



GUIA TIKTOK SHOP PARA VENDEDORES

Da loja aos primeiros pedidos.



Primeiros passos para vendedores e MEIs

Edição integral revisada. O percurso mantém cadastro, operação, parcerias, conteúdo e rotina do guia anterior. Use o índice para avançar por etapa.

Como interpretar as imagens

As capturas preservadas vêm das fontes oficiais reproduzidas no material anterior, cuja consulta estava registrada em 22/09/2026. Quando exibem outro idioma ou mercado, são referências históricas, não uma simulação brasileira atual.

Texto atual e exemplos

Os complementos operacionais citam documentação conferida em 16/10/2026. Exemplos fictícios são identificados. Não copie nomes, contas, valores, códigos QR ou permissões das telas de demonstração.

Limites de verificação

Não houve acesso a contas privadas nem execução de cadastro, envio, publicação, migração ou pagamento. A ausência de uma captura final não equivale à confirmação do resultado. Confira o estado real da sua conta.

Índice

01. A loja e o criador se completam.
02. CPF ou MEI: o que muda?
03. Existe uma ordem recomendada.
04. Separe tudo antes de começar.
05. Entre no Seller Center do Brasil.
06. Informe o negócio correto.
07. Valide o representante.
08. Envie e acompanhe a análise.
09. Complete a base da operação.
10. Prepare os recebimentos.
11. Organize de onde o pedido vai sair.
12. Três relações, três funções.
13. A conta oficial mudou em 2026.
14. Pare e confira antes da migração.
15. Localize a vinculação.
16. Se você vai criar uma conta nova.
17. Se você vai atualizar o perfil atual.
18. Conclua e confira no celular.

Índice • continuação

- 19. Sua conta social ainda não existe?
- 20. Comece com um catálogo pequeno.
- 21. Cadastre o primeiro produto.
- 22. Use fotos e descrição que esclarecem.
- 23. Separe as variações corretamente.
- 24. Publique e confira o status.
- 25. Preço: calcule antes da comissão.
- 26. Uma conta simples, sem adivinhação.
- 27. Aberta ou direcionada?
- 28. Ative uma colaboração aberta.
- 29. Escolha criadores pelo encaixe.
- 30. Envie um convite direcionado.
- 31. Selecione criadores e produtos.
- 32. Revise as condições antes de enviar.
- 33. Mostre ao criador onde aceitar.
- 34. Entenda o status da parceria.
- 35. Amostra também é investimento.
- 36. Entregue informação útil ao criador.

Índice • continuação

- 37. Chegou o primeiro pedido.
- 38. Uma embalagem que evita problemas.
- 39. A venda continua depois do envio.
- 40. Mantenha estoque e dinheiro visíveis.
- 41. Quando pensar em anúncios?
- 42. Uma rotina semanal simples.
- 43. Travou? Comece por esta conferência.
- 44. Sua loja está pronta para começar?
- 45. Planeje sua primeira parceria.

A loja e o criador se completam.

TIKTOK = A REDE SOCIAL

É onde as pessoas assistem, publicam e conversam.

VENDEDOR

Tem uma loja. Cadastra produtos, recebe pedidos e cuida da entrega.

CRIADOR

Produce conteúdo. Escolhe produtos e pode ganhar comissão por vendas atribuídas.

A PONTE: PROGRAMA DE AFILIADOS

A loja oferece uma colaboração. O criador aceita as condições e adiciona o produto. O público compra no TikTok Shop.

O CLIENTE

Compra pelo produto vinculado. A loja atende o pedido; o criador acompanha a comissão elegível.

CPF ou MEI: o que muda?

Você tem...

Como seguir

Somente CPF

A regra de vendedor no Brasil consultada exige CNPJ. Você pode estudar a trilha de criador enquanto avalia a formalização adequada.

MEI com CNPJ

MEI é um tipo aceito no cadastro de vendedor. Isso não elimina análise de documentos, produtos ou outras exigências.

Outra empresa com CNPJ

Confira o tipo empresarial, o representante e as informações exigidas na Central do vendedor.

NÃO USE DOCUMENTOS EMPRESTADOS

A conta deve representar corretamente o negócio e seu responsável. Organize a documentação real antes de enviar.

[Fonte oficial 1 • abrir documentação](#)

[Fonte oficial 2 • abrir documentação](#)

Existe uma ordem recomendada.

1 Separe os dados e documentos

Confira CNPJ, responsável, contatos e estrutura da operação.

2 Cadastre a loja e acompanhe a análise

É possível iniciar pelo e-mail ou telefone; um perfil social não precisa ser o primeiro passo.

3 Prepare pagamentos, envio e catálogo

Resolva as tarefas de configuração que o painel disponibilizar.

4 Vincule a identidade pública da loja

Escolha o caminho de Conta de Organização adequado ao negócio.

5 Ative produtos e parcerias

Só divulgue uma oferta que você consiga vender, atender e entregar.

[Fonte oficial 1 • abrir documentação](#)

[Fonte oficial 2 • abrir documentação](#)

[Fonte oficial 3 • abrir documentação](#)

Separe tudo antes de começar.

CNPJ e documento da empresa; para MEI, o CCMEI quando solicitado.

Nome, CPF e documento aceito do representante.

Celular e e-mail acessíveis para as verificações.

Endereço comercial e dados de origem dos envios.

Nome da loja, logotipo e informações de contato.

Dados bancários e fiscais compatíveis com o cadastro.

Celular com câmera para as verificações solicitadas.

CONFIRA A CONSISTÊNCIA

Nomes, números e titularidade precisam corresponder aos documentos. Uma letra errada pode criar uma pendência desnecessária.

Fonte oficial 1 • [abrir documentação](#)

Entre no Seller Center do Brasil.

1 Abra o endereço oficial

Acesse seller-br.tiktok.com. Confira o domínio antes de informar dados.

2 Escolha o cadastro disponível

Use e-mail, telefone ou uma opção oferecida com a conta do TikTok.

3 Confirme seu contato

Preencha o código recebido e crie um acesso seguro conforme o fluxo.

4 Siga para os dados do negócio

O login é apenas a entrada. Agora você vai solicitar o cadastro de vendedor.

GUARDE SEUS ACESSOS

Registre qual e-mail ou telefone foi usado. Não confunda o acesso do Seller Center com o perfil social que aparecerá para o público.

Fonte oficial 1 • [abrir documentação](#)

Informe o negócio correto.

1. Selecione seu tipo de negócio

Escolha a opção compatível com o CNPJ e os documentos da empresa.

2. Preencha os dados solicitados

Copie as informações com cuidado. Não substitua razão social pelo nome que você quer mostrar na vitrine.

3. Anexe o documento pedido

Use arquivo legível e completo, conforme os requisitos do formulário.

Fonte oficial 1 • [abrir documentação](#)

Fonte oficial 2 • [abrir documentação](#)

Informe o negócio correto. • tela 1/2

Imagem oficial preservada do guia anterior. Idioma, moeda e mercado do exemplo podem diferir do Brasil. Use os passos em português do capítulo, não os dados demonstrativos.

01

02

03

Detalhes da empresa

Representante principal

Informações da loja

Mais informações necessárias

Detectamos que sua conta está em risco. Carregue um vídeo segurando sua identidade e garanta que o lado com a foto esteja claramente visível.

Nome da empresa

Certifique-se de que o nome da empresa corresponde exatamente ao registrado no documento do CNPJ, incluindo todos os caracteres especiais, sufixos, formatação de idioma e demais detalhes específicos

name

Data de constituição da sociedade

Carregar documento da empresa

• O arquivo deve ter menos de 15 MB e estar nos formatos JPEG, JPG, PNG ou PDF.

• Aceitamos qualquer um dos documentos abaixo:

Cartão CNPJ

CCMEI – Certificado de Condição do Microempreendedor Individual

Amostra

EXEMPLO

Qual nome da empresa devo usar?

