Pagamentos prontos para vender

Checklist antes de publicar a loja virtual



COMECE POR AQUI

O resultado que você vai alcançar

Não basta mostrar Pix, cartão e boleto no checkout. Confirme conta recebedora, custos, testes e atualização dos pedidos antes de aceitar uma compra real.

PARA QUEM É • O QUE PREPARAR

Donos de lojas virtuais e equipes de implantação. Tenha acesso autorizado à loja e ao provedor de pagamentos, contrato ou condições comerciais e um ambiente de testes, quando disponível. O guia usa exemplos oficiais do Mercado Pago, sem pressupor que todos os provedores funcionam igual.

Como usar este material

Leia o roteiro, abra a fonte oficial indicada e execute somente com autorização e acesso adequados. Os nomes dos menus podem mudar por dispositivo, conta, país ou versão. Prefira o navegador no computador para revisar permissões e documentos completos.

As regras atribuídas às plataformas têm referência numerada. Os fluxos, checklists e exemplos operacionais são recomendações AKUMA. Os exemplos são hipotéticos; as cenas de capa são ilustrativas, geradas por IA. Não usamos capturas de contas de clientes.

Título completo: Checklist de meios de pagamento antes de publicar uma loja virtual

PASSO A PASSO

01 • Confirme quem vai receber

Objetivo e onde acessar

Entre no painel oficial do provedor escolhido, com a conta autorizada da empresa. Confira o cadastro, a solução de pagamento conectada e as pendências indicadas pelo serviço. Não basta um plugin aparecer instalado na loja.

Campos e conferência

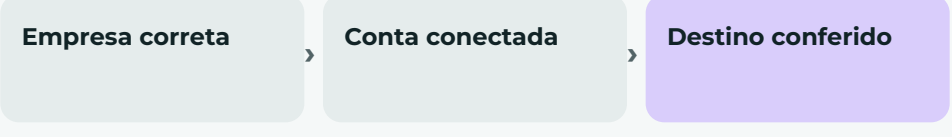
Verifique titular cadastrado, identificação da loja, moeda e destino de recebimento mostrado no serviço. Dados financeiros completos devem permanecer no ambiente seguro do provedor, não em uma planilha aberta ou captura enviada ao suporte.

Exemplo hipotético

A agência instalou a integração, mas o painel aberto pertence à conta de teste. Antes de liberar vendas, o responsável confirma qual conta de produção receberá, qual loja está conectada e quem pode administrar a conexão.

Erro a evitar

Não usar conta pessoal de um prestador para receber vendas da empresa. Também não criar conta financeira ou aceitar termos sem que o titular responsável entenda e conclua o procedimento. Este checklist não autoriza transações em nome de terceiros.



Esquema ilustrativo · não representa uma tela de plataforma.

PASSO A PASSO

02 • Defina meios e condições

Onde conferir

Veja no provedor e na configuração da loja os meios disponíveis para sua conta e integração. A oferta pode variar por solução. No Mercado Pago, tarifas e prazo de liberação dependem das condições escolhidas [1]. Não use uma tabela antiga como promessa.

Campos da ficha comercial

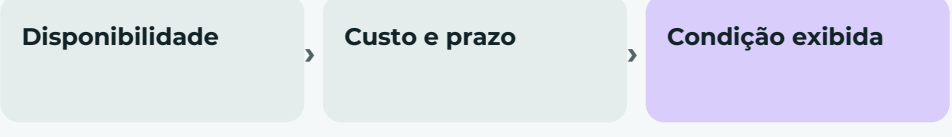
Registre Pix, cartão, boleto e outros meios habilitados; bandeiras; parcelas; parcela mínima; juros ou custo para a loja; descontos; prazo de recebimento; e regras de cancelamento. Use apenas as opções realmente contratadas e suportadas.

Exemplo hipotético de cálculo

Em uma venda de R$ 100, uma tarifa hipotética de 4% mais R$ 0,50 deixa R$ 95,50 antes de outros custos. Esse exemplo não representa tarifa de nenhum provedor e não inclui tributos, antecipação ou condições adicionais.

