Mozout

Gerado a 15/11/2026 03:30

BASE DE CONHECIMENTO · DOCUMENTO PÚBLICO

# Abrir uma loja online sem partir do zero

Plataformas e primeiros passos

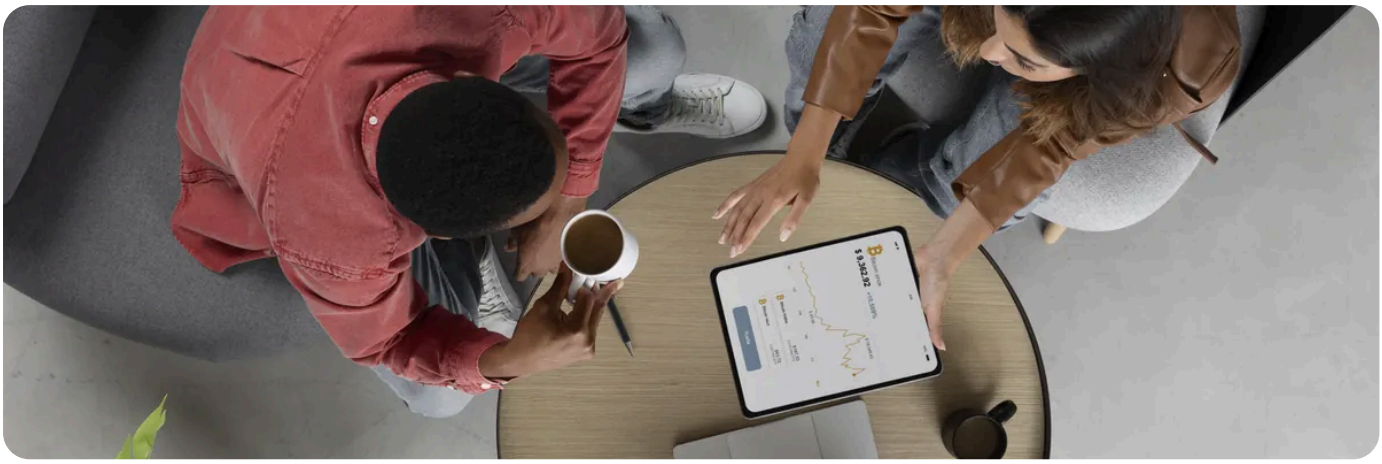
| CÓDIGO | VERSÃO | PAÍS · IDIOMA |
| --- | --- | --- |
| RLX-MZ-KB-2120 | v2026.09.27 | Moçambique · Português |

**MozOut Moçambique**
RLX Holdings, S.A. · Grupo RLX Holdings
NUIT 401 191 607 · NUEL 105 045 974 · CAE 62022

https://www.my.mozout.com/knowledgebase/2120

# Abrir uma loja online sem partir do zero

Plataformas e primeiros passos Criado em **27 de setembro de 2026** 4 min de leitura



Montar uma loja de raiz, produto a produto, texto a texto, é o que faz a maioria das pessoas desistir a meio. Não é preciso. Há atalhos reais, e há atalhos que parecem atalhos e custam caro. Este artigo separa os dois.

> **Não temos nenhum produto que monte a loja por si, e não vendemos assistentes de loja com IA.** O que temos é hospedagem, onde o WordPress e o WooCommerce correm como em qualquer lado. Os atalhos abaixo são maneiras de trabalhar, não coisas que se contratem connosco.

## Os atalhos que são mesmo atalhos

| Atalho | O que poupa |
|---|---|
| **Um tema de loja já feito** | Poupa a parte do desenho, que é a que mais tempo consome e a que menos vende |
| **Importar produtos por ficheiro CSV** | O WooCommerce importa uma folha de cálculo. Cem produtos entram de uma vez em vez de um a um |
| **A IA para as descrições** | Dê-lhe as características de cada produto e peça a descrição. Depois corrija os factos |
| **Fotografias com o mesmo fundo** | Uma parede lisa e luz de dia chegam. A uniformidade é o que faz parecer profissional |
| **Abrir com dez produtos** | Uma loja com dez produtos bem feitos vende mais do que uma com cem pela metade |
| **Pagamento manual no início** | Transferência e pagamento na entrega funcionam desde o primeiro dia e não exigem contrato |