O nome empresarial ou razão social é o nome registrado legalmente de uma empresa, utilizado em contratos, notas fiscais e documentos oficiais, e deve coincidir exatamente com o que aparece no comprovante de inscrição do CNPJ.

Entrar em contato com o suporte

Recorte ampliado 1 de 2. Origem: página 9 do PDF anterior. Não use QR, usuário, preços ou requisitos regionais da imagem.

Fonte oficial 1 • [abrir documentação](#)

AKUMA • Revisão 16/10/2026

Índice12

Informe o negócio correto. • tela 2/2

Imagem oficial preservada do guia anterior. Idioma, moeda e mercado do exemplo podem diferir do Brasil. Use os passos em português do capítulo, não os dados demonstrativos.

Exemplo de captura de tela de uma captura de tela

Amostra

Exemplo



Número do CNPJ

O número de CNPJ não pode ser alterado após a verificação, portanto insira-o com cuidado. Ele

22

complemento de endereço (opcional)

⏏ Salvar e sair

< Voltar

Continuar >

Recorte ampliado 2 de 2. Origem: página 9 do PDF anterior. Não use QR, usuário, preços ou requisitos regionais da imagem.

Fonte oficial 1 • [abrir documentação](#)

AKUMA • Revisão 16/10/2026

Índice13

Valide o representante.

4. Informe o responsável

Use os dados de quem representa a empresa no cadastro.

5. Envie a identificação

Confirme validade, legibilidade e correspondência dos dados.

6. Faça a verificação solicitada

Se houver selfie ou outra prova de identidade, siga as instruções da própria plataforma.

[Fonte oficial 1 • abrir documentação](#)

[Fonte oficial 2 • abrir documentação](#)

Valide o representante. • tela 1/2

Imagem oficial preservada do guia anterior. Idioma, moeda e mercado do exemplo podem diferir do Brasil. Use os passos em português do capítulo, não os dados demonstrativos.

02

Representante principal

03

Informações da loja

Mais informações necessárias

Detectamos que sua conta está em risco. Carregue um vídeo segurando sua identidade e garanta que o lado com a foto esteja claramente visível.

Verificação de ID

Número do CPF (Cadastro de Pessoa Física)

XXXX.XXX.XXX-XX

Escolha qual documento de identificação você prefere verificar

☒ RG (Registro Geral)

☐ CNH (Carteira Nacional de Habilitação)

☐ Passaporte

☐ RNE (Registro Nacional de Estrangeiros)/CRNM (Carteira de Registro Nacional Migratório)

Carregue seu documento de identidade

abaixo do seu rosto.

Certifique-se de que seu rosto e os dados do documento de identidade estejam nítidos e visíveis.

Amostra

Foto do titular com

O que é um número do CPF?

Um número do CPF (Cadastro de Pessoas Físicas) é um número de identificação fiscal único para indivíduos no Brasil. É um número de 11 dígitos usado para identificar contribuintes e é essencial para diversas operações financeiras e administrativas no país.

Entrar em contato com o suporte

Entrar em contato com o suporte

Recorte ampliado 1 de 2. Origem: página 10 do PDF anterior. Não use QR, usuário, preços ou requisitos regionais da imagem.

Fonte oficial 1 • [abrir documentação](#)

AKUMA • Revisão 16/10/2026

Índice15

Valide o representante. • tela 2/2

Imagem oficial preservada do guia anterior. Idioma, moeda e mercado do exemplo podem diferir do Brasil. Use os passos em português do capítulo, não os dados demonstrativos.

• Certifique-se de que seu rosto e os dados do documento de identidade estejam nítidos e visíveis.

Amostra



Foto do titular com o documento

+

Carregar

⚠ Detectamos que sua conta está em risco. Carregue um vídeo segurando sua identidade e garanta que o lado com a foto esteja claramente visível.

Carregar vídeo

Carregue um vídeo seu segurando o mesmo documento de identidade carregado, com a frente visível. Certifique-se de que a página com a foto da sua identidade esteja claramente visível.

+

Carregar

⏮ Salvar e sair

< Voltar

Continuar >

Recorte ampliado 2 de 2. Origem: página 10 do PDF anterior. Não use QR, usuário, preços ou requisitos regionais da imagem.

Fonte oficial 1 • [abrir documentação](#)

AKUMA • Revisão 16/10/2026

Índice 16

Envie e acompanhe a análise.

1 Revise antes de confirmar

Confira empresa, responsável, contatos e nome da loja.

2 Leia os termos apresentados

Só conclua o envio depois de entender e aceitar as condições do cadastro.

3 Acompanhe o painel e o e-mail

O prazo pode variar. Use o status exibido para saber se há uma ação pendente.

4 Corrija a causa de uma reprovação

Leia o motivo, ajuste o documento ou campo indicado e reenvie quando a plataforma permitir.

ENVIO NÃO É APROVAÇÃO

Ter um login e receber uma confirmação de envio não significa que a loja já foi aprovada para vender.

[Fonte oficial 1](#) • [abrir documentação](#)

Complete a base da operação.

Configuração

O que conferir

Perfil da loja

Nome, logotipo, contatos e dados comerciais.

Conta e segurança

Acesso protegido e usuários autorizados, se houver equipe.

Banco e cadastro fiscal

Titularidade, dados aceitos e pendências.

Depósito e envio

Local de estoque/coleta, retorno e opções disponíveis.

Catálogo

Produtos completos, corretos e aprovados.

ONDE COMEÇAR

A página inicial do Seller Center reúne tarefas de preparação. Nas configurações, procure Minha conta e as áreas correspondentes à sua pendência.

[Fonte oficial 1 • abrir documentação](#)

[Fonte oficial 2 • abrir documentação](#)

Prepare os recebimentos.

1 Abra a área de contas bancárias

Procure nas configurações da conta do vendedor.

2 Confira titularidade e dados

Siga a exigência exibida para o tipo de empresa. Não use uma conta de terceiro.

3 Preencha as informações fiscais

Revise os dados solicitados e resolva a documentação necessária à operação.

4 Verifique o status

Confira se os dados foram aceitos ou se existe uma etapa de análise.

CONVERSE COM SEU CONTADOR

Confirme como emitir a documentação fiscal das suas vendas e quais informações usar no cadastro. A condição de MEI não dispensa a conferência do fluxo exigido para a operação.

Fonte oficial 1 • [abrir documentação](#)

Fonte oficial 2 • [abrir documentação](#)

Recebimentos: encontre a área correta

ROTEIRO ILUSTRATIVO • NÃO REPRODUZ A INTERFACE

1. Minha conta → Configurações de conta → Contas bancárias: consulte e gerencie a conta de pagamentos.

2. Na mesma área, abra Impostos para conferir o cadastro fiscal. Resultado esperado: dados coerentes e nenhuma pendência de validação. Não há captura brasileira do formulário bancário final neste guia.

Fonte oficial 1 • [abrir documentação](#)

Organize de onde o pedido vai sair.

1 Cadastre o depósito real

Nas configurações de depósito, confira endereço, CEP, contato e local de coleta.

2 Confira as opções de envio

Use a modalidade disponível para sua conta e região. Leia prazos e orientações do painel.

3 Prepare o retorno

Revise o endereço e o procedimento aplicável a devoluções.

4 Meça um pacote pronto

Considere produto e embalagem para peso e dimensões. Anote o padrão que será usado no cadastro.

TESTE A ROTINA

Separe um item do seu estoque, confira a variação e simule a embalagem. Você precisa saber cumprir o que a oferta promete.

[Fonte oficial 1 • abrir documentação](#)

[Fonte oficial 2 • abrir documentação](#)

[Fonte oficial 3 • abrir documentação](#)

Depósito e envio: pontos de entrada

ROTEIRO ILUSTRATIVO • NÃO REPRODUZ A INTERFACE

1. Minha conta → Configurações de conta → Configurações do depósito: revise estoque e coleta.

2. Pedidos → Configurações de envio: confira a modalidade habilitada. Para amostras, o fluxo depende dessas configurações e da emissão fiscal aplicável. Não copie uma modalidade de outra conta.

