



GUIA TIKTOK SHOP PARA CRIADORES

Conteúdo, vitrine e afiliação.



Primeiros passos para criadores e afiliados

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. Quem faz o quê?
02. Qual é o seu ponto de partida?
03. A ordem para começar.
04. Crie sua conta no TikTok.
05. Deixe o perfil fácil de entender.
06. Você já pode se candidatar?
07. Abra o menu do perfil.
08. Encontre o TikTok Studio.
09. Entre na área de criadores.
10. Aprovação não encerra o cadastro.
11. CPF, CNPJ e recebimento.
12. Escolha um produto que você consiga explicar.
13. Use o Marketplace de produtos.
14. Monte sua vitrine.
15. Recebeu um convite de uma loja?
16. Onde o convite aparece.
17. Como aceitar na prática.
18. O que acontece do lado da loja.

Índice • continuação

19. Amostra: combine antes de solicitar.
20. Uma mensagem clara para a parceria.
21. Seu primeiro vídeo: uma ideia só.
22. Adicione o produto ao vídeo.
23. Faça esta revisão antes de publicar.
24. Publicou? Confira o caminho da compra.
25. LIVE pode ser o próximo passo.
26. Linkshare: outra porta de entrada.
27. Venda não é dinheiro disponível.
28. Olhe três números, nesta ordem.
29. Sua primeira semana de prática.
30. Travou? Descubra em qual etapa.
31. Abra um chamado que ajude.
32. Perguntas que aparecem no começo.
33. Tradução do vocabulário.
34. Checklist do primeiro conteúdo.
35. Planeje seu próximo teste.

Quem faz o quê?

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.

Qual é o seu ponto de partida?

Sua situação

Por onde começar

Tenho CPF e quero criar conteúdo.

Crie o perfil e confira a elegibilidade de afiliado. Os dados fiscais exigidos aparecem na sua verificação.

Tenho MEI e quero divulgar produtos de outras lojas. | Siga a trilha de criador. MEI não libera automaticamente os recursos do TikTok Shop.

Quero vender meus próprios produtos. | Você também precisa da trilha de vendedor e de uma loja aprovada. Leia o volume 02.

CRIADOR NÃO É SINÔNIMO DE LOJISTA

Você pode promover produtos de uma loja sem ser o responsável por cadastrar o estoque e despachar os pedidos dela.

Fonte oficial 1 • [abrir documentação](#)

Fonte oficial 2 • [abrir documentação](#)

A ordem para começar.

1 Crie ou organize seu perfil

Use um acesso que você controla e uma identidade clara.

2 Confira os requisitos de afiliado

Consulte a área TikTok Shop para criadores e a política vigente.

3 Solicite acesso e conclua a verificação

Aprovação e identidade são verificações diferentes.

4 Escolha produtos e organize a vitrine

Use o Marketplace ou um convite de loja.

5 Publique com o produto correto

Depois acompanhe pedidos atribuídos e comissões.

VOCÊ PODE AVANÇAR QUANDO...

Você sabe em qual etapa está e qual resultado precisa obter antes da próxima.

[Fonte oficial 1 • abrir documentação](#)

[Fonte oficial 2 • abrir documentação](#)

[Fonte oficial 3 • abrir documentação](#)

[Fonte oficial 4 • abrir documentação](#)

Crie sua conta no TikTok.

1 Instale o aplicativo oficial

Abra a App Store ou o Google Play, procure TikTok e confira o aplicativo antes de instalar.

2 Escolha como se cadastrar

No aplicativo, use uma opção de cadastro disponível. Tenha acesso ao e-mail ou telefone escolhido.

3 Preencha seus dados reais

Siga a solicitação de data de nascimento e verificação. Use o código recebido somente no aplicativo oficial.

4 Confira se entrou na conta certa

Abra Perfil e veja o nome de usuário. Se já existe uma conta com seu acesso, recupere-a antes de criar outra.

JÁ TEM PERFIL?

Você pode começar com ele. Não é necessário abrir uma nova conta só para estudar este guia.

[Fonte oficial 1 • abrir documentação](#)

Deixe o perfil fácil de entender.

Foto, nome e assunto

Use uma foto nítida, um nome fácil de reconhecer e um assunto que você conhece. Exemplo fictício: “Ana | organização da casa”.

Uma bio simples

Diga o que a pessoa encontra ali: “Testes e ideias práticas para organizar espaços pequenos”. Evite prometer renda, resultados milagrosos ou benefícios que você não comprova.

Proteja o acesso

Mantenha e-mail e telefone atualizados. Nas configurações de segurança, habilite a verificação em duas etapas quando disponível. Não entregue senha ou código a uma loja.

CRIADOR É UMA ATIVIDADE

Publicar conteúdo torna você um criador no sentido comum. A autorização para promover produtos com comissão no TikTok Shop é um processo separado.

Fonte oficial 1 • [abrir documentação](#)

Fonte oficial 2 • [abrir documentação](#)

Você já pode se candidatar?

Na política brasileira consultada em 16/10/2026, o acesso de criador de comércio eletrônico exige:

Ter pelo menos 18 anos.

Ter pelo menos 1.000 seguidores.

Cumprir as regras de conteúdo e da plataforma.

Não ter histórico impeditivo de revogação das permissões de comércio eletrônico.

Enviar identificação e demais dados solicitados na verificação.

AINDA NÃO ATENDE?

Continue construindo seu perfil com conteúdo útil. O Linkshare tem uma jornada própria, explicada adiante; ele não libera automaticamente todos os recursos de afiliado.

