

22 de outubro de 2026

A arara inteira, à venda no site da Le Chic Blend

A Le Chic Blend já vende pela internet: são 8.858 seguidores no @lechic.blend (em 15/10/2026), pedidos pelo WhatsApp e lives no Instagram. Falta um endereço onde a cliente compre sozinha e onde quem ainda não segue a loja consiga encontrá-la.

Toda venda passa por alguém

Preço, tamanho, frete e comprovante: cada venda pede alguém respondendo. Com a loja fechada, ela espera.

O tamanho na dúvida

Sem provar, a cliente pede a medida, compra no chute ou desiste. Quando não serve, vem a troca, com mais frete e mais conversa.

Fora do Google

A loja não tem site nem Perfil da Empresa no Google. Quem procura por ela ali não acha site nem a loja no mapa; hoje, a vitrine é só o Instagram.

Um site com loja própria, no endereço da Le Chic Blend, ajuda nas três: a cliente vê preço, tamanho indicado e frete sozinha, a qualquer hora, e quem procura no Google pode encontrar a loja. O WhatsApp, as lives e o WinPro continuam (o que muda no balcão está na página 4).

Como funciona

01 Você manda a planilha e as fotos

Do WinPro ou do nosso modelo. A gente importa o catálogo inteiro, trata as fotos e você confere no painel.

02 A cliente escolhe sozinha

Cor, tamanho indicado pelo Meu tamanho, frete pelo CEP ou retirada na loja.

03 Paga no Pix ou no cartão

Em até 6x sem juros, com a regra do balcão: parcela mínima de R\$ 50.

04 O pedido aparece no celular

No painel, você separa, imprime a etiqueta ou marca pronto para retirar. A cliente recebe um e-mail a cada passo.

05 Você dá baixa no balcão

Vendeu na loja, na live ou no WhatsApp: tira uma unidade do site pelo celular. No fim do dia, sai a lista para o WinPro.

Um exemplo: o fim do dia no painel

Lançar no WinPro

Marcar como lançadas

Pedido	Código	Peça	Qtd.
1042	20318	Vestido midi, preto, M	1
1043	11507	Calça pantalone, areia, 40	1

As parcelas seguem a regra do balcão

Vestido de R\$ 299,90	5x de R\$ 59,98
Blusa de R\$ 129,90	2x de R\$ 64,95
Regata de R\$ 49,90	1x, à vista

Números ilustrativos. Na sua loja, os códigos, as peças e os preços são os seus.

Três diferenciais da vitrine

Meu tamanho

A cliente informa as medidas uma vez, ou o tamanho que costuma usar. Daí em diante, cada peça com medidas mostra o tamanho indicado para ela, ao lado das medidas da peça em centímetros.

Seu tamanho: M exemplo

É uma indicação: quem decide o tamanho é sempre a cliente. As medidas dela ficam só no celular dela.

Arara 3D na página inicial

As novidades aparecem penduradas numa arara que desliza conforme a cliente rola a página. Um toque na peça abre a página dela.

Em celular mais simples, as mesmas novidades aparecem em lista, para o site abrir rápido.

Prove em você

A cliente manda uma foto e vê a peça nela, com o aviso de que é uma simulação feita por inteligência artificial.

Vem pronto e desligado. Você liga quando quiser, por R\$ 147 por mês (página 5), com o tratamento da foto da cliente previsto no contrato.

Veja funcionando antes de decidir. Abra no celular le-chic-blend.nectadata.com, com a senha que mandei junto com esta proposta, e navegue como uma cliente: vitrine, Arara 3D, Meu tamanho, sacola e um pagamento de teste. Peças, preços, pagamento e frete são de exemplo, e nada é cobrado. O Prove em você não aparece ali, porque fica desligado até o contrato prever o tratamento da foto, e o painel da loja eu mostro na conversa. O link vale até 6 de novembro de 2026; se não abrir, me chame no WhatsApp.

A ponte com o WinPro na primeira fase

Nesta primeira fase, o WinPro e a loja virtual não conversam sozinhos. Cada um tem o seu estoque, e a ponte entre os dois funciona assim:

O mesmo código. Cada cor e tamanho da loja virtual usa o código do WinPro, e é ele que aparece no painel e na lista do dia. Se o WinPro não tiver um código para cada cor e tamanho, a gente combina um padrão na importação.

Baixa no balcão. Vendeu na loja física, pela live ou pelo WhatsApp: você bipa a etiqueta com a câmera do celular, e o site tira uma unidade do estoque. Se a etiqueta não tiver código de barras, é só digitar o código no painel.

Lista do dia. As vendas do site saem numa lista com código e quantidade, para lançar no WinPro, que continua emitindo a nota fiscal. Se o contador da loja pedir a nota antes de despachar, o pedido com envio é lançado na hora, e a lista do dia fica para retirada e entrega local.

Folga nas últimas peças. Dá para deixar uma margem de segurança no estoque do site, para ele não vender a peça que acabou de sair no balcão. Se mesmo assim isso acontecer, você cancela o pedido no painel, o valor volta para a cliente pelo mesmo meio de pagamento e ela recebe o aviso por e-mail.