Fonte oficial 1 • [abrir documentação](#)

Fonte oficial 2 • [abrir documentação](#)

Três relações, três funções.

Relação

Para que serve

Conta oficial da loja

Representa publicamente o negócio. Usa a jornada de Conta de Organização descrita na regra atual.

Conta de marketing

Conta vinculada à operação da loja para promoção. Tem regras próprias; não é necessária para entender o primeiro convite.

Criador afiliado

Parceiro que escolhe produtos e promove por comissão. Um convite de colaboração não o transforma em conta oficial.

PERMISSÃO DE ANÚNCIO É OUTRO ASSUNTO

Autorizar o uso de um vídeo em publicidade também é uma autorização específica. Não presume que aceitar uma colaboração permite qualquer uso da conta ou do conteúdo.

[Fonte oficial 1 • abrir documentação](#)

[Fonte oficial 2 • abrir documentação](#)

A conta oficial mudou em 2026.

O guia de julho de 2026 exige Conta de Organização nas novas vinculações e revinculações. Vínculos antigos podem permanecer por enquanto; confira os avisos da sua conta antes de alterar.

Opção

Quando considerar

Vincular uma existente

Sua empresa já possui uma Conta de Organização apropriada.

Atualizar a conta atual

O perfil que será a identidade do negócio já tem conteúdo e seguidores.

Criar uma nova

O negócio ainda não possui uma conta adequada para essa função.

ANTES DE ATUALIZAR

A mudança transfere o controle para a organização e altera o acesso. Leia a próxima página antes de confirmar.

[Fonte oficial 1 • abrir documentação](#)

Regra brasileira conferida em 16/10/2026

ROTEIRO ILUSTRATIVO • NÃO REPRODUZ A INTERFACE

1. A documentação de 23/07/2026 fixa 01/07/2026 como início da exigência de Conta de Organização para vincular ou revincular a conta oficial.

2. Antes de criar do zero, verifique uma conta organizacional existente. Atualizar o perfil preserva seguidores e conteúdo, mas muda a propriedade e o acesso; uma conta nova começa sem esse histórico.

Fonte oficial 1 • [abrir documentação](#)

Pare e confira antes da migração.

Este é o perfil que quero vincular à identidade da empresa.

Entendi a mudança de propriedade e gestão do acesso.

Revisei a existência de saldos e as instruções sobre eles.

Sei quem terá permissão para administrar a conta.

Li o prazo de teste/cancelamento mostrado no meu fluxo.

MUDANÇA COM CONSEQUÊNCIAS

O guia descreve a atualização como irreversível após o fluxo aplicável e também informa um período de teste. Não conte com uma reversão livre: leia os termos e o prazo apresentados para sua conta.

NÃO CONFUNDA

Desvincular uma loja e reverter uma Conta de Organização são operações diferentes. Consulte o suporte se houver dúvida antes da confirmação.

Fonte oficial 1 • [abrir documentação](#)

Localize a vinculação.

1 Abra as contas vinculadas

No Seller Center: Minha conta → Contas do TikTok vinculadas.

2 Confira o caminho oferecido

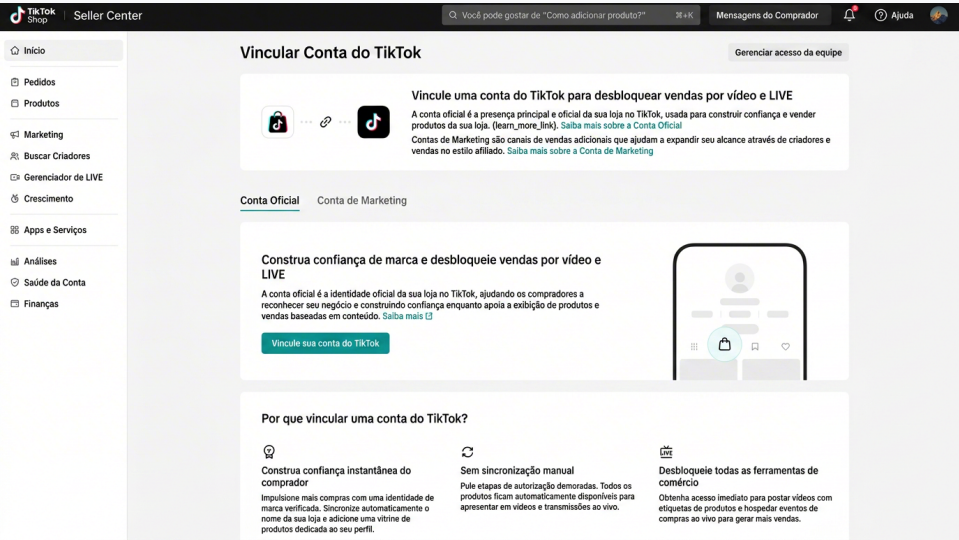
Escolha entre usar uma Conta de Organização, atualizar o perfil atual ou criar uma conta adequada ao negócio.

A imagem é do guia oficial de julho de 2026. Os nomes de botões podem variar. Leia a explicação da opção antes de selecioná-la.

[Fonte oficial 1 • abrir documentação](#)

Localize a vinculação. • tela

Imagem oficial preservada do guia anterior. Idioma, moeda e mercado do exemplo podem diferir do Brasil. Use os passos em português do capítulo, não os dados demonstrativos.



Recorte ampliado. Origem: página 18 do PDF anterior. Não use QR, usuário, preços ou requisitos regionais da imagem.

Fonte oficial 1 • [abrir documentação](#)

Se você vai criar uma conta nova.

3 Revise os dados do negócio

Confirme a empresa e o nome de usuário que a nova conta terá.

4 Conclua o fluxo indicado

Leia as condições, confirme quando estiver de acordo e confira a conta criada e vinculada.

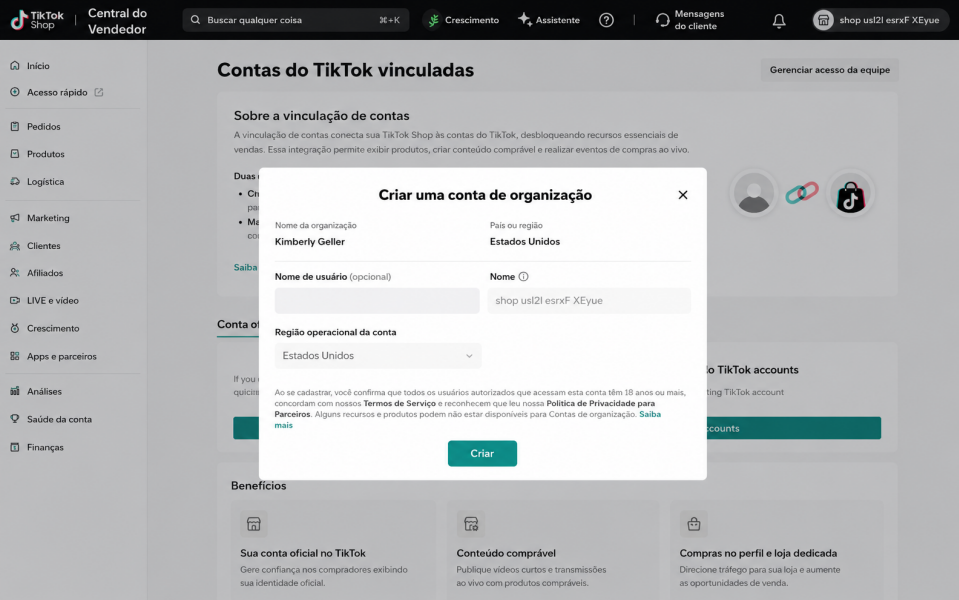
CONFIRA NA SUA CONTA

Uma conta nova começa sem o histórico e os seguidores de outro perfil. Confira se já existe uma conta da empresa antes de criar.