Como verificar

Compare a configuração com o total que aparece ao comprador. Parcelamento sem juros para o cliente não significa custo zero para a empresa. Só anuncie uma condição depois de testar o comportamento e aprovar seu efeito na margem.



Esquema ilustrativo · não representa uma tela de plataforma.

PASSO A PASSO

03 • Revise a integração correta

Objetivo e acesso

Use a documentação oficial da sua plataforma e do checkout escolhido. Uma integração pronta por plugin pode ter fluxo diferente de uma implantação por API. Checkout é a etapa de finalizar a compra; gateway ou provedor processa o pagamento.

Teste e produção são separados

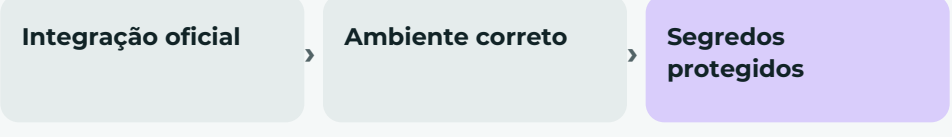
Confirme ambiente, aplicação e conta associados. A documentação do Mercado Pago orienta configurar, testar e só depois colocar a integração em produção [2]. Não exponha credenciais, tokens ou segredos em páginas públicas, prints ou arquivos compartilhados.

Proteção dos dados do cartão

Prefira o fluxo oficial de captura e tokenização do provedor. Não crie um formulário improvisado que envie dados do cartão por e-mail ou WhatsApp. O PCI SSC proíbe guardar CVV após a autorização, mesmo criptografado [5].

Como conferir

O responsável técnico verifica conexão segura HTTPS, compatibilidade da versão instalada e procedimento de atualização. Qualquer exigência de segurança ou conformidade precisa ser tratada no escopo real da integração; usar um plugin não garante conformidade completa.



Esquema ilustrativo · não representa uma tela de plataforma.

PASSO A PASSO

04 • Teste a compra no celular

Objetivo e preparação

Abra a loja de teste como comprador, no computador e em um celular. Use um produto fictício ou de teste que não afete o estoque real. Defina antes os resultados esperados e quem vai observar loja, ERP e painel de pagamentos.

O que preencher

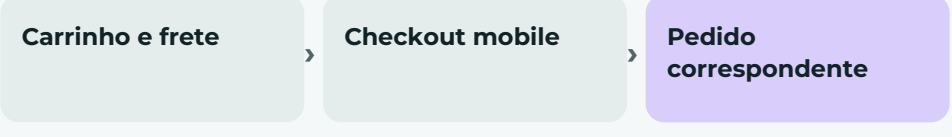
Percorra carrinho, identificação, endereço, frete e pagamento. Confira produto, variação, quantidade, desconto, entrega e total. Use somente os dados e cartões de teste publicados para o ambiente de testes [3], nunca números reais copiados de clientes.

Como verificar a experiência

Veja se os textos cabem na tela, se mensagens de erro são claras e se o comprador entende quando a compra ainda aguarda pagamento. Teste voltar uma etapa, corrigir um campo e recarregar, sem gerar cobranças repetidas.

Erro a evitar

Não considerar a tela de sucesso prova suficiente de pagamento. O teste deve encontrar o pedido correto na loja e o registro correspondente no provedor. Contas, cartões e cenários de teste variam conforme o produto de integração.



Esquema ilustrativo · não representa uma tela de plataforma.

PASSO A PASSO

05 • Teste cenários diferentes

Cartão

No ambiente suportado, simule aprovação, recusa e pagamento pendente com os dados oficiais de teste. O exemplo de Checkout Pro oferece cenários definidos pelo provedor [3]. A loja deve informar o resultado sem marcar uma recusa como paga.

