BRAVA × LIZIE

PROPOSTA

VENDEDORAS NO TIKTOK SHOP

Programa de 3 meses para transformar o atendimento das lojas físicas da LIZIE em vendas por vídeo e LIVE, mais campanhas com creators de moda.

PARA	POR	DATA	FORMATO
LIZIE	AGÊNCIA BRAVA	NOVEMBRO 2026	PRESENCIAL + ONLINE

CONTEXTO E OBJETIVO

QUEM JÁ VENDE NA LOJA, VENDE NO APP

No TikTok Shop, a cliente descobre a peça num vídeo ou numa LIVE e compra sem sair do app. Esta proposta mostra como a Brava prepara o time da LIZIE para vender nesse canal, começando por quem mais conhece a cliente: as vendedoras das lojas.

As vendedoras já conhecem a cliente, o caimento de cada peça e os argumentos que fecham a venda no provador. A ideia é levar esse atendimento para vídeos curtos e LIVEs nos dias e horários de menor movimento no shopping, para que elas sigam vendendo pelo app, no perfil principal da LIZIE ou no perfil de cada loja de shopping.

Objetivo do programa: em 3 meses, ter um time de vendedoras publicando com frequência, fazendo LIVEs e gerando vendas rastreáveis no TikTok Shop da LIZIE, com um método que a marca consiga manter depois.

O PROGRAMA

3 MESES · FORMATO MISTO

PRESENCIAL

Aula inaugural, encontros práticos com o time e acompanhamento da primeira LIVE em até 5 lojas. Cada loja reserva um espaço para gravar e fazer LIVE, que pode ser só um cantinho.

ONLINE

Aulas ao vivo para tirar dúvidas sobre violações da plataforma, formatos de vídeo e LIVE, mais análise de resultados e grupo de suporte diário com a equipe Brava.

BASE DE CONTEÚDO

O método de TikTok Shop e LIVE que a Brava usa com seus creators, adaptado à vendedora de loja e ao portfólio da LIZIE.

QUEM PARTICIPA

Vendedoras da LIZIE e a equipe da marca que acompanha as métricas com a Brava.

FASES E CRONOGRAMA

PREPARAR, COLOCAR NO AR E ESCALAR

01

PREPARAR E COMEÇAR A POSTAR

Diagnóstico: conta, catálogo, produtos-herói e perfil das vendedoras

Aula inaugural presencial sobre TikTok Shop

Perfil e vitrine, roteiro de vídeo que vende (gancho, prova, oferta), gravação com celular na loja, regras da plataforma

Meta: perfis prontos e primeiros vídeos com produto marcado

02

VENDER COM VÍDEO E ESTREAR AS LIVES

LIVE Shopping: roteiro, ritmo, ofertas relâmpago e respostas no chat

Provador ao vivo e montagem de looks

Primeira LIVE acompanhada pela Brava em até 5 lojas

Meta: LIVEs rodando em todas as lojas

03

ESCALAR E DEIXAR A LIZIE INDEPENDENTE

Agenda fixa de vídeos e LIVEs por loja

Desafio final com ranking de vendas entre vendedoras e lojas (opcional)

Entrega do playbook e treinamento da equipe da marca

Bônus: aula exclusiva para gerentes de loja

Meta: LIZIE operando as LIVEs com autonomia

ACOMPANHAMENTO

O QUE TRANSFORMA TREINO EM VENDA

Métricas das LIVEs e suporte durante os 3 meses, com uma aula bônus para as gerentes.

MÉTRICAS DAS LIVES

Acompanhamento das LIVEs de cada perfil: audiência, tempo assistido, vendas e conversão.

BÔNUS · AULA PARA GERENTES

Como montar a escala de LIVEs da loja, ler os números e manter o time engajado depois do programa.

DESAFIOS (OPCIONAL)

Desafios quinzenais com premiação definida pela LIZIE, se a marca quiser incluir.

SUPORTE NAS LIVES

Brava presente na primeira LIVE de até 5 lojas e checklist para as seguintes.

GRUPO DE SUPORTE

Dúvidas do dia a dia respondidas pela equipe Brava.

REUNIÃO MENSAL

Resultados, aprendizados e ajustes de produto e estratégia.