[Fonte oficial 1 • abrir documentação](#)

[Fonte oficial 2 • abrir documentação](#)

Elegibilidade brasileira conferida

ROTEIRO ILUSTRATIVO • NÃO REPRODUZ A INTERFACE

1. A política brasileira consultada em 16/10/2026 mantém 18 anos e pelo menos 1.000 seguidores para a jornada geral de criador de comércio eletrônico, além das condições de conta e identificação.

2. Capturas antigas de outros mercados não definem o requisito brasileiro. Linkshare possui uma jornada específica; confira o capítulo próprio.

Fonte oficial 1 • [abrir documentação](#)

Abra o menu do perfil.

1. Entre em Perfil

Confirme o @ da conta que você quer usar.

2. Toque nas três linhas

O destaque na imagem mostra o menu no alto da tela.

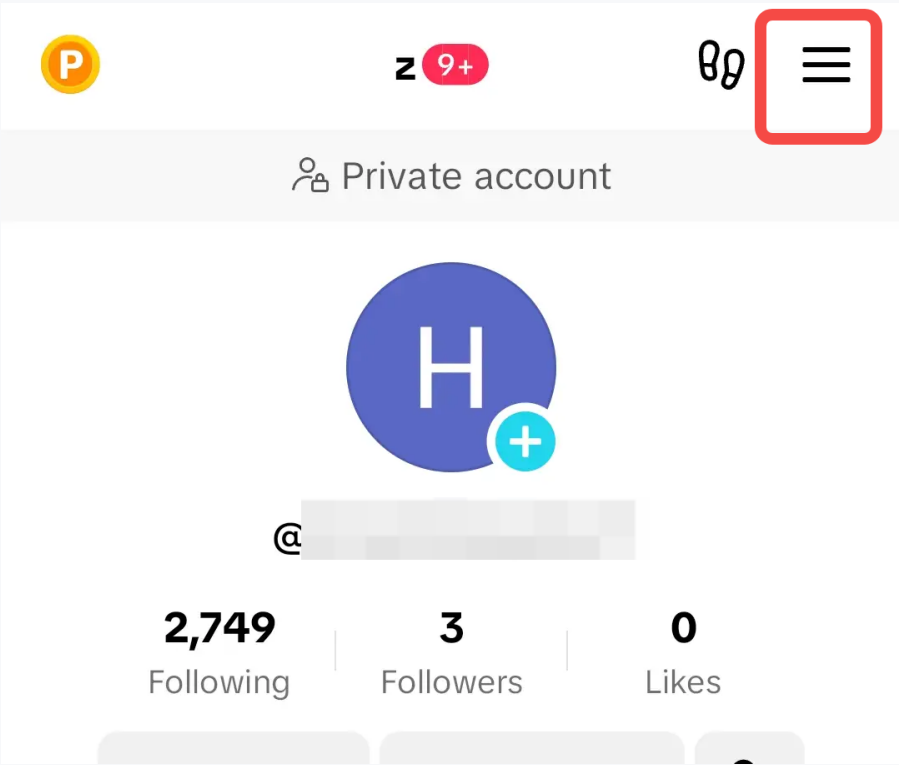
O que procurar

O próximo destino é TikTok Studio. A posição pode mudar conforme a versão do aplicativo.

Fonte oficial 1 • [abrir documentação](#)

Abra o menu do perfil. • 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 10 do PDF anterior. Não use QR, usuário, preços ou requisitos regionais da imagem.

Fonte oficial 1 • [abrir documentação](#)

Encontre o TikTok Studio.

3. Toque em TikTok Studio

Na tela de referência, a opção aparece no menu inferior.

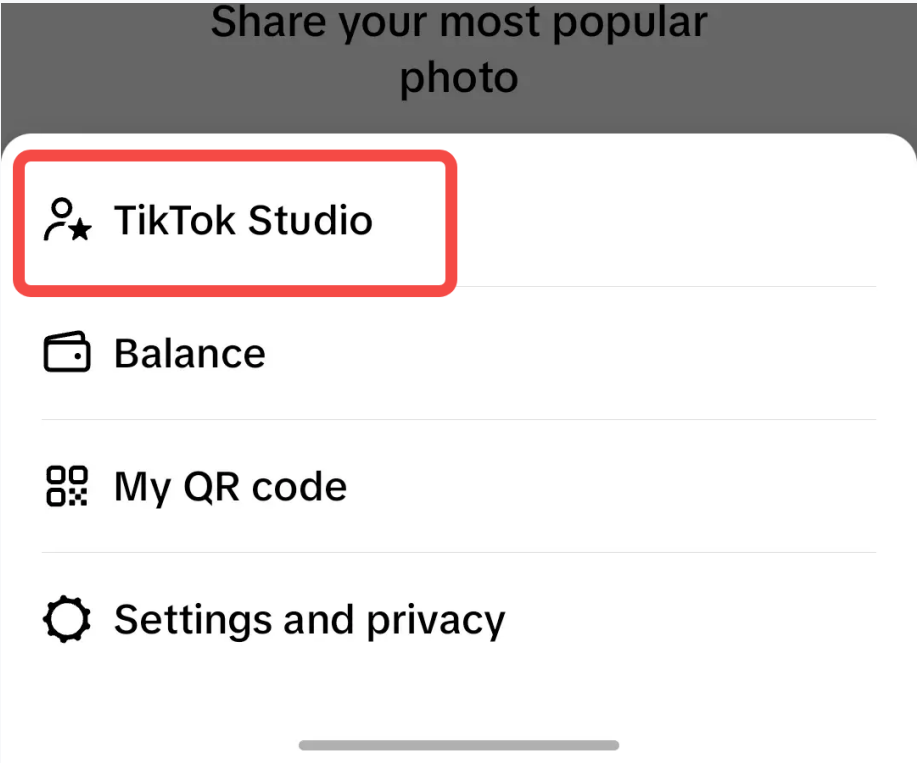
Se a opção não aparecer

Atualize o aplicativo, confirme sua conta e procure as ferramentas de criação. Não mude a idade ou os dados para tentar liberar funções.