[Fonte oficial 1 • abrir documentação](#)

Se você vai criar uma conta nova. • tela

Imagem oficial preservada do guia anterior. Idioma, moeda e mercado do exemplo podem diferir do Brasil. Use os passos em português do capítulo, não os dados demonstrativos.



Recorte ampliado. Origem: página 19 do PDF anterior. Não use QR, usuário, preços ou requisitos regionais da imagem.

Fonte oficial 1 • abrir documentação

Se você vai atualizar o perfil atual.

3 Leia as alterações

Confira as condições da Conta de Organização e a forma de acesso.

4 Autorize no aplicativo

Use o QR do seu próprio Seller Center, nunca o da imagem deste livro. Confira qual conta está aberta no celular.

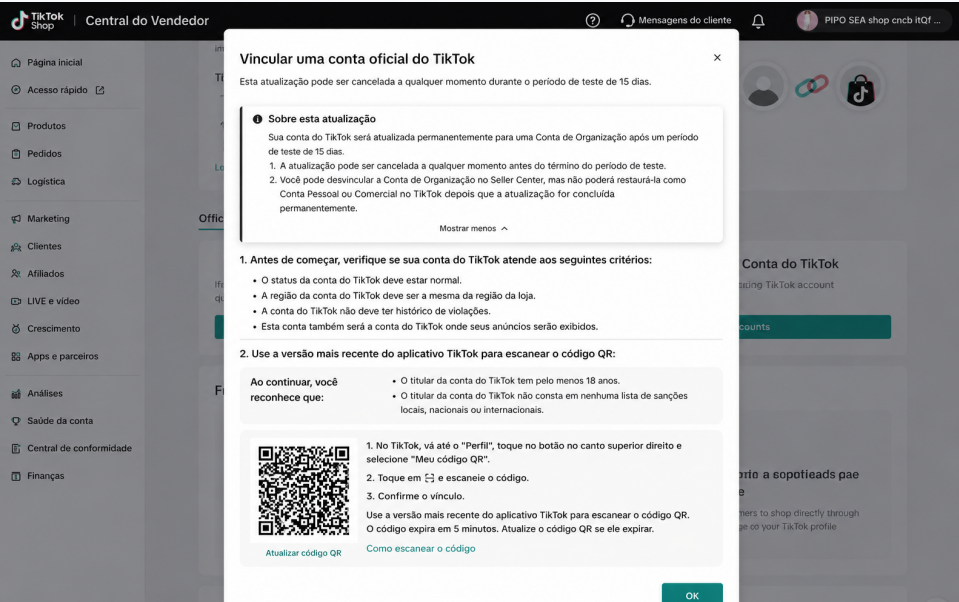
CONFIRA NA SUA CONTA

A autorização deve ser feita pela pessoa responsável, no fluxo oficial. Não envie códigos ou senha para intermediários.

[Fonte oficial 1 • abrir documentação](#)

Se você vai atualizar o perfil atual. • tela

Imagem oficial preservada do guia anterior. Idioma, moeda e mercado do exemplo podem diferir do Brasil. Use os passos em português do capítulo, não os dados demonstrativos.



Recorte ampliado. Origem: página 20 do PDF anterior. Não use QR, usuário, preços ou requisitos regionais da imagem.

Fonte oficial 1 • [abrir documentação](#)

Conclua e confira no celular.

5. Revise a identidade empresarial

Siga a verificação exibida no aplicativo e confira os dados do negócio.

6. Leia a conclusão

Observe as condições de teste e acesso aplicáveis.

7. Volte ao Seller Center

Confirme o vínculo e verifique o perfil público. Se houver pendência, resolva-a antes de divulgar.

Fonte oficial 1 • [abrir documentação](#)

Conclua e confira no celular. • tela 1/2

Imagem oficial preservada do guia anterior. Idioma, moeda e mercado do exemplo podem diferir do Brasil. Use os passos em português do capítulo, não os dados demonstrativos.



Recorte ampliado 1 de 2. Origem: página 21 do PDF anterior. Não use QR, usuário, preços ou requisitos regionais da imagem.

Fonte oficial 1 • [abrir documentação](#)

Conclua e confira no celular. • tela 2/2

Imagem oficial preservada do guia anterior. Idioma, moeda e mercado do exemplo podem diferir do Brasil. Use os passos em português do capítulo, não os dados demonstrativos.

1. Verifique as informações do negócio

Envie as informações de registro e licença do negócio.

2. Atualizar para Conta de Organização

Aproveite um controle de ativos mais claro, segurança aprimorada da conta, login multiusuário e gerenciamento de permissões. Você terá um período de teste de 15 dias para ver se uma Conta de Organização é a opção certa para você.

Começar

Recorte ampliado 2 de 2. Origem: página 21 do PDF anterior. Não use QR, usuário, preços ou requisitos regionais da imagem.

Fonte oficial 1 • [abrir documentação](#)

Sua conta social ainda não existe?

Há duas situações possíveis. Escolha pela finalidade do perfil.

Para criar conteúdo como pessoa

Instale o TikTok, escolha o método de cadastro, informe dados reais e confirme e-mail ou telefone. Abra Perfil e organize foto, nome e bio. O volume 01 ensina a jornada de criador afiliado.

Para a identidade oficial da empresa

O fluxo atual de vinculação permite criar uma Conta de Organização pelo Seller Center. Siga a opção disponível e confira os dados do negócio.

Para aproveitar um perfil existente

Antes de atualizar, avalie a mudança de controle e as condições. Não converta seu perfil pessoal por impulso apenas para testar um produto.

CADASTRO NÃO É VINCULAÇÃO

Criar uma conta social não a conecta automaticamente à loja. A confirmação do vínculo precisa aparecer no Seller Center.

Fonte oficial 1 • [abrir documentação](#)

Fonte oficial 2 • [abrir documentação](#)

Fonte oficial 3 • [abrir documentação](#)

Comece com um catálogo pequeno.

Escolha poucos itens que você consegue manter em estoque, explicar e entregar. Isso facilita corrigir o cadastro e atender os primeiros pedidos.

Tenho origem e documentação dos produtos.

Conferi se a categoria é permitida ou exige autorização.

Tenho fotos que representam o item real.

Sei quais variações e quantidades estão disponíveis.

Conheço medidas, peso e composição relevantes.

Calculei um preço viável para vender e remunerar parceiros.

CATEGORIA ERRADA NÃO É ATALHO

Se um item exigir documentação ou for restrito, resolva a exigência. Mudar a categoria apenas para escapar da análise cria outro problema.

Fonte oficial 1 • [abrir documentação](#)

Cadastre o primeiro produto.

1 Abra Produtos

Procure Gerenciar produtos e a ação de adicionar um novo item.

2 Complete as informações básicas

Preencha nome claro, categoria correta e marca. Confira os requisitos da categoria antes de prosseguir.

Exemplo de título: “Organizador de gaveta ajustável, conjunto com 4 peças”. Descreva o que é vendido, sem empilhar promessas e palavras que não correspondem ao item.

Fonte oficial 1 • [abrir documentação](#)

Cadastre o primeiro produto. • tela

Imagem oficial preservada do guia anterior. Idioma, moeda e mercado do exemplo podem diferir do Brasil. Use os passos em português do capítulo, não os dados demonstrativos.

← Adicionar produto

Salvar como rascunho

Enviar para análise

Detalhes do produto

Informações de vendas

Envio

Informações fiscais

Visualizar

Informações do pr...