Pix e boleto

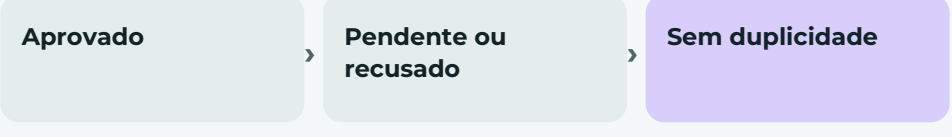
Confira geração, valor, instruções e vencimento. No fluxo de teste documentado do Checkout Pro, meios offline podem permanecer pendentes, e esse resultado pode ser o esperado [3]. Gerar um QR Code ou boleto não significa receber dinheiro.

Repetição e abandono

Teste clique repetido, retorno ao checkout e abandono. A recomendação AKUMA é verificar que notificações repetidas não criam dois pedidos pagos ou duas baixas de estoque. A implementação técnica deve evitar efeitos duplicados.

Registre o resultado

Para cada caso, anote ambiente, meio, ID do pedido de teste, situação esperada, situação observada e evidência sem dados sensíveis. Se o provedor não simula determinado caso, registre a limitação e a validação complementar necessária.



Esquema ilustrativo · não representa uma tela de plataforma.

PASSO A PASSO

06 • Confira a confirmação do pagamento

Quem deve validar

O responsável técnico confere como o provedor avisa a loja sobre mudanças. Webhook é uma notificação entre sistemas. No Mercado Pago, a documentação orienta configurar eventos, testar o recebimento e validar a origem conforme a integração [4].

Não confie só no navegador

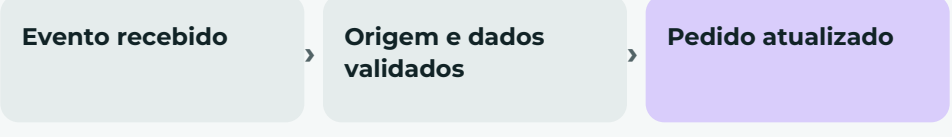
A página de retorno do comprador e um comprovante enviado por mensagem não substituem a confirmação confiável do provedor. A operação deve liberar o pedido somente quando o status confirmado e as regras de análise permitirem.

Como verificar

Compare ID, valor, moeda, conta e situação nos dois sistemas. Confira também o momento de atualização do ERP e do estoque. Em caso de atraso ou divergência, mantenha o pedido em revisão; não altere para pago só para liberar a expedição.

Erro a evitar

Não colar assinaturas secretas ou tokens no relatório de teste. Validação da notificação é tarefa técnica do ambiente seguro. A documentação varia por checkout, QR Code, assinatura e versão da API; use a página correspondente ao produto implantado.



Esquema ilustrativo · não representa uma tela de plataforma.

PASSO A PASSO

07 • Prepare estorno e conciliação

Antes de vender

Defina quem pode consultar, cancelar ou reembolsar pagamentos e quais aprovações internas são necessárias. Confira no contrato e na ajuda do provedor o que acontece com tarifas, saldo e prazos. Não prometa estorno imediato universal.

Ensaio seguro

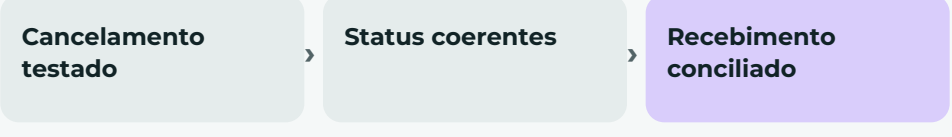
Teste cancelamento ou reembolso no ambiente de testes, se disponível. Confirme o status na loja e no provedor e o efeito em estoque e comunicação. Se precisar de teste real, obtenha autorização expressa do responsável para valor, meio e eventual custo.

Conciliação recomendada AKUMA

Conciliação é comparar pedido, cobrança e recebimento. Crie um controle com ID, valor bruto, tarifa, líquido, status e data prevista. Use relatórios seguros do provedor. Pedido pago e dinheiro disponível para saque são momentos diferentes.

Se houver contestação

Encaminhe ao responsável e ao fluxo oficial, preservando evidências legítimas da compra e entrega. Não confunda reembolso iniciado pela loja com contestação de cartão. O tratamento financeiro e o pedido comercial precisam permanecer coerentes.