[Fonte oficial 1 • abrir documentação](#)

Encontre o TikTok Studio. • 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 11 do PDF anterior. Não use QR, usuário, preços ou requisitos regionais da imagem.

Fonte oficial 1 • [abrir documentação](#)

Entre na área de criadores.

4. Abra TikTok Shop para criadores

Na imagem, a função aparece como “TikTok Shop for Creator”.

5. Leia a lista da sua conta

Confira requisitos, termos e eventuais pendências antes de solicitar acesso.

6. Envie a solicitação

Use a ação de inscrição exibida e acompanhe a resposta no próprio aplicativo.

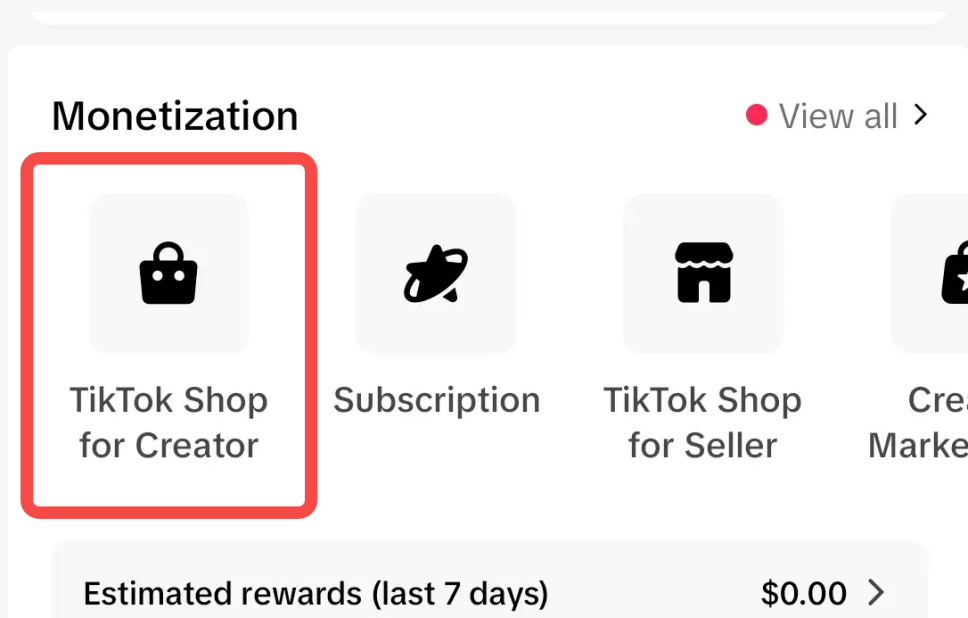
ATENÇÃO

A tela é um exemplo visual. A política atual e a lista da sua conta prevalecem sobre números em capturas antigas.

[Fonte oficial 1 • abrir documentação](#)

Entre na área de criadores. • 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 12 do PDF anterior. Não use QR, usuário, preços ou requisitos regionais da imagem.

Fonte oficial 1 • [abrir documentação](#)

Aprovação não encerra o cadastro.

Abra o Centro de verificação

“Verification center” é a central de verificação na imagem.

Preencha sua identidade

Use seus dados reais e um documento aceito. Confira se a foto está completa e legível.

Conclua os dados fiscais

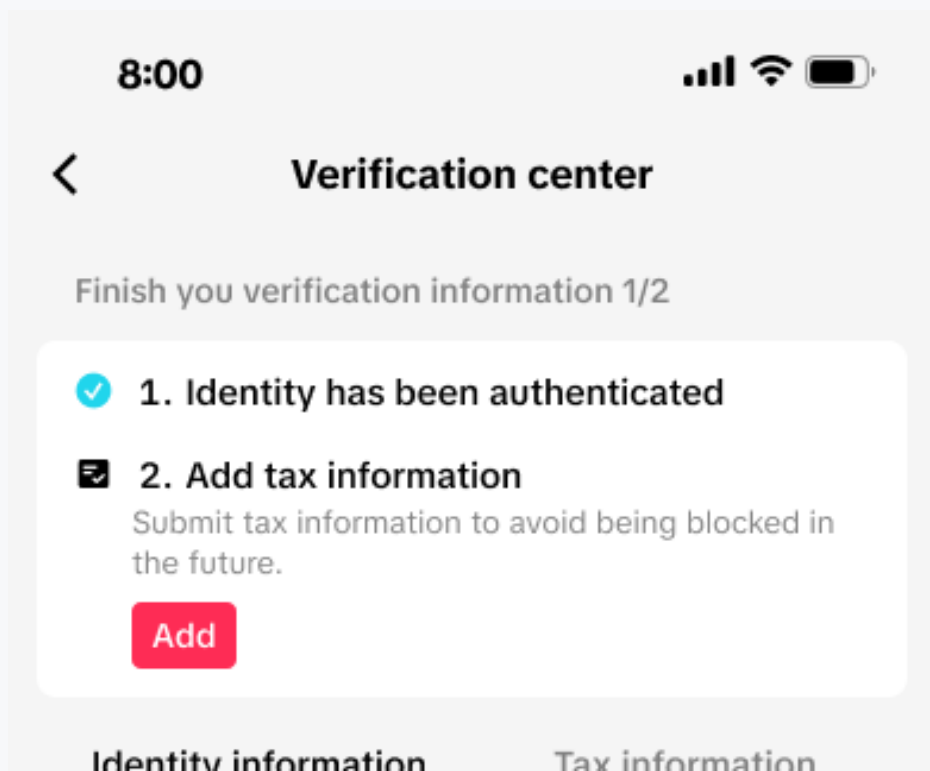
Siga o tipo de cadastro e as informações solicitadas. Aguarde a análise antes de contar com o recebimento.