Adicionar imagens

Informações básicas

Imagens

Dimensões: 600 x 600 px. Tamanho máximo do arquivo: 5 MB (até 9 arquivos). Formato: JPG, JPEG, PNG

Carregar imagem principal

Nome do produto

0/300

Categoria

Categorias usadas recentemente

PPE Auto Test Category L1 > Auto Test Category L2 001 > Auto Test Category L4 Leaf 002

Beleza e cuidados pessoais > Maquiagem > Batom e brilho labial

Cotidiano doméstico > Suprimentos para banheiro > Capas para assento sanitário

Recorte ampliado. Origem: página 24 do PDF anterior. Não use QR, usuário, preços ou requisitos regionais da imagem.

Fonte oficial 1 • [abrir documentação](#)

Formulário: siga as quatro seções

ROTEIRO ILUSTRATIVO • NÃO REPRODUZ A INTERFACE

1. Produtos → Gerenciar produto → Adicionar novo produto. Preencha Informações básicas (nome, categoria e marca), Mídia, Informações de vendas e Envio.

2. Exemplo fictício: nome “Organizador de gaveta, conjunto com 4 peças”. A descrição precisa informar as medidas reais e o que acompanha o conjunto.

Fonte oficial 1 • [abrir documentação](#)

Use fotos e descrição que esclarecem.

Material

O que precisa mostrar

Foto principal

O item vendido com clareza. Evite sugerir que acessórios não incluídos fazem parte do pedido.

Fotos complementares

Detalhes, medidas, variações e conteúdo da embalagem.

Descrição

Uso, material, dimensões, quantidade e cuidados reais.

Informações obrigatórias

Atributos, registros ou comprovações que a categoria exigir.

UM TESTE RÁPIDO

Peça a alguém para olhar a página e responder: “O que chega na minha casa?”. Se a resposta estiver errada, ajuste o cadastro.

[Fonte oficial 1 • abrir documentação](#)

Separe as variações corretamente.

3 Configure as opções

Cor, tamanho ou outra variação precisam corresponder ao estoque real.

4 Revise cada linha

Confira preço, quantidade e código SKU por versão. Não some tamanhos ou cores diferentes como se fossem o mesmo item.

CONFIRA NA SUA CONTA

SKU é um identificador interno. Exemplo: ORG-BR-4 pode representar o conjunto branco com 4 peças. Use um padrão que sua equipe consiga entender.

[Fonte oficial 1 • abrir documentação](#)

Separe as variações corretamente. • tela

Imagem oficial preservada do guia anterior. Idioma, moeda e mercado do exemplo podem diferir do Brasil. Use os passos em português do capítulo, não os dados demonstrativos.

Adicionar variações ☒

Adicione até 3 variações do produto com diferentes tamanhos, cores, materiais ou mais.

Variação

☒ Adicionar imagem

* Nome da variação ?

Tipo de piel

* Opção

Piel sensible

13/50

Piel seca

9/50

Adicionar opção

+ Adicionar variação

* Lista de variações

Edição em lote ▾

Tipo de piel	Código identificador do produto		* Preço de varejo ?	* Estoque ?	SKU do vendedor ?	
Piel sensible	GTIN ▾		R\$ 50,00	30		
Piel seca	GTIN ▾		R\$ 40,00	30		

Recorte ampliado. Origem: página 26 do PDF anterior. Não use QR, usuário, preços ou requisitos regionais da imagem.

Fonte oficial 1 • [abrir documentação](#)

Variações: campos por versão

ROTEIRO ILUSTRATIVO • NÃO REPRODUZ A INTERFACE

1. Em Informações de vendas, habilite Ativar variações. Defina o nome da opção e seus valores.

2. Em cada linha, confira preço de varejo e quantidade em estoque; use SKU do vendedor para identificar a versão. Exemplo fictício: Branco / ORG-BR-4 / 8 unidades. Não copie o exemplo para uma loja real.

Fonte oficial 1 • [abrir documentação](#)

Publique e confira o status.

1 Finalize envio e informações

Revise peso embalado, dimensões e os campos obrigatórios.

2 Salve como rascunho se faltar algo

Rascunho guarda o trabalho, mas não envia o produto para análise.

3 Envie para publicação

Aguarde a avaliação indicada na plataforma.

4 Abra o item disponível

Confira fotos, título, opções, preço e estoque na página do produto.

REPROVOU?

Leia o motivo e corrija o campo ou documento apontado. Não duplique o mesmo item para tentar contornar uma restrição.

[Fonte oficial 1 • abrir documentação](#)

Rascunho e publicação são ações diferentes

ROTEIRO ILUSTRATIVO • NÃO REPRODUZ A INTERFACE

1. Salvar como rascunho conserva a edição sem enviar à análise. Publicação envia o item para revisão; a aprovação determina sua ativação.

2. Confira o item em Gerenciar produto e abra a página pública quando estiver disponível. Resultado: título, preço, estoque e variação correspondem à oferta planejada.

Fonte oficial 1 • [abrir documentação](#)

Preço: calcule antes da comissão.

O dinheiro que entra com uma venda precisa pagar mais do que o produto. Monte a conta com os valores reais da sua operação.

Você recebe

Você precisa considerar

Receita efetiva do pedido

Descontos e cupons que saem do seu bolso.

Valor do produto

Custo de compra ou fabricação.

Venda no canal

Taxas da plataforma, comissão do afiliado e tributos aplicáveis.

Entrega e operação

Embalagem, frete que você paga e outras despesas variáveis.

Crescimento

Amostras, publicidade e reservas para perdas/devoluções.

MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO

É o que sobra após os custos variáveis para ajudar a pagar despesas fixas e gerar resultado. Não confunda com lucro líquido.

Uma conta simples, sem adivinhação.

Exemplo totalmente fictício. Não representa as tarifas do TikTok Shop.

Item do exemplo — Valor

Receita efetiva da venda — R\$ 100

Produto — - R\$ 35

Embalagem — - R\$ 3

Taxas da plataforma, no exemplo — - R\$ 6

Comissão do afiliado, no exemplo — - R\$ 10

Tributos, no exemplo — - R\$ 5

Frete e reserva variável, no exemplo — - R\$ 11

Sobra antes de custos fixos e anúncios | R\$ 30

USE OS SEUS NÚMEROS

Substitua cada linha pelo custo real. Descontos adicionais, amostras e anúncios podem reduzir essa sobra.

Aberta ou direcionada?

Colaboração

Como funciona

Aberta

Você disponibiliza produtos para criadores elegíveis encontrarem e solicitarem ou adicionarem, conforme a configuração.

Direcionada

Você escolhe criadores e envia uma proposta para produtos e condições definidos.

Para começar com controle

Escolha um produto e calcule a comissão possível. Decida se quer ser encontrado no Marketplace ou convidar um pequeno grupo compatível com o item.

Revise as configurações já ativas

Confira se existem produtos incluídos automaticamente, comissões ou amostras habilitadas. Não suponha que tudo está desligado.

NÃO É GARANTIA DE VENDA

Disponibilizar o item ou enviar um convite não obriga o criador a publicar e não garante pedidos.

[Fonte oficial 1 • abrir documentação](#)

[Fonte oficial 2 • abrir documentação](#)

Ative uma colaboração aberta.

1 Entre em Afiliados

Abra a Central de afiliados a partir do Seller Center.

2 Procure Colaboração aberta

Selecione os produtos que deseja oferecer.

3 Defina as condições

Confira comissão, necessidade de aprovação e amostras, se disponíveis.

4 Revise e acompanhe

Veja se os itens ficaram disponíveis e acompanhe as solicitações e o desempenho.

COMECE PEQUENO

Um grupo reduzido de produtos torna mais fácil controlar estoque e avaliar se a oferta faz sentido para criadores.

