artigo completo em movaio.com.br/blog

movaio
VITRINE QUE VIRA POST

Como fotografar

1. De frente e de dia, para o vidro refletir menos
2. Sem você no reflexo
3. Uma de longe, com a fachada, e uma de perto

movaio
VITRINE QUE VIRA POST

Foto fiel vende melhor

Peça no corpo e medida na legenda.

48% produto diferente da foto

45% não serviu ou não caiu bem

Opinion Box, arrependimento de compra 2025 (1.000 pessoas, compras em geral)

artigo completo em movaio.com.br/blog

movaio
VITRINE QUE VIRA POST

Uma troca de vitrine, três posts

1. A vitrine nova, no dia
2. Um look, no dia seguinte
3. O outro look, dois dias depois

artigo completo em movaio.com.br/blog

movaio

PROMOÇÃO SEM PERDER MARGEM

20% de desconto pode sair caro

Antes de anunciar, faça uma conta de cinco minutos: quanto da peça sobra para você.

movaio
PROMOÇÃO SEM PERDER MARGEM

A conta do exemplo

	SEM	COM 20%
Preço	R$ 150,00	R$ 120,00
Taxa do cartão (3%)	R$ 4,50	R$ 3,60
Custo da peça	R$ 60,00	R$ 60,00
Sobra	R$ 85,50	R$ 56,40

Números fictícios. Use a taxa da sua maquininha e o custo das suas peças.

artigo completo em movaio.com.br/blog

Para empatar

1,5

peça com desconto para cada peça que você venderia sem ele

No exemplo acima: o desconto de 20% tirou 34% da sobra

movaio

PROMOÇÃO SEM PERDER MARGEM

Ideias que não começam pelo preço

1. O look montado, com preço fechado
2. O ajuste por conta da loja
3. A condição só no dia fraco
4. A peça do mês

artigo completo em movaio.com.br/blog

movaio
PROMOÇÃO SEM PERDER MARGEM

Anuncie com tudo claro

1. Preço de antes e de agora, os dois de verdade
2. Quando começa, quando acaba e em quais peças
3. O parcelado completo

Desconto inventado faz a cliente desconfiar da próxima promoção.

artigo completo em movaio.com.br/blog

movaio
COMO FAZER

A conta na sua loja

1. Sua taxa: o extrato da maquininha
2. Seu custo: fornecedor, frete e etiqueta
3. Sobra = preço − preço × taxa − custo
4. Para empatar: sobra sem desconto ÷ sobra com desconto

Valores fictícios no exemplo. Use a taxa da sua maquininha e o custo das suas peças.

movaio
COMO FAZER

Uma hora por semana

TEMPO	O QUE FAZER
10 min	Responder avaliações e comentários
20 min	Fotografar as peças e a vitrine
20 min	Escrever e agendar 3 posts
10 min	Olhar a próxima data de presente

O primeiro post de cada data sai duas semanas antes.

movaio
QUEM PODE AJUDAR

Você não precisa fazer tudo sozinha

Pergunte ao Sebrae e à CDL da sua cidade quais cursos, parcerias e descontos têm para associados.

Sebrae	cursos grátis
CDL ou associação	benefícios
Contador	preço e taxa

Os artigos completos

Cada capítulo tem um artigo com mais exemplos, modelos para copiar e todas as fontes, em movaio.com.br/blog.

1 Marketing para loja de roupas (guia)

2 Como atrair clientes para loja de roupas

3 Loja de roupas perto de mim

4 Frases, vitrine e promoção

Quer ajuda com os posts e as respostas?

movaio.com.br

Cria, publica e faz seu marketing render.

No Movaio, a IA sugere o post e a resposta, e nada sai sem a sua aprovação.