[Fonte oficial 1 • abrir documentação](#)

[Fonte oficial 2 • abrir documentação](#)

Aprovação não encerra o cadastro. • 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 13 do PDF anterior. Não use QR, usuário, preços ou requisitos regionais da imagem.

Fonte oficial 1 • [abrir documentação](#)

CPF, CNPJ e recebimento.

Leia o que aparece para você

A identificação do criador inclui dados pessoais. O cadastro fiscal e os dados de recebimento devem seguir a exigência exibida na sua conta. Não presuma que o CPF sempre bastará para toda modalidade.

Se aparecer a migração para CNPJ

O guia oficial orienta preparar o CNPJ e a conta bancária correspondente, enviar a atualização e, após a aprovação, reverificar os dados bancários. Confira as condições antes de confirmar.

Uma decisão que merece atenção

O guia de migração informa que não há retorno ao CPF depois da mudança. Confirme titularidade e dados com cuidado. O fato de o recurso existir não significa que todos devam migrar agora.

ANTES DE CONTAR COM A COMISSÃO

Confira identidade aprovada, cadastro fiscal aceito e informações de recebimento válidas. Em caso de exigência fiscal, peça orientação ao seu contador.

Fonte oficial 1 • [abrir documentação](#)

Fonte oficial 2 • [abrir documentação](#)

Migração fiscal: caminhos e resultado

ROTEIRO ILUSTRATIVO • NÃO REPRODUZ A INTERFACE

1. Quando a atualização for solicitada, abra Central de Mensagens ou Central do Criador → Configurações → Informações de verificação. Prepare CNPJ e conta bancária correspondente; o guia orienta conferir MEI/EI.

2. Envie os dados, leia o aviso de impossibilidade de voltar a CPF e acompanhe a Central de Verificação. Após “Verificação de CNPJ concluída”, reverifique a conta bancária e aguarde aprovação.

Fonte oficial 1 • [abrir documentação](#)

Escolha um produto que você consiga explicar.

Comece com poucos produtos. Um bom teste é conseguir demonstrar um uso real, explicar uma limitação e responder a uma dúvida comum.

O produto combina com o assunto do meu perfil.

Entendo para que serve e o que ele não faz.

Consigo conferir qualidade, descrição e avaliações.

A loja tem informações claras e o item está disponível.

A comissão e o preço fazem sentido para este teste.

EXERCÍCIO

Escolha três produtos e escreva uma frase para cada um: “Este produto ajuda alguém a _____ porque _____”. Se não souber completar, pesquise antes de divulgar.

Fonte oficial 1 • [abrir documentação](#)

Use o Marketplace de produtos.

Procure o Marketplace

Na Central de criadores, encontre a área de seleção de produtos.

Abra e compare os itens

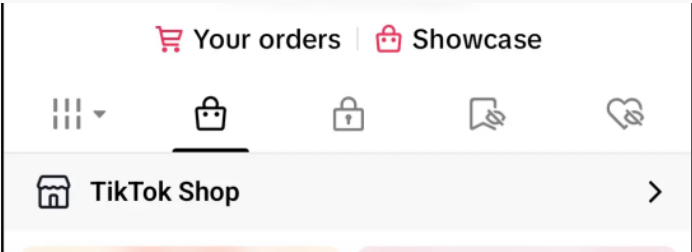
Confira vendedor, variações, preço, descrição e disponibilidade antes de adicionar.

[Fonte oficial 1 • abrir documentação](#)

Abra o Marketplace

Recortes da documentação oficial anterior. Interface em inglês e valores de outro mercado; não representam condições brasileiras.

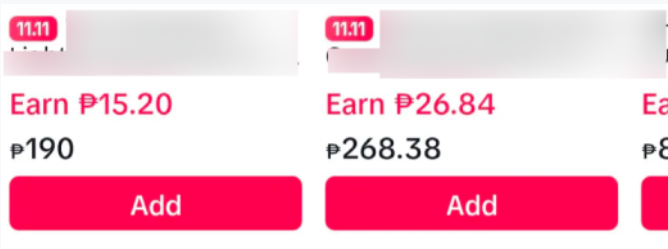
1. No perfil: cesta → TikTok Shop



2. Na Central: Product Marketplace



3. Na lista: escolha o produto e toque em Add



Product Marketplace = Marketplace de produtos. Add = Adicionar. Confira o item na sua vitrine; os preços da demonstração não são referência para o Brasil.

Fonte oficial 1 • [abrir documentação](#)

Monte sua vitrine.

1 Abra a página do produto

Encontre o item no Marketplace ou no convite de uma loja.

2 Procure Adicionar à vitrine

Se houver solicitação de aprovação, acompanhe o resultado.

3 Confira a vitrine no seu perfil

Verifique se o produto correto ficou disponível.

4 Revise antes de gravar

Preço, estoque e condições podem mudar entre a escolha e a publicação.

VITRINE = SUA SELEÇÃO

É o conjunto de produtos que você escolheu apresentar. Ela não transforma você em dono da loja nem transfere para você o estoque do vendedor.