[Fonte oficial 1 • abrir documentação](#)

Colaboração aberta: clique a clique

ROTEIRO ILUSTRATIVO • NÃO REPRODUZ A INTERFACE

1. Central de afiliados → Colaboração aberta → Produtos não adicionados ao Affiliate → Adicionar ao Affiliate.

2. Em Configurar detalhes da Colaboração aberta, preencha Taxa de comissão e revise Configurar amostra grátis. Clique em Aplicar a produtos; confira a confirmação de inclusão.

Fonte oficial 1 • [abrir documentação](#)

Escolha criadores pelo encaixe.

O conteúdo conversa com quem compra meu produto.

O criador consegue demonstrar o uso real do item.

Os vídeos são claros e respeitam as regras.

O perfil mostra consistência, além do número de seguidores.

As condições e o formato cabem no orçamento.

UM PRIMEIRO TESTE POSSÍVEL

Monte uma lista curta, por exemplo cinco perfis, e escreva por que cada um combina com o produto. Esse número é uma sugestão de organização, não uma regra do TikTok.

Fonte oficial 1 • [abrir documentação](#)

Envie um convite direcionado.

1 Abra Colaboração direcionada

Na Central de afiliados, procure a área de convites.

2 Toque em Convidar para colaborar

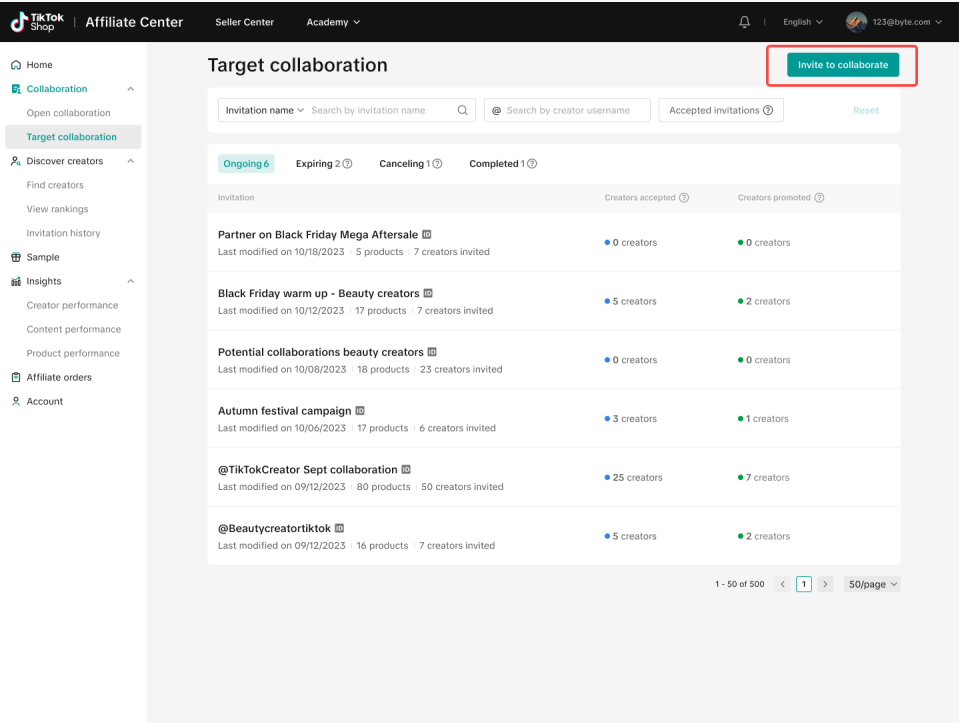
Na captura em inglês, o botão é “Invite to collaborate”. Inicie a proposta.

Tenha à mão o @ correto, os produtos, a comissão que você calculou, a validade e sua mensagem. A ordem dos campos pode mudar.

[Fonte oficial 1 • abrir documentação](#)

Envie um convite direcionado. • tela

Imagem oficial preservada do guia anterior. Idioma, moeda e mercado do exemplo podem diferir do Brasil. Use os passos em português do capítulo, não os dados demonstrativos.



Recorte ampliado. Origem: página 33 do PDF anterior. Não use QR, usuário, preços ou requisitos regionais da imagem.

Fonte oficial 1 • [abrir documentação](#)

Selecione criadores e produtos.

3 Encontre o perfil correto

Pesquise pelo nome de usuário ou ID e confira a identidade do criador.

4 Adicione os produtos

Escolha itens disponíveis e revise a comissão de cada um na proposta.

CONFIRA NA SUA CONTA

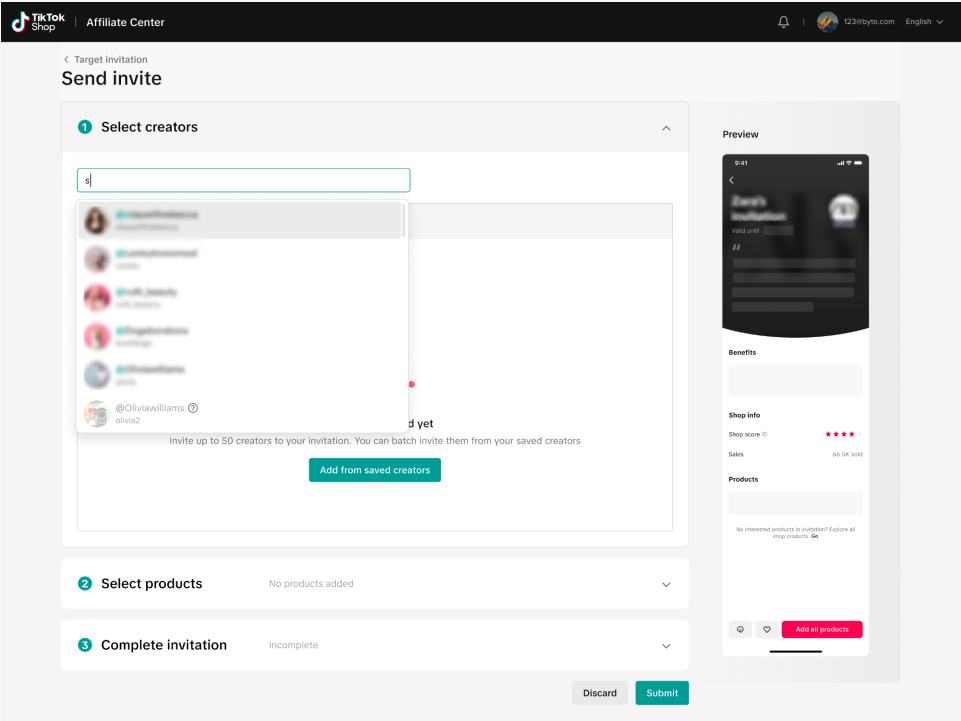
Confira o @ completo. Perfis com nomes parecidos podem pertencer a pessoas diferentes.

[Fonte oficial 1 • abrir documentação](#)

Selecione criadores e produtos.

- tela

Imagem oficial preservada do guia anterior. Idioma, moeda e mercado do exemplo podem diferir do Brasil. Use os passos em português do capítulo, não os dados demonstrativos.



Recorte ampliado. Origem: página 34 do PDF anterior. Não use QR, usuário, preços ou requisitos regionais da imagem.

Fonte oficial 1 • [abrir documentação](#)

Revise as condições antes de enviar.

5 Complete a proposta

Nome interno, validade, contato e mensagem. Revise amostras, se oferecidas.