ENTREGÁVEIS E INDICADORES

AO FIM DOS 3 MESES

- Trilha de aulas presenciais e online adaptada à LIZIE, com material de apoio
- Banco de roteiros de vídeo e de LIVE para os produtos-herói
- Playbook LIZIE no TikTok Shop: rotina, checklist de LIVE e boas práticas
- Relatórios mensais das LIVEs por loja

O QUE MEDIMOS

- **LIVEs realizadas:** frequência e duração por loja
- **Audiência:** espectadores e tempo assistido
- **Vendas nas LIVEs:** GMV por perfil e por loja
- **Conversão:** vendas sobre espectadores
- **Vendedoras ativas:** quantas fazem LIVE toda semana

Tudo consolidado no relatório mensal.

INVESTIMENTO · TREINAMENTO DAS VENDEDORAS

FEE MENSAL FIXO, SEM SURPRESAS

Cobre todo o treinamento e o acompanhamento durante os 3 meses. O valor varia conforme o número de vendedoras.

ESSENCIAL

até 10 vendedoras

R$ 7.500 /mês

R$ 22.500 em 3 meses

PROFISSIONAL

11 a 25 vendedoras

R$ 10.500 /mês

R$ 31.500 em 3 meses

REDE

26 a 40 vendedoras

R$ 14.000 /mês

R$ 42.000 em 3 meses

Incluso em todos os pacotes, todo mês: 2 encontros presenciais no Rio, com local e formato combinados com a LIZIE, 4 encontros online (aulas ao vivo e análise de resultados), grupo de suporte e relatório mensal. **No programa:** presença da Brava na primeira LIVE de até 5 lojas. **Bônus:** aula exclusiva para gerentes de loja.

Encontros extras e deslocamento para lojas fora do Rio de Janeiro são cobrados à parte. Premiações dos desafios (opcionais) e comissões das vendedoras ficam por conta da LIZIE. As vendas feitas pelos perfis da LIZIE não geram comissão para a Brava.

SERVIÇOS OPCIONAIS — Contratados à parte, quando a LIZIE quiser

ACOMPANHAMENTO DE LIVE

Brava presente na LIVE da loja, apoiando a vendedora no roteiro, no ritmo e no chat.

R$ 600
até 2h de LIVE

+ R$ 200
por hora adicional

CONDIÇÕES COMERCIAIS

INÍCIO
Os 3 meses contam a partir da aprovação da loja no TikTok Shop.

PAGAMENTO
Faturamento mensal, com a primeira parcela no início do programa.

CONTRATO
Período mínimo de 3 meses.

DEPOIS DOS 3 MESES
Seguimos com campanhas, cada uma com fee fixo ou comissionado, conforme o escopo.

Proposta válida por 15 dias.

FRENTE 2

CAMPANHAS COM CREATORS DE MODA

Além das vendedoras, a Brava leva creators de moda para vender a LIZIE em campanhas com prazo, metas e comissão própria. Aqui não há fee mensal: a Brava fica com uma parte da comissão de cada campanha, negociada com a LIZIE produto a produto.

COMISSÃO	QUEM RECEBE	EXEMPLO
Mar aberto	Qualquer afiliado com vitrine (mínimo do TikTok: 7%)	**9%**
Campanha Brava	**Total liberado pela LIZIE para a campanha**	**15%**
→ creators	Creators de moda selecionados pela Brava	**12%**
→ Brava	Fee de 3% a 5%, conforme ticket e produto, já dentro dos 15%	**3%**

Na prática: uma peça de R$ 300 vendida numa campanha de 15%

COMISSÃO TOTAL	CREATOR	BRAVA
R$ 45	R$ 36	R$ 9

A comissão da campanha é somada às taxas que o TikTok Shop já cobra da loja em cada venda.

CURADORIA

Creators já nichados em moda de ticket mais alto, compatíveis com o preço da LIZIE.

METAS DA CAMPANHA

Definidas em acordo com o que a marca espera, como volume semanal de vídeos e LIVEs por creator, com bônus para quem bater.

FERRAMENTAS DA LOJA

Amostras por nível do creator ou reembolsáveis após algumas vendas, e cupons exclusivos para LIVE.

PUBLICIDADE COM O CASTING

Ações de publi com creators do casting Brava, no Instagram e no TikTok, têm orçamento à parte, de acordo com o escopo.

Campanha de Natal, de 11 a 20 de dezembro: LIVE shopping nas lojas com as vendedoras, e creators Brava como reforço, contratados à parte. Para entrar no Natal, a decisão precisa sair até 04/12. O cronograma completo está em Próximos passos.

PERGUNTAS FREQUENTES

O QUE VOCÊ VAI QUERER SABER

RESULTADO E INVESTIMENTO

Quanto a LIZIE pode vender?

