



Ailos Aproxima

QUE ALEGRIA TER VOCÊ AQUI COM A GENTE!

Veja como fazer a gestão dos seus produtos e decolar suas vendas no Ailos Aproxima.

O Ailos Aproxima é uma plataforma que conecta quem quer vender com quem quer comprar, assim facilitamos a sua vida e contribuimos para o crescimento dos negócios locais.

Agora que você faz parte da nossa Plataforma Digital, preparamos esse **material completo** para te apoiar em cada processo e fazer suas vendas aumentarem cada vez mais. É essencial que você acompanhe cada etapa para poder ter resultados ainda melhores nas suas vendas pelo Ailos Aproxima.

Sumário

- 01 Vamos começar? É hora de cadastrar os seus produtos!
- 02 Comece a gestão dos seus pedidos de forma eficiente.
- 03 Escolhendo o tipo de envio dos seus produtos.
- 04 A forma de pagamento que mais combina com o seu negócio.
- 05 Use sua criatividade: crie promoções e descontos para vender mais!
- 06 Vendi e agora? Um pós-venda de sucesso para melhorar a experiência do seu consumidor.



01

Vamos começar? É hora de cadastrar os seus produtos!

A primeira etapa é uma das mais importantes, nesse momento você irá cadastrar os seus produtos. Eles podem ser divididos pelas seguintes categorias:

Produto simples

São produtos que não é necessário selecionar a sua variação, como caderno, relógio, entre outros.

Produto com variação

São produtos que o seu cliente precisa selecionar uma característica para realizar a compra, como o tamanho de uma vestimenta ou calçado, voltagem de um eletrodoméstico, entre outros.

Kit de produto

São kits de produtos que permitem selecionar vários itens para formar um Kit, com um preço diferenciado.

Para sua praticidade, temos 3 formas de cadastrar os produtos:

1 - Manualmente

Clique no produto que deseja cadastrar para saber mais.

[Produto simples](#)

[Produto com variação](#)

[Kit de produto](#)

2 - Via planilha

Clique no produto que deseja cadastrar para saber mais.

[Planilha produto simples](#)

[Planilha produto com variação](#)

Agora é só escolher a opção mais prática e fácil para você e cadastrar os seus produtos!

Importante: O cálculo de frete do Correios sempre será feito a partir das informações de dimensões (largura, altura e profundidade) e peso, informados no cadastro do produto. Por isso, ao cadastrar seu produto, já considere a embalagem que será utilizada para o envio. Assim você evita que o valor pago no momento do despacho seja superior ao valor informado no site.

02

Comece a gestão dos seus pedidos de forma eficiente



Depois de cadastrar os seus produtos, é essencial que você saiba que cada pedido realizado em sua loja passa por um status. É muito importante que o status seja cadastrado da forma correta, afinal, por meio dele é possível compreender o verdadeiro andamento do pedido, ajudando na resolução de divergências que possam surgir no percurso e garantindo agilidade e qualidade às suas vendas.

Confira o que significa cada status dentro da jornada do Ailos Aproxima:

Aprovado/pago

É quando o pedido já teve o pagamento aprovado, nesse momento é realizado uma validação pela nossa equipe em todos os dados do comprador, para descartar divergências ou inconsistência nos dados. Em alguns casos poderemos realizar o cancelamento do pedido.



#Dica de ouro

Fique sempre atento ao seu e-mail e WhatsApp!

Como fazer?

Acesse o painel da loja > pedidos > clique em pesquisar > status > Aprovado/pago > selecione a data de início e a data final do período > clique em pesquisar, botão azul no canto inferior da tela.

Em separação

Depois de estar tudo certo com o pagamento, você precisará manualmente alterar o status dessa compra para “Em separação”, já que é hora de separar todos os itens do pedido.



Não se esqueça!

O seu comprador irá acompanhar a compra.

Como fazer?

Acesse o painel da loja > pedidos > clique em pesquisar > status > Em separação > selecione a data de início e a data final do período > clique em pesquisar, botão azul no canto inferior da tela.

Faturado

Ao gerar a NF ou a declaração de compra do consumidor, você precisará mudar manualmente o pedido para “Faturado”, assim o comprador saberá que o pedido já está pronto para ser enviado.

Como fazer?

Acesse o painel da loja > pedidos > clique em pesquisar > status > Faturado > selecione a data de início e a data final do período > clique em pesquisar, botão azul no canto inferior da tela.

Muito importante: Todos os produtos vendidos devem ter nota fiscal. Insira o link da NF no item "Notas Fiscais", dentro do pedido. Ou inicie uma conversa com o comprador via chat e envie uma foto da NF ou declaração de envio quando o documento for físico (em papel).

Para conversar via chat, basta clicar em "Iniciar uma conversa sobre o pedido", disponível em "Dados do Cliente", dentro da tela do pedido.

Enviado

Ao realizar o envio do pedido é hora de alterar para o status "Enviado", assim o seu consumidor saberá que o seu pedido saiu para entrega.