6 Confirme o envio

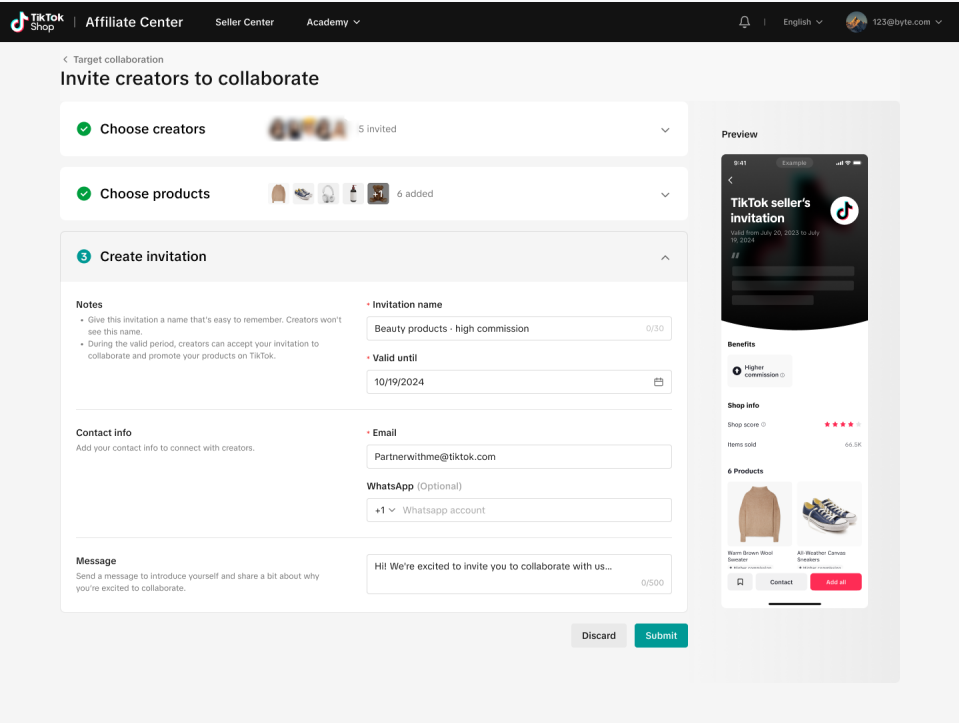
Leia o resumo e envie. Depois confira o status do convite na lista de colaborações.

Modelo: “Olá, [nome]! Seu conteúdo sobre [tema] combina com [produto]. Convidamos você para conhecer a oferta de [comissão] válida até [data]. A condição de amostra é [condição].”

[Fonte oficial 1 • abrir documentação](#)

Revise as condições antes de enviar. • tela

Imagem oficial preservada do guia anterior. Idioma, moeda e mercado do exemplo podem diferir do Brasil. Use os passos em português do capítulo, não os dados demonstrativos.



Recorte ampliado. Origem: página 35 do PDF anterior. Não use QR, usuário, preços ou requisitos regionais da imagem.

Fonte oficial 1 • [abrir documentação](#)

Revise os campos antes do envio

ROTEIRO ILUSTRATIVO • NÃO REPRODUZ A INTERFACE

1. Nome do convite identifica internamente a proposta. Válido até delimita o período. Revise e-mail, WhatsApp opcional e Mensagem.

2. Exemplo fictício: “Teste organização”, um produto, comissão calculada, amostra sob análise manual. Preencha a data e o contato reais autorizados; não envie campos de exemplo.

Fonte oficial 1 • [abrir documentação](#)

Mostre ao criador onde aceitar.

No aplicativo do criador

Central de criadores → Convites de colaboração.

Dentro da proposta

Ele lê as condições e escolhe os produtos que quer adicionar à vitrine.

O que a loja confere

Acompanhe a adesão na colaboração. Se ele não encontrar, confira @, envio e validade.

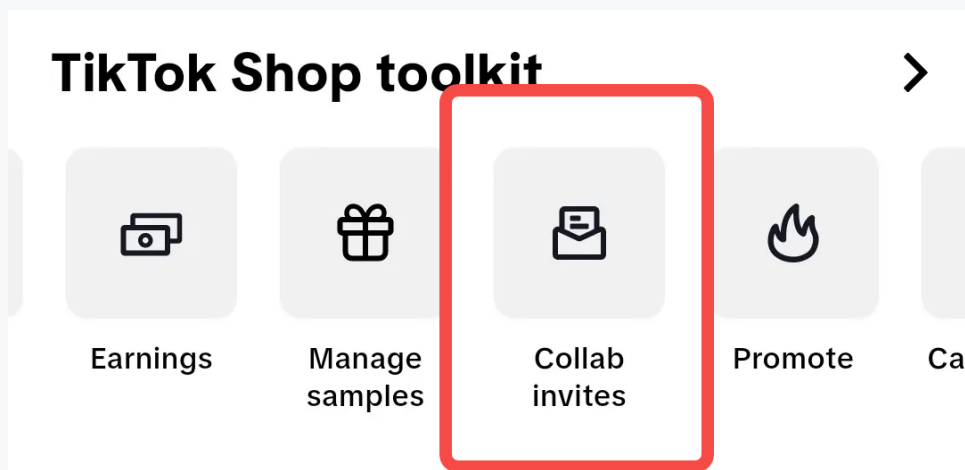
Fonte oficial 1 • [abrir documentação](#)

Fonte oficial 2 • [abrir documentação](#)

Mostre ao criador onde aceitar.

- tela

Imagem oficial preservada do guia anterior. Idioma, moeda e mercado do exemplo podem diferir do Brasil. Use os passos em português do capítulo, não os dados demonstrativos.



Recorte ampliado. Origem: página 36 do PDF anterior. Não use QR, usuário, preços ou requisitos regionais da imagem.

[Fonte oficial 1 • abrir documentação](#)

Entenda o status da parceria.

Etapas

Sua próxima ação

Convite enviado

Acompanhar resposta e validade.

Produto adicionado / convite aceito

Confirmar o combinado e eventuais solicitações de amostra.

Amostra aprovada

Preparar o envio no fluxo correspondente.

Conteúdo publicado

Conferir produto vinculado e resultados atribuídos.

Pedido realizado

Atender o cliente e acompanhar resultado e custos.

SÃO MARCOS DIFERENTES

Não cobre publicação como se o simples aceite provasse que o criador já recebeu e testou o produto.

[Fonte oficial 1 • abrir documentação](#)

[Fonte oficial 2 • abrir documentação](#)

[Fonte oficial 3 • abrir documentação](#)

Onde conferir adesão e conteúdo

ROTEIRO ILUSTRATIVO • NÃO REPRODUZ A INTERFACE

1. Na lista de Colaboração direcionada, clique no nome da colaboração. Consulte Detalhes da colaboração, Detalhes do criador e Detalhes do produto.

2. Compare quem aceitou com quem publicou. Em colaboração aberta, Adicionado pelo criador abre os detalhes; esses marcos não equivalem a pedido entregue.

Fonte oficial 1 • [abrir documentação](#)

Amostra também é investimento.

1 Defina um orçamento

Considere custo do item, embalagem e envio.

2 Leia as opções de aprovação

Para aprender com controle, revise solicitações manualmente quando essa opção existir.

3 Confira perfil e compromisso

Veja o produto solicitado e as condições da amostra.

4 Envie pelo fluxo indicado

Acompanhe preparação, rastreio e recebimento. O guia oficial atribui o custo de envio da amostra grátis ao vendedor.

EVITE A APROVAÇÃO AUTOMÁTICA POR IMPULSO

Entenda as regras antes de ativar. Um volume grande de solicitações pode consumir estoque e caixa.

[Fonte oficial 1 • abrir documentação](#)

[Fonte oficial 2 • abrir documentação](#)

Amostras: configurar, aprovar e enviar

ROTEIRO ILUSTRATIVO • NÃO REPRODUZ A INTERFACE

1. Na colaboração aberta, use a coluna de amostra grátis → Não criada/editar → Oferecer amostras grátis. Defina quantidade, período e filtros.

2. Na colaboração direcionada, Exibir solicitações de amostra abre as pendências. Aprovar automaticamente elimina a análise individual: revise antes de ativar.

3. Depois da aprovação, siga o pedido de amostra e a modalidade em Pedidos → Configurações de envio. Envio pela plataforma exige a documentação fiscal indicada. Não confunda aprovação com remessa concluída.