[Fonte oficial 1 • abrir documentação](#)

Vitrine: adicionar e conferir

ROTEIRO ILUSTRATIVO • NÃO REPRODUZ A INTERFACE

1. Na página de um produto elegível, toque ou deslize para cima na área que informa o ganho por venda; escolha Adicionar à vitrine. Confira a notificação de inclusão ou análise.

2. Na Vitrine, Gerenciar reúne os produtos e seus estados; Prévia mostra a apresentação ao público. Confira o item antes de vinculá-lo a conteúdo.

Fonte oficial 1 • [abrir documentação](#)

Recebeu um convite de uma loja?

O convite direcionado oferece uma parceria para produtos específicos. Ele não pede que você entregue sua conta nem que vire a conta oficial da loja.

Antes de aceitar

O que conferir

Produto e vendedor

O item combina com seu público? Você confia nas informações da oferta?

Comissão e validade

Qual condição está sendo oferecida e até quando vale o convite?

Amostra e conteúdo

Existe amostra? Há solicitação e regras próprias? O que foi combinado sobre entrega de conteúdo?

VOCÊ PODE ESCOLHER

Não é obrigatório divulgar todos os produtos de um convite. Leia a proposta e selecione apenas o que faz sentido para você.

[Fonte oficial 1 • abrir documentação](#)

Onde o convite aparece.

1. Abra a Central de criadores

Entre na área TikTok Shop da sua conta.

2. Procure Convites de colaboração

Na imagem: “Collab invites”, dentro das ferramentas.

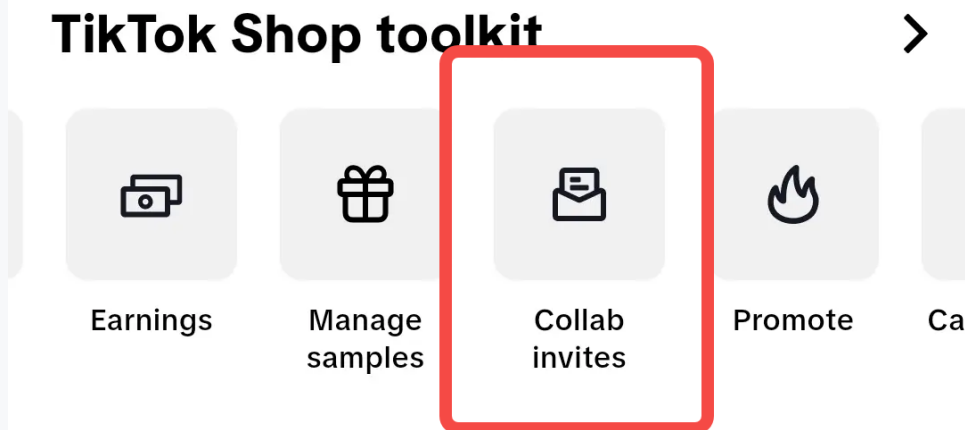
3. Abra a lista de convites

Escolha a proposta da loja e confira os detalhes.

[Fonte oficial 1 • abrir documentação](#)

Onde o convite aparece. • 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](#)

Como aceitar na prática.

4. Leia a proposta

Veja os produtos, a comissão, a validade e as condições.

5. Selecione o produto

Use Adicionar ou Adicionar à vitrine na oferta disponível. Pode não existir um botão separado com o texto “Aceitar”.

6. Confira o resultado

Volte à sua vitrine e confirme o item e a condição aplicada.

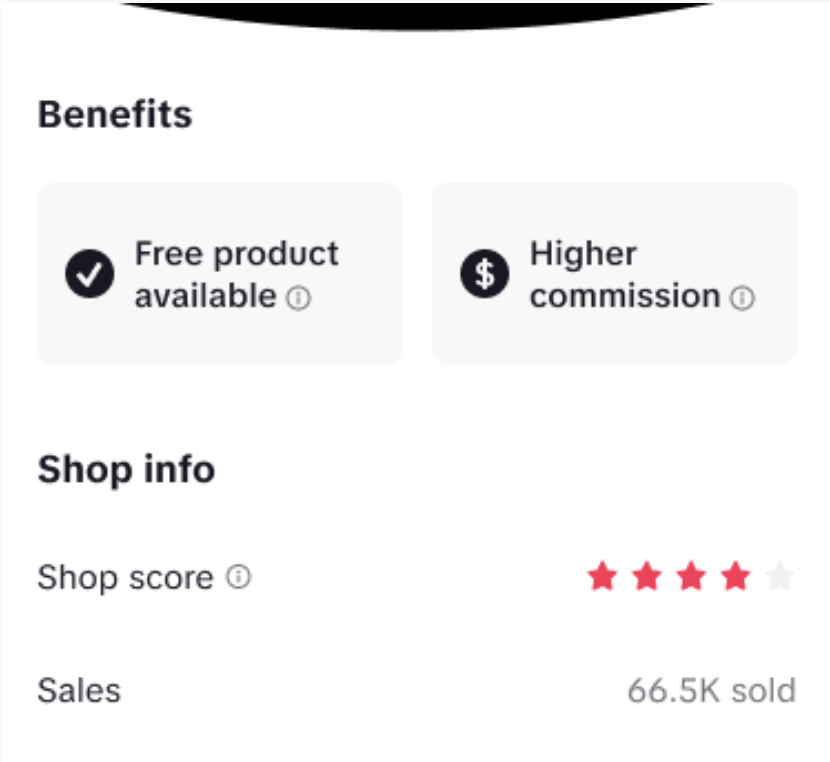
ATENÇÃO

Convite expirado ou produto esgotado pode impedir a inclusão. Peça à loja para conferir a proposta.

[Fonte oficial 1 • abrir documentação](#)

Como aceitar na prática. • 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 20 do PDF anterior. Não use QR, usuário, preços ou requisitos regionais da imagem.