#Dica de ouro

Temos um material completo ensinando como enviar os pedidos realizados em sua loja, para lembrar é só [clique aqui](#).

Como fazer?

Acesse o painel da loja > pedidos > clique em pesquisar > Status > Enviado > selecione a data de início e a data final do período > clique em pesquisar, botão azul no canto inferior da tela.

Entregue/Concluído

Esse é o estágio final em que os pedidos de sua loja precisam chegar, e para isso é necessário sempre estar atento se a entrega da compra foi efetivada para o comprador, pois como lojista você é o responsável pela venda e o principal contato do comprador caso haja algum imprevisto.



#Dica de ouro

Transparência é essencial, informe sempre aos compradores caso aconteça algum problema na hora do envio ou no percurso. Uma boa experiência de compra pode gerar ainda mais vendas em sua loja!

Como fazer?

Para conversar com o consumidor via chat, basta clicar em "Iniciar uma conversa sobre o pedido", disponível em "Dados do Cliente", dentro da tela do pedido.

Cancelado

Esse status deve ser escolhido quando o produto desejado pelo comprador não estiver mais em estoque ou caso o consumidor solicite o cancelamento do pedido.

Como fazer?

Acesse o painel da loja > pedidos > clique em pesquisar > status > Cancelado > selecione a data de início e a data final do período > clique em pesquisar, botão azul no canto inferior da tela.

Nossa equipe também atua com análise de segurança e poderá cancelar os pedidos que apresentarem algum risco para sua loja.

Devolução

Caso o comprador tenha desejado devolver o pedido para sua loja, ao final do procedimento de devolução, você precisará mudar o status do pedido para “Devolvido” no painel da loja.

Como fazer?

Acesse o painel da loja > pedidos > clique em pesquisar > status > Devolvido > selecione a data de início e a data final do período > clique em pesquisar, botão azul no canto inferior da tela.

Importante: De acordo com o Código de Defesa do Consumidor, o comprador não pode ter nenhum custo em pedidos cancelados/devolvidos. Em caso de devolução, o vendedor deverá devolver o valor integral do pedido (produtos + envio), além de ressarcir o comprador caso haja custo para devolução do produto.



03

Escolhendo o tipo de envio dos seus produtos



Na hora de escolher o tipo de envio para sua loja, opte por aquele que melhor se adapta às necessidades dos seus produtos e clientes. Existem vários tipos de envios para oferecer aos seus consumidores, desde a entrega expressa até a entrega padrão.

Confira os tipos de envio que você pode escolher aqui no Ailos Aproxima:

Correios

Uma forma acessível e confiável de enviar seus produtos para seus clientes, além de possuir ampla cobertura geográfica, várias opções de envio, a empresa também oferece serviços adicionais, como rastreamento de encomendas, seguro contra extravio e entrega expressa. Clique no botão abaixo e veja como fazer seus envios via Correios!

[Saiba mais](#)

Transportadoras Integradas

Se a sua loja tem contrato com alguma das transportadoras listadas abaixo, aproveite e ofereça essa opção de entrega para seus clientes. É bem fácil. É só configurar a transportadora aqui no Ailos Aproxima. Acesse o Painel do Lojista , clique em “Entregas” e localize a transportadora desejada. Caso tenha dúvidas, veja [aqui](#) o passo a passo. Depois disso, clique no nome da transportadora e preencha a tela com as informações necessárias.

Selecione a transportadora desejada e confira as orientações para fazer essa configuração.

Active OnSupply

BipBoy

Braspress

Datafrete

Intelipost

Jadlog

Jamef

Lincros

Shippify

Planilha para outras transportadoras

Aqui no Ailos Aproxima também é possível realizar o cadastro de seus fretes através de uma planilha de importação. Para ter acesso a planilha solicite a nossa equipe, feito isso, clique no botão abaixo e saiba como cadastrar os seus fretes.

Saiba mais

Não esqueça! Para o consumidor, o recebimento do produto é o momento mais importante. Por isso, cuidado e capricho são necessários!



04

A forma de pagamento que mais combina com o seu negócio

No Ailos Aproxima temos 3 formas para pagamento das vendas realizadas na sua loja, são elas: cartão de crédito, Pix e boleto.

Conheça os detalhes de cada opção:

Cartão de crédito

Tarifa: Assim como acontece nas vendas com pagamento via maquininha, as vendas pela internet também possuem cobrança de tarifa da operadora de cartões, conforme a quantidade de parcelas escolhidas pelo comprador. Aqui, as tarifas aplicadas são essas:

- 1 parcela: tarifa de 2,30%
- De 2 até 6 parcelas: tarifa de 2,80%
- De 7 até 12 parcelas: tarifa de 3,30%

Repasse de valor: O valor será repassado considerando o dia útil da compra + 30 dias. Se a compra for parcelada, é somado mais 30 dias para cada parcela.