Depende da frequência de LIVEs e dos produtos. Uma simulação: 2 LIVEs por semana, 5 peças por LIVE a R$ 300 = R$ 3 mil por loja por semana. A conta é refeita com os dados reais da LIZIE no primeiro mês.

Por que fee fixo?

O fee cobre treinamento e acompanhamento, que a Brava entrega em qualquer cenário. Em troca, 100% das vendas feitas pelos perfis da LIZIE ficam com a marca.

Dá para começar menor?

Sim. O pacote Essencial atende até 10 vendedoras, o que permite um piloto em 3 a 5 lojas e expansão depois.

E se uma vendedora sair no meio?

A LIZIE indica outra vendedora para a vaga, sem custo extra, dentro do limite do pacote.

OPERAÇÃO NAS LOJAS

Vai tirar a vendedora do salão?

Não. As LIVEs acontecem nos dias e horários de menor movimento no shopping, e os encontros são combinados com a gestão de cada loja.

Quem envia o pedido vendido na LIVE?

O TikTok Shop segue a logística definida pela LIZIE no cadastro da loja. A Brava ajuda a mapear esse fluxo no diagnóstico do Mês 1.

A venda da LIVE conta para a meta da loja?

Quem define é a LIZIE, junto com a política de comissão. A Brava recomenda que conte, para engajar gerentes e vendedoras.

O que a loja precisa ter?

Um celular com boa câmera, um tripé, internet estável e um cantinho da loja. Não precisa de estúdio.

MARCA E RISCO

Como garantir o tom da LIZIE?

Os roteiros de LIVE são adaptados ao posicionamento da marca e aprovados pelo marketing da LIZIE antes das primeiras LIVEs.

E se a conta levar uma violação?

As regras do TikTok Shop fazem parte do treinamento, e as aulas ao vivo tiram dúvidas sobre violações. Se acontecer, a Brava orienta como corrigir e recorrer.

O shopping permite LIVE na loja?

Cada shopping tem sua regra. Por isso esse ponto entra na política das vendedoras, nos Próximos passos.

BRAVA E CONTINUIDADE

Por que 3 meses?

É o tempo de formar o hábito: preparar, colocar no ar e deixar a LIZIE operando as LIVEs com autonomia.

E depois dos 3 meses?

A equipe segue treinada e com o playbook, e a Brava continua com campanhas. Cada campanha tem fee fixo ou comissionado, conforme o escopo.

Na campanha com creators, a LIZIE escolhe quem entra?

Sim. A Brava apresenta a seleção e a LIZIE aprova a lista antes de cada campanha.

Ficou outra dúvida? Fale direto com a Brava pelo WhatsApp +55 21 99479-4790 ou pelo e-mail contato@agbrava.com.

PRÓXIMOS PASSOS

BORA COMEÇAR

Com os pontos abaixo confirmados, a Brava fecha o calendário e o programa pode começar.

01 Loja da LIZIE liberada no TikTok Shop.

02 Definir por quais perfis cada loja vai vender: o perfil principal da LIZIE ou o perfil de cada loja de shopping.
A comissão das vendedoras segue a política de benefícios e de pagamento da própria LIZIE.

03 Com a proposta fechada, alinhamos juntos: quantas lojas e vendedoras entram, o formato dos encontros presenciais e o espaço de LIVE em cada loja.

04 Política das vendedoras, validada pelo RH ou jurídico da LIZIE: uso de imagem, gravação dentro das lojas e shoppings, jornada das LIVEs.

05 Publicidade com o casting Brava: definir escopo para orçamento à parte.

CRONOGRAMA PARA ENTRAR NO NATAL — datas-limite para começar em 10 de dezembro

ATÉ 04/12
Decisão da LIZIE e aprovação da proposta

ATÉ 09/12
Loja liberada no TikTok Shop, produtos e ofertas de Natal definidos

10/12
Início do programa: aula inaugural com as vendedoras

11 A 20/12
Campanha de Natal no ar com LIVE shopping nas lojas

Creators Brava podem reforçar a campanha de Natal, contratados à parte. Se a decisão sair depois de 04/12, o Natal fica de fora e o programa começa com foco na liquidação de janeiro.

NA BRAVA, TRANSFORMAMOS INFLUÊNCIA EM IMPACTO REAL.

SITE
agbrava.com

E-MAIL
contato@agbrava.com

WHATSAPP
+55 21 99479-4790

INSTAGRAM
@ag.brava