Fonte oficial 1 • [abrir documentação](#)

Fonte oficial 2 • [abrir documentação](#)

Fonte oficial 3 • [abrir documentação](#)

Entregue informação útil ao criador.

Um briefing é um resumo para orientar a parceria. Ele ajuda o criador a entender o produto sem obrigá-lo a repetir um depoimento que não viveu.

Nome exato do produto e link da oferta.

Público e situações em que o item pode ser útil.

Características, medidas e conteúdo da embalagem.

Limitações, cuidados e informações que não podem ser prometidas.

Condições e prazos combinados para a parceria.

Contato para dúvidas sobre produto e operação.

EXEMPLO

“Mostre como o organizador cabe na gaveta e peça ao público para conferir as medidas. Não prometa que serve em qualquer móvel.”

Fonte oficial 1 • [abrir documentação](#)

Chegou o primeiro pedido.

1 Abra os pedidos no Seller Center

Confira o status e se há ação de preparação disponível.

2 Separe o item exato

Verifique produto, SKU, variação e quantidade. Não substitua por uma versão diferente sem seguir o processo da plataforma.

3 Faça a etapa fiscal e logística

Siga a documentação, a etiqueta e as instruções exigidas no fluxo do pedido.

4 Cumpra o prazo exibido

Prepare a coleta ou postagem da modalidade indicada e acompanhe o rastreamento.

PEDIDO PENDENTE EXIGE CONFERÊNCIA

Não envie mercadoria só porque recebeu uma mensagem ou comprovante externo. Use o status e as orientações do pedido na plataforma.

[Fonte oficial 1 • abrir documentação](#)

Uma embalagem que evita problemas.

Produto e variação conferidos antes de fechar.

Item protegido contra impacto, vazamento ou dano aplicável.

Embalagem compatível com o tamanho e o transporte.

Etiqueta correta, legível e sem etiquetas antigas conflitantes.

Documentação do pedido preparada conforme o fluxo.

Peso e medidas condizentes com o pacote.

Registro da expedição guardado para eventual atendimento.

EXERCÍCIO

Monte um pacote de teste antes de abrir divulgação. Verifique se você consegue repetir esse padrão com o estoque e os materiais disponíveis.

[Fonte oficial 1 • abrir documentação](#)

A venda continua depois do envio.

Acompanhe a entrega

Observe ocorrências no rastreio e pendências que exijam ação. Não marque algo como concluído sem evidência no fluxo.

Atenda pelo canal correto

Responda com clareza. Em caso de troca, devolução ou reembolso, siga a solicitação e os prazos exibidos pela plataforma.

Use o problema para corrigir a causa

Se o cliente recebeu a cor errada, reveja a identificação do SKU. Se faltou uma peça, melhore a conferência da embalagem.

NÃO PROMETA O QUE NÃO CONTROLA

Explique o status confirmado e a próxima ação. Evite garantir um prazo de transportadora sem verificar a informação.

Mantenha estoque e dinheiro visíveis.

Estoque: uma fonte confiável

Se você vende em outros canais, defina como as quantidades serão atualizadas. Uma planilha pode servir no começo; um ERP integrado exige configuração e conferência.

ERP não corrige cadastro errado

Antes de integrar ferramentas como Bling ou outros sistemas, confira códigos, variações, depósitos e a compatibilidade atual. Teste o fluxo com acompanhamento.

Financeiro: separe os estágios

Valor do pedido, valor a receber e valor liquidado são diferentes. Confira descontos, taxas, comissão, ajustes e reembolsos no detalhamento disponível.

ROTINA MÍNIMA

Revise pedidos pendentes, estoque dos produtos divulgados e valores liberados. Só aumente o volume quando consegue enxergar essas três partes.

[Fonte oficial 1 • abrir documentação](#)

[Fonte oficial 2 • abrir documentação](#)

A comissão reduzida pode não mudar de imediato

ROTEIRO ILUSTRATIVO • NÃO REPRODUZ A INTERFACE

1. A ajuda de comissão descreve proteção de 30 dias para criadores que já promoviam o produto antes da redução. Novos criadores podem receber a nova taxa.

2. Passe o ponteiro sobre a taxa e abra Ver detalhes para conferir taxas ativas. Use a condição efetiva na conferência financeira, sem presumir uma taxa única para todos.

Fonte oficial 1 • [abrir documentação](#)

Quando pensar em anúncios?

Publicidade é uma etapa adicional. Primeiro, confirme se produto, atendimento, estoque e margem estão funcionando.

A loja e os produtos estão aprovados.

A página explica bem a oferta.

O estoque está correto e a expedição funciona.

Sei quanto posso gastar para gerar uma venda.

Tenho conteúdo adequado e autorizações necessárias.

NÃO PRECISA ANUNCIAR PARA CONCLUIR ESTE GUIA

O objetivo inicial é dominar cadastro, produto, parceria e pedido. Plataformas e recursos de anúncios, como GMV Max, exigem um plano próprio e configuração atualizada.

Uma rotina semanal simples.

Frequência sugerida

O que revisar

Todos os dias

Pedidos, prazos, mensagens e estoque.

Duas vezes por semana

Convites, solicitações de amostra e publicações.

Uma vez por semana

Preço, margem e resultado por produto.

Sempre que houver mudança

Políticas, documentos, categoria, taxas e condições da oferta.

COMPARE O QUE IMPORTA

Acompanhe pedidos entregues, problemas, custo das parcerias e sobra por venda. Faturamento sozinho não mostra a saúde da operação.

Travou? Comece por esta conferência.

Problema

O que verificar

Cadastro reprovado

Motivo, dados divergentes e documentos solicitados.

Conta não vincula

Tipo de conta, região, vínculos e elegibilidade do perfil.

Produto rejeitado

Categoria, atributos, documentação e motivo da análise.

Criador não recebeu convite

@, validade, envio e acesso dele à área de criadores.

Amostra sem andamento

Aprovação, pedido correspondente e etapa logística.

Vendeu, mas o valor não foi liberado

Status do pedido, prazo informado, ajustes e cadastro bancário.

[Fonte oficial 1 • abrir documentação](#)

[Fonte oficial 2 • abrir documentação](#)

[Fonte oficial 3 • abrir documentação](#)

[Fonte oficial 4 • abrir documentação](#)

[Fonte oficial 5 • abrir documentação](#)

Sua loja está pronta para começar?

Cadastro da empresa aprovado e acesso protegido.

Informações fiscais e bancárias conferidas.

Depósito, envio e devolução preparados.

Conta oficial adequada, se vinculada, e acesso testado.

Primeiros produtos corretos e disponíveis.

Preço e comissão calculados com custos reais.

Convite ou colaboração configurado e conferido.

Rotina de pedidos e atendimento definida.

SE FALTOU ALGUM ITEM

Volte ao bloco correspondente. Divulgar antes de resolver uma pendência operacional pode transformar a primeira venda em um problema evitável.

Planeje sua primeira parceria.

Produto, SKU e estoque disponível

Preço, custos e comissão planejada

Criador escolhido e por que combina com o item

Amostra, orçamento e condições

Prazo, próximo contato e resultado a acompanhar

Fontes e rastreabilidade

Todos os capítulos do miolo anterior foram reintegrados. Capturas históricas permanecem identificadas; complementos recentes não são telas reais. Os links de cada capítulo abrem sua documentação oficial.

Consulta atual: 16/10/2026. A edição anterior registrava 22/09/2026. Os documentos oficiais podem ser atualizados depois desta revisão. Em caso de divergência, use as condições atuais da sua conta e a ajuda brasileira.

Capturas centrais ainda não disponíveis em português brasileiro: formulário bancário final, despacho de pedido real e confirmação privada de migração. As telas históricas de produto e parceria usam exemplos da documentação.

Este guia não fixa alíquotas, tarifas, prazos de pagamento ou promessas de receita. Valores didáticos devem ser substituídos pelos custos e condições efetivos da operação.



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.