- 1 parcela: D+30
- De 2 até 6 parcelas: D+60/90/120/150/180
- De 7 até 12 parcelas: D+210/240/270/300/330/360

Pix

Tarifa: R\$ 0,89 (valor por transação).

Repasse de valor: ocorre em até D+1 após a transação ser efetivada.

Importante: no caso de Pix agendado, o repasse também ocorrerá em até D+1 após a transação ser efetivada.

Boleto

Tarifa: R\$ 1,50 (valor por transação).

Repasso de valor: ocorre em até D+2 da data de compensação do pagamento do boleto.

Importante:

- É cobrado somente o valor por boleto pago.
- Não há cobrança de taxas de registro, manutenção ou baixa.
- O reconhecimento do pagamento ocorre em até 2 horas.

Repasso de pagamento

O repasse desses pagamentos é feito de forma automatizada e o valor pago é feito somente para os pedidos que estão no status Entregue/Concluído.

Clique no botão abaixo e saiba mais sobre **repasso de pagamento**.

Saiba mais

Você também tem a oportunidade de adiantar as parcelas de uma compra realizada de forma parcelada no cartão de crédito com a **antecipação de recebíveis**. Se você ainda não possui essa facilidade, entre em contato com o nosso SAC pelo telefone 0800 647 2200 e solicite a liberação.

Clique no botão abaixo e saiba como realizar a gestão das antecipações.

Saiba mais



05

Use sua criatividade: crie promoções e descontos para vender mais!



Agora sim chegou a hora de fazer o seu negócio decolar de vez!

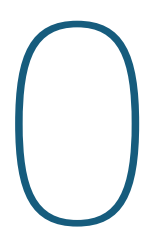
Uma estratégia muito boa para atrair e fidelizar clientes é criar promoções e descontos.

Ao procurar por produtos ou serviços, as pessoas geralmente comparam preços e buscam por ofertas. Se o seu negócio oferece um desconto ou uma promoção, pode ser mais atraente para esses consumidores comprarem em sua loja.

Para criar promoções que realmente funcionem, é importante entender o seu público-alvo e o que eles valorizam. Outra estratégia é aproveitar datas comemorativas que fazem sentido com o seu negócio para realizar ofertas, como no Dia das Mães, Dia dos Namorados e Black Friday.

Clique no botão abaixo e conheça os tipos de descontos que você pode cadastrar no Ailos Aproxima e o passo a passo para cadastrá-los.

[Saiba mais](#)



Vendi e agora? Um pós-venda de sucesso para melhorar a experiência do seu consumidor

O pós-vendas é a parte do atendimento que reúne diversas estratégias para melhorar a experiência depois da compra do seu produto ou serviço. Essa fase é tão importante quanto as outras etapas do processo comercial e é ela quem irá determinar se o seu cliente vai manter relacionamento com a sua loja ou não.

Confira as dicas que separamos para você aplicar no seu pós-vendas:

01 Seja acessível

Os seus consumidores precisam sentir que podem contar com a sua loja em caso de dúvidas ou problemas. Por isso, disponibilize diferentes canais de atendimento, como chat, e-mail, telefone e redes sociais.

02 Surpreenda seu cliente

Pequenos gestos podem fazer toda diferença no pós-vendas. Que tal enviar um e-mail de agradecimento pela compra ou um cartão de aniversário? Ações desse tipo podem gerar conexão entre você e o seu cliente.

03 Peça feedback

É importante pedir feedback dos clientes sobre a experiência de compra e o atendimento recebido. Isso pode te ajudar a identificar seus pontos fortes e fracos e contribuir para você oferecer um atendimento cada vez mais eficiente e ágil.

Respondendo os seus clientes

No Ailos Aproxima os seus clientes podem te acionar pelo chat para tirar dúvidas e resolver qualquer imprevisto que possa acontecer. Por isso, preparamos um material para que você saiba quando há mensagens para você no chat e como respondê-las.

Clique no botão abaixo e confira o material.

[Saiba mais](#)

Cancelamento de pedido e estorno

Em um e-commerce é comum que alguns clientes queiram cancelar seus pedidos e solicitar estorno. Dessa forma, é importante que você saiba como realizar o estorno para esses consumidores.

Clique nos botões abaixo e saiba como lidar com cada tipo de cancelamento.

[Estorno Cartão](#)

[Estorno Pix](#)

[Estorno Boleto](#)

Ufa, terminamos...

Mas não acaba por aqui, se você quiser saber mais sobre **como fazer a gestão da sua loja no Ailos Aproxima** clique no botão abaixo e assista a nossa playlist no Youtube com diversas orientações para

[Assistir conteúdo](#)

Esperamos que esse conteúdo tenha te ajudado e que seu negócio faça muito sucesso. Se precisar de ajuda, não hesite em falar com a nossa equipe, estaremos sempre a sua disposição.

Até a próxima e boas vendas!



Ailos
Aproxima
.coop.br



**AILOS**
SISTEMA DE COOPERATIVAS

ailosaproxima.coop.br

SAC 0800 647 2200