Fonte oficial 1 • [abrir documentação](#)

Como aceitar na prática. • 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.

6 Products



French Geometric Earrings
from Neuneu

Earn \$1.35 ↑5% up

\$9.00

8.9K sold

+



Booklry Green Large-
capacity Light Gary Multi...

Earn \$3.00

\$20.00

8.9K sold

+

Recorte ampliado 2 de 2. Origem: página 20 do PDF anterior. Não use QR, usuário, preços ou requisitos regionais da imagem.

Fonte oficial 1 • [abrir documentação](#)

AKUMA • Revisão 16/10/2026

Índice 32

Aceite: o resultado é o produto incluído

ROTEIRO ILUSTRATIVO • NÃO REPRODUZ A INTERFACE

1. Central de Criadores → Convites de Colaboração → convite da loja → produto escolhido. Leia benefício, loja e comissão; adicione apenas o item que pretende promover.

2. A adição deve ocorrer dentro da validade. Produto indisponível ou esgotado impede a inclusão. A documentação não exige um botão universal com o nome “Aceitar”.

Fonte oficial 1 • [abrir documentação](#)

O que acontece do lado da loja.

Você faz

A loja acompanha

Adiciona o produto do convite

Pode acompanhar adesões à colaboração.

Solicita uma amostra

Analisa a solicitação conforme a configuração da oferta.

Publica conteúdo com o produto

Acompanha publicações e desempenho atribuído.

Gera uma venda elegível

Recebe o pedido e cuida da operação. Você acompanha a comissão.

ACEITAR ≠ PUBLICAR ≠ VENDER

São momentos diferentes. Avise a loja quando houver dúvida sobre o combinado, mas confira sempre o status dentro da plataforma.

[Fonte oficial 1 • abrir documentação](#)

[Fonte oficial 2 • abrir documentação](#)

[Fonte oficial 3 • abrir documentação](#)

Amostra: combine antes de solicitar.

1 Leia as condições da oferta

Veja se é amostra grátis ou outra modalidade. Não trate uma compra com possível reembolso como produto grátis.

2 Confira o compromisso de conteúdo

Registre prazo, formato e condições informados no recurso ou acordados com a loja.

3 Acompanhe aprovação e entrega

Solicitar não significa estar aprovado. Confira os status antes de planejar a gravação.

4 Teste e demonstre com honestidade

Não afirme uma experiência que você não teve. Se houver problema, avise a loja pelos canais disponíveis.

CONTROLE SIMPLES

Anote produto, loja, data da solicitação, recebimento e compromisso de publicação. Evite solicitar mais amostras do que consegue trabalhar.

[Fonte oficial 1 • abrir documentação](#)

[Fonte oficial 2 • abrir documentação](#)

[Fonte oficial 3 • abrir documentação](#)

Uma mensagem clara para a parceria.

Modelo para adaptar. Os campos entre colchetes são seus; não envie sem preencher.

Registre o que foi combinado

Guarde produto, condição, validade e formato. Uma conversa simpática ajuda, mas não substitui a conferência das condições na plataforma.

Se a loja pedir sua senha

Para colaborar como afiliado, a loja não precisa entrar no seu perfil. Não envie senha nem código de verificação.

PARA RESPONDER À LOJA

Olá, [nome]! Vi o convite para [produto]. Meu conteúdo é sobre [assunto] e pretendo mostrar [uso real]. Antes de confirmar, podemos alinhar a amostra, a comissão e o prazo de publicação? Meu perfil é [@]. Obrigado(a)!

Seu primeiro vídeo: uma ideia só.

Exemplo fictício: um organizador de gaveta. Adapte à sua experiência e às características reais do produto.

Trecho

O que mostrar

Começo

“Esta gaveta ficava bagunçada toda vez que eu procurava uma peça.” Mostre o problema real.

Demonstração

Mostre o tamanho, como encaixa e o que cabe. Use imagens gravadas por você.

Limitação

“Na minha gaveta pequena, precisei medir antes.” Diga para quem faz sentido.

Próximo passo

“Confira as medidas e as opções no produto vinculado.”

SEM PROMESSA INVENTADA

Troque “o melhor do mundo” por uma demonstração concreta. Não use um produto no vídeo e vincule outro diferente.

[Fonte oficial 1 • abrir documentação](#)

Adicione o produto ao vídeo.

1. Grave e edite

Deixe o vídeo pronto no aplicativo.

2. Procure Adicionar link

Na etapa de publicação, abra a opção de produto.

3. Selecione o item da vitrine

Confira se é o produto demonstrado. Revise o vínculo antes de publicar.

Fonte oficial 1 • [abrir documentação](#)

Adicione o produto ao vídeo. • 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.

+ Add link

Everyone can view this post

More options

Manage upload quality

Recorte ampliado. Origem: página 25 do PDF anterior. Não use QR, usuário, preços ou requisitos regionais da imagem.

Fonte oficial 1 • [abrir documentação](#)

Vídeo: confirme o vínculo antes de publicar

ROTEIRO ILUSTRATIVO • NÃO REPRODUZ A INTERFACE

1. Depois de editar o vídeo, toque em Adicionar link e selecione o produto da vitrine. Confira o item exibido na página de edição.

2. O resultado esperado é o vínculo correto na publicação. A captura histórica ajuda a localizar o controle; a etapa não autoriza publicar automaticamente nem garante comissão.

Fonte oficial 1 • [abrir documentação](#)

Faça esta revisão antes de publicar.

O produto vinculado é o mesmo mostrado no vídeo.

As informações e demonstrações são verdadeiras.