Esquema ilustrativo · não representa uma tela de plataforma.

PASSO A PASSO

08 • Faça a liberação com responsável

Critério para publicar

Todos os meios divulgados precisam ter configuração validada, teste correspondente ou limitação documentada, responsável e procedimento de suporte. Bloqueie a liberação se a conta recebedora ou a confirmação de pagamento estiverem incertas.

Na passagem para produção

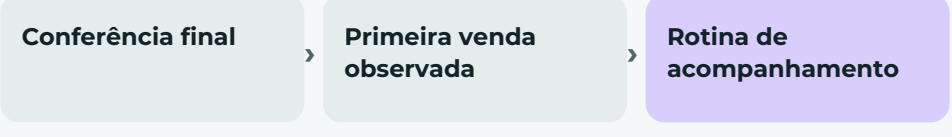
O responsável autorizado confere o ambiente e a conexão finais. Não reutilize dados fictícios como cadastro real. Revise o checkout publicado sem efetuar cobrança indevida e acompanhe o primeiro pedido legítimo em todos os sistemas.

Depois da primeira venda

Confira total, status, tarifa, prazo de liberação e fluxo da expedição. Uma integração que funcionou no teste ainda precisa de observação em produção. Não trate ausência de erro na tela como prova de recebimento.

Plano de contingência

Defina quem pode suspender temporariamente um meio com falha e como avisar o comprador sem expor dados. Ao corrigir, repita o cenário afetado. Guarde uma versão datada deste checklist e revise após mudanças de plugin, conta ou condições comerciais.



Esquema ilustrativo · não representa uma tela de plataforma.

CHECKLIST DE CONCLUSÃO

Só avance com a conferência feita

Use como verificação de saída. Uma caixa sem evidência é uma pendência, não uma aprovação.

- [ ] Conta recebedora, loja e ambiente foram confirmados.
- [ ] Meios, parcelas, custos e prazos correspondem ao contratado.
- [ ] O checkout foi testado no computador e no celular.
- [ ] Aprovação, recusa, pendência e repetição tiveram tratamento verificado.
- [ ] Confirmação do provedor atualiza loja e operação corretamente.
- [ ] Não há senhas, tokens, cartão completo ou CVV em relatórios.
- [ ] Cancelamento, reembolso, conciliação e suporte têm responsáveis.

Registre: data da revisão, responsável, evidência e próximo passo. Mantenha o registro em local restrito quando contiver dados internos da empresa.

FONTES OFICIAIS

Consulte a regra vigente

[1] Mercado Pago • Checkout e condições

Meios e relação entre tarifa e prazo escolhido.

Abrir fonte oficial

[2] Mercado Pago • Visão geral do Checkout Pro

Etapas de configuração, teste e produção da solução.

Abrir fonte oficial

[3] Mercado Pago • Compras de teste do Checkout Pro

Cenários de cartão e comportamento dos meios offline no teste.

Abrir fonte oficial

[4] Mercado Pago • Webhooks e validação

Notificações, verificação e atualização pelo evento correspondente.

Abrir fonte oficial

[5] PCI SSC • Códigos de verificação de cartão

Proibição de armazenar CVV após autorização, inclusive criptografado.

Abrir fonte oficial

Consulta editorial: 20/10/2026. Condições, interfaces e disponibilidade podem mudar. Este é um guia educativo independente, não uma publicação oficial das organizações citadas.

Página deste guia na Biblioteca AKUMA

AKUMA

Conhecimento para agir. Estrutura para crescer.

Há mais de uma década, a AKUMA apoia empresas na estruturação e na evolução de seus negócios digitais.

Consultoria

Orientação estratégica e definição de prioridades.

Setup tecnológico

Configurações e integrações previstas no projeto.

Gestão

Operação e indicadores conforme o escopo contratado.

Conheça a AKUMA - akuma.com.br

Quer evoluir seu negócio?

Toque ou clique: WhatsApp (19) 99014-4076

Atendimento comercial para empresas. Serviços e responsabilidades conforme o escopo contratado.