## O caminho de uma tarde

1. **Instale o WordPress** pelo cPanel: **em poucos cliques**.
2. **Instale o WooCommerce** de dentro do WordPress, em Plugins, e siga o assistente até ao fim.
3. **Escolha um tema de loja** e não o personalize agora. A cor do botão pode esperar.
4. **Ponha três produtos reais**, com fotografia, preço e descrição. São eles que revelam o que falta.
5. **Active a transferência bancária e o pagamento na entrega**, na lista de pagamentos.
6. **Crie uma zona de envio** para onde entrega mesmo, com uma taxa fixa e, se puder, levantamento local.
7. **Faça uma encomenda de teste** de fora da sua conta, num telemóvel, até ao e-mail de confirmação.
8. **Abra a loja** e trate dos restantes produtos com a loja já a funcionar.

## A IA na loja: onde ajuda, onde estraga

| Uso | Veredicto |
|---|---|
| **Descrição a partir das características** | Ajuda. Dê-lhe as medidas, o material e o uso, e peça três linhas |
| **Nomes e categorias de produto** | Ajuda a arrumar um catálogo grande de uma vez |
| **Responder a perguntas repetidas** | Ajuda a escrever as respostas. Não as mande sem ler |
| **Descrições geradas em massa** | Estraga. Cem descrições geradas de uma vez saem todas com a mesma cadência e lêem-se como spam |
| **Factos sobre o produto** | Estraga, e é perigoso. Medidas, materiais, compatibilidades e garantias inventadas são publicidade enganosa |
| **Fotografias geradas de um produto real** | Estraga. Mostrar uma imagem gerada do que vende é enganar o comprador, e as devoluções provam-no |

**Cada número que a IA escrever tem de passar por si.**
Numa loja, um número errado não é um erro de texto: é uma encomenda devolvida, ou uma reclamação. Peso, medidas, prazo de entrega, garantia, compatibilidade. Confirme tudo.

## O que não se pode adiar

1. **Como recebe o dinheiro.** É a pergunta que trava mais lojas. Comece manual, mas comece: **WooCommerce e receber o dinheiro**.
2. **A política de devoluções, escrita.** Sem ela, cada devolução é uma discussão.
3. **Os dados dos clientes.** Nome, morada e telefone são dados pessoais, com obrigações: **protecção de dados pessoais**.
4. **O cadeado e as cópias de segurança.** Uma loja perde encomendas, não só páginas: **restaurar uma cópia sem abrir pedido**.

**Não precisa de loja para começar a vender.**
Um catálogo no site e a encomenda fechada por WhatsApp funciona, e muita gente por cá vende assim muito bem: **pôr o WhatsApp no seu site**. A loja vem quando o volume a justificar.

PRECISA DE AJUDA?

Quer confirmar se o plano chega para a loja que tem em mente?

Falar connosco →

VEJA TAMBÉM

- Loja online com pagamentos locais: WooCommerce e receber o dinheiro →
- Como usar IA no telemóvel, e o que nunca lá escrever →
- Vender online: PCI, dados de cartão e o que a hospedagem compartilhada não é →
- Ver os planos de hospedagem →

- O que é o WooCommerce, e o que precisa antes de começar
- Receber o dinheiro: ligar um meio de pagamento ao WooCommerce
- Construir um site WordPress com ajuda de IA: o que resulta e o que não

**MozOut Moçambique**

RLX Holdings, S.A. · Grupo RLX Holdings

| | |
|---|---|
| NUIT | 401 191 607 |
| NUEL | 105 045 974 |
| CAE | 62022 |
| SEDE | Bairro 7 de Setembro<br>Vilankulo 1304 · CEP 0411-02, Inhambane, Moçambique |
| CONTACTOS | info@mozout.com · +258 84 635 1111 · +258 86 635 1111 · www.mozout.com |
| HORÁRIO | 2ª. à 6ª. Feira - 08 à 16 Horas<br>Sábado & Domingo - Fechado |

RLX-MZ-KB-2120 · v2026.09.27 · Gerado a 15/11/2026 03:30

Versão online deste documento