Não usei afirmações de saúde, resultados ou benefícios sem base.

O áudio e as imagens podem ser usados neste conteúdo comercial.

Usei a identificação de conteúdo comercial aplicável na publicação.

Preço, disponibilidade e condições foram conferidos.

A chamada leva ao produto no TikTok Shop.

UMA BOA PUBLICAÇÃO EXPLICA

Mostrar o uso real e esclarecer uma dúvida costuma ser um começo mais útil do que tentar dizer tudo em um vídeo só.

[Fonte oficial 1 • abrir documentação](#)

[Fonte oficial 2 • abrir documentação](#)

Publicou? Confira o caminho da compra.

1 Abra o vídeo publicado

Veja se áudio, imagem e legenda ficaram corretos.

2 Toque no produto vinculado

Confira o destino, o vendedor e as opções do item. Não faça compra artificial para simular resultado.

3 Responda às dúvidas

Use perguntas reais para decidir o próximo conteúdo.

4 Registre o que aconteceu

Anote o tema, a data, os cliques e os pedidos atribuídos quando esses dados estiverem disponíveis.

SE O PRODUTO NÃO APARECER

Confira status do conteúdo, elegibilidade do item e notificações da conta. Espere a análise quando indicada; repetir publicações sem entender o erro não resolve a causa.

[Fonte oficial 1 • abrir documentação](#)

[Fonte oficial 2 • abrir documentação](#)

LIVE pode ser o próximo passo.

Primeiro, confira se sua conta tem acesso à LIVE e aos recursos de produtos. A habilitação de afiliado não substitui os requisitos de transmissão.

Prepare uma demonstração curta

Separe o produto, carregue o celular e teste luz, som e conexão. Tenha medidas, materiais e limitações à mão.

Organize os produtos elegíveis

Adicione os itens pela ferramenta de produtos disponível na preparação da LIVE. Confira a correspondência entre o item exibido e o produto apresentado.

Converse e demonstre

Apresente, mostre um uso e responda a dúvidas. Evite longos períodos sem interação, conteúdo de terceiros ou promessas que não consegue sustentar.

NÃO PRECISA COMEÇAR POR AQUI

Aprender a publicar um bom vídeo com o produto correto já é uma primeira etapa completa.

Fonte oficial 1 • [abrir documentação](#)

Fonte oficial 2 • [abrir documentação](#)

Preparar a LIVE sem entrar no ar por engano

ROTEIRO ILUSTRATIVO • NÃO REPRODUZ A INTERFACE

1. No app, toque em + (Adicionar publicação), escolha LIVE, defina o título e confira ferramentas e configurações. Iniciar LIVE começa a transmissão, portanto revise antes.

2. O acesso à LIVE e a adição de produtos dependem da elegibilidade da conta. A ferramenta comercial de produtos não foi capturada nesta revisão; não extrapole o botão de LIVE como prova de acesso ao Shop.

Fonte oficial 1 • [abrir documentação](#)

Linkshare: outra porta de entrada.

A documentação brasileira descreve uma modalidade de compartilhamento de links que pode estar disponível antes de 1.000 seguidores.

1 Veja se a função aparece

Abra a página de um produto e confira a opção de compartilhar com comissão.

2 Conclua a verificação solicitada

O guia exige verificação de idade/identidade para os links com comissão. Um link comum não garante atribuição.

3 Leia as condições do link

Verifique produto elegível, regras de atribuição e validade exibidas.

4 Acompanhe o resultado

Confira os pedidos atribuídos e a comissão no ambiente indicado pela função.

É UMA MODALIDADE ESPECÍFICA

Ter Linkshare não significa ter todos os recursos de vitrine, vídeos compráveis e LIVE de afiliado liberados.

Fonte oficial 1 • [abrir documentação](#)

Linkshare: gerar um link com comissão

ROTEIRO ILUSTRATIVO • NÃO REPRODUZ A INTERFACE

1. Conclua e aguarde a aprovação da verificação PKYC. Um link criado antes da aprovação pode ser tratado como link comum; gere e compartilhe novamente após aprovado.

2. Aba Loja ou Perfil → Central do Criador → página do produto → Compartilhar. Confira imagem, preço e comissão e escolha copiar o link ou a rede autorizada.

3. Resultado: confirmação de compartilhamento/cópia e produto incluído na vitrine. A atribuição e a liberação continuam sujeitas ao pedido e às regras, sem promessa de ganho.

Fonte oficial 1 • [abrir documentação](#)

Venda não é dinheiro disponível.

Momento

Como interpretar

Pessoa viu o vídeo

Houve exposição. Ainda não existe venda confirmada.

Pessoa clicou no produto

Houve interesse. O clique, sozinho, não gera comissão de venda.

Pedido foi atribuído

Pode surgir uma comissão estimada, sujeita às regras e ao status do pedido.

Comissão ficou disponível

Confira liberação, cadastro e opção de recebimento. Cancelamentos e reembolsos podem afetar valores.

EXEMPLO DIDÁTICO

Se a base elegível fosse R\$ 80 e a comissão fosse 10%, o cálculo seria R\$ 8. Isso é um exemplo matemático, não uma taxa prometida pela plataforma.

[Fonte oficial 1 • abrir documentação](#)

[Fonte oficial 2 • abrir documentação](#)

[Fonte oficial 3 • abrir documentação](#)

Olhe três números, nesta ordem.

O que observar

Pergunta para o próximo teste

Visualizações

As pessoas entenderam o começo do vídeo?

Cliques no produto

A demonstração despertou interesse no item certo?

Pedidos atribuídos

A página, o preço e a oferta combinam com o que o vídeo prometeu?

Compare períodos parecidos

Anote resultados após um intervalo consistente. Um vídeo publicado há uma hora não tem a mesma oportunidade que um vídeo de sete dias.

Mude uma coisa por vez

Teste uma abertura diferente, uma dúvida nova ou outra demonstração. Assim fica mais fácil aprender com o resultado.

NÃO CONFUNDA OS NÚMEROS

Um vídeo muito visto pode vender pouco. Uma venda atribuída ainda precisa cumprir as condições de liberação da comissão.

Sua primeira semana de prática.

Dia

Tarefa possível

- 1**
Organizar perfil, acesso e dados.
- 2**
Conferir elegibilidade e resolver pendências.
- 3**
Pesquisar três produtos e escolher um.
- 4**
Estudar o produto e escrever um roteiro simples.
- 5**
Gravar, revisar e publicar, se a conta estiver habilitada.
- 6**
Conferir o vínculo e responder às dúvidas.
- 7**
Revisar resultados e planejar o próximo teste.

O PRAZO É SEU

Sugestão de organização, sem promessa de aprovação em sete dias. Durante a análise, prepare seu conteúdo.

Travou? Descubra em qual etapa.

Problema

Primeira conferência

Não vejo TikTok Shop para criadores

Região, conta aberta, versão do app e requisitos atuais.

Minha inscrição não foi aprovada

Motivo informado e possibilidade de revisão ou suporte.

Não recebi o convite

@ exato, validade e status do envio na loja.

Não consigo adicionar o item

Estoque, elegibilidade do produto e validade da oferta.

O vídeo não mostra o produto

Vínculo feito, análise do conteúdo e notificações.

Não consigo receber comissão

Status do pedido, liberação e verificações fiscal/bancária.

[Fonte oficial 1 • abrir documentação](#)

[Fonte oficial 2 • abrir documentação](#)

[Fonte oficial 3 • abrir documentação](#)

[Fonte oficial 4 • abrir documentação](#)

Abra um chamado que ajude.

1 Identifique o problema

Diga o que tentou fazer e em qual etapa parou.

2 Copie a mensagem exata

Anote a data e o texto exibido. Inclua uma captura sem dados sensíveis desnecessários.

3 Informe as referências

Use o @, o produto ou o convite relacionado. Não envie senha ou código de autenticação.

4 Use o suporte oficial

No app ou na central da sua conta, procure Ajuda, Suporte ou Relatar um problema. Guarde o protocolo.

MODELO

“Na conta [@], em [data], tentei [ação]. A tela mostrou [mensagem]. Já conferi [itens]. Preciso de orientação para [resultado esperado].”

Suporte: caminho no aplicativo

ROTEIRO ILUSTRATIVO • NÃO REPRODUZ A INTERFACE

1. Perfil → menu → Configurações e privacidade → Relatar um problema. Escolha o tópico e siga a orientação.

2. Se não resolver, responda Não em “Seu problema foi resolvido?” e abra Precisa de mais ajuda?, ou use Fale conosco. Envie o contexto do modelo anterior e guarde a resposta/protocolo disponível.

Fonte oficial 1 • [abrir documentação](#)

Perguntas que aparecem no começo.

Preciso ter uma loja para ser afiliado?

A jornada de afiliado permite divulgar produtos de vendedores. Ter sua própria loja é outra jornada, com requisitos de vendedor.

Preciso aceitar todos os convites?

Não. Escolha produtos que você consiga apresentar com responsabilidade.

Adicionar um produto já gera dinheiro?

Não. A comissão depende de vendas elegíveis atribuídas e das condições da plataforma.

Posso ser criador e vendedor?

Pode haver atuação nas duas funções quando os requisitos de cada uma forem atendidos. Planeje quais contas usar antes de vincular um perfil pessoal como conta oficial de loja.

Fonte oficial 1 • [abrir documentação](#)

Fonte oficial 2 • [abrir documentação](#)

Fonte oficial 3 • [abrir documentação](#)

Tradução do vocabulário.

Termo

Em palavras simples

Creator / criador

Pessoa que produz conteúdo.

Afiliado

Criador habilitado a promover produtos e ganhar comissão elegível.

Seller / vendedor

Quem opera a loja e responde pelos pedidos.

Marketplace de produtos

Área em que o criador encontra produtos para promover.

Vitrine / Showcase

Seleção de produtos exibida no perfil.

Colaboração direcionada

Convite de uma loja para criadores escolhidos.

Comissão estimada

Valor em acompanhamento; ainda pode mudar.

SKU

Código que identifica uma versão de um produto.

Checklist do primeiro conteúdo.

Sei a diferença entre perfil, afiliado e loja.

Conferi minha elegibilidade e as verificações.

Entendo as condições fiscais e de recebimento da minha conta.

Escolhi um produto que consigo explicar.

Conferi a oferta e adicionei o produto correto.

Gravei uma demonstração verdadeira.

Revisei o conteúdo comercial e o vínculo.

Sei onde acompanhar pedidos e comissões.

PRÓXIMO PASSO

Repita o processo com uma melhoria pequena. A meta inicial é dominar o caminho completo e aprender com a resposta das pessoas.

Planeje seu próximo teste.

Escreva à mão, use um aplicativo de anotações ou copie estes campos.

Produto e loja escolhidos

Dúvida do público que vou responder

Demonstração que vou gravar

Limitação que preciso explicar

Data e resultado que vou 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: verificações privadas finais, recebimento bancário, ferramenta comercial de produtos na LIVE e confirmação de comissão. As telas de navegação e convites preservadas usam exemplos estrangeiros.

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](https://akuma.com.br/whatsapp)

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