Integração automática depois. Ligar o WinPro à loja virtual, para os dois se atualizarem sozinhos, pode vir numa segunda fase, se o WinPro permitir essa ligação, com preço à parte.

O que entra

Site e vitrine

- Site e loja virtual no mesmo endereço, com o domínio no CNPJ da loja (lechicblend.com.br estava livre em 22/10/2026).
- Catálogo inteiro importado pela Necta, a partir da planilha e das fotos. As fotos ganham tratamento automático: mesmo formato, versões leves para o celular abrir rápido e, nas novidades da Arara 3D, o fundo recortado.
- Página de cada peça com fotos, cores, tamanhos e medidas em centímetros.
- Meu tamanho e Arara 3D desde o primeiro dia; o Prove em você, quando você decidir ligar.
- Páginas de privacidade, trocas e entregas: a gente redige e a loja aprova o texto.

Compra e entrega

- Pix e cartão em até 6x sem juros pela regra da loja, com a Efí como meio de pagamento.
- Frete calculado pelo CEP, com a etiqueta impressa pelo painel (Melhor Envio).
- Entrega local, na região e pelo preço que a loja definir, e retirada na loja.
- Desistência da compra pela área da cliente no site, sem precisar chamar no WhatsApp, como mandam o Código de Defesa do Consumidor (art. 49) e o Decreto 7.962/2013 (art. 5º), do comércio eletrônico: em até 7 dias do recebimento, a cliente recebe de volta, de imediato, tudo o que pagou, frete incluído. Esse valor e o frete de volta ficam com a loja.
- Troca pedida também pela área da cliente, no prazo e nas condições que a loja definir.

Painel da loja, feito para o celular do balcão

- Produtos, estoque, pedidos e cupons. Peça avulsa, reposição e cupom: você mesmo lança no painel, sem esperar a gente. Coleção nova: você manda a planilha e as fotos, e a gente importa até 20 peças por mês, na mensalidade.
- Pedidos com estados (pago, em separação, enviado, pronto para retirar, entregue). A cliente recebe um e-mail a cada mudança, e do painel você manda o aviso pelo WhatsApp com a mensagem pronta.
- A ponte com o WinPro: o código dele em cada cor e tamanho, a baixa pela etiqueta ou pelo código e a lista diária das vendas do site.

Google e Instagram

- Perfil da Empresa no Google da loja de Forquilha, configurado e ligado ao site.
- Catálogo enviado ao Google e ao Instagram. No Google, as peças podem aparecer na aba Shopping, sem anúncio pago. No Instagram, as peças podem ser marcadas nas publicações, com link para a página da peça. A aprovação é do Google e da Meta (dona do Instagram), não minha.
- Você vê quantas pessoas visitam o site, de onde vieram (Google, Instagram) e quantas compram, num painel do Google com a conta em nome da loja. Para respeitar a Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD), só entra na conta quem aceita a medição no aviso do site.

Todo mês, na mensalidade

- Servidor, manutenção, monitoramento, suporte e ajustes (página 7).
- Renovação anual do domínio.
- Coleções novas importadas pela Necta, até 20 peças por mês.

O que não entra

Integração automática com o WinPro, vitrine em vídeo com as lives e venda em outros sites, como Mercado Livre e Shopee. Podem vir numa segunda fase, com preço à parte. A integração depende de o WinPro permitir essa ligação.

Nota fiscal emitida pelo site. A nota continua saindo pelo WinPro, quando a venda do site é lançada nele. O contador da loja confirma qual nota a venda com envio pede e se ela sai antes de despachar.

Fotografar as peças. As fotos vêm da loja; o tratamento é com a gente.

Postar no Instagram e fazer as lives. Seguem com a loja; o site só envia o catálogo.

Anúncios pagos no Google e no Instagram, e a verba deles.

Separar, embalar, enviar e atender as clientes. Isso fica com a loja; o painel e os avisos automáticos fazem a parte repetida. O site confirma na hora cada mensagem de atendimento; a resposta, em até 5 dias, é da loja (Decreto 7.962/2013, art. 4º).

CrediLoja e dinheiro. Seguem no balcão; no site, o pagamento é por Pix e cartão.

Taxa do meio de pagamento por venda e etiquetas de frete. A loja paga direto à Efí e ao Melhor Envio (página 5).

O que muda no balcão

Com a loja virtual no ar, a rotina ganha estas tarefas:

A cada venda no balcão, na live ou no WhatsApp: além do WinPro, dar baixa no celular, pela etiqueta ou pelo código.

A cada pedido do site: separar, embalar, imprimir a etiqueta (serve impressora comum ou térmica) e levar ao envio, ou deixar pronto para retirada.

Uma vez por dia: lançar no WinPro a lista das vendas do site e marcar como lançadas.

Peça nova ou reposição: lançar no WinPro e no painel. Coleção nova vai pela planilha, para a gente importar.

Trocas e dúvidas das clientes: seguem com a loja, como hoje.

Quem cuida e quanto tempo leva: depende do número de pedidos; a gente estima junto na conversa de implantação.

Investimento

Você não paga o desenvolvimento da loja. Para começar, só a ativação; depois, a mensalidade.

Site e loja virtual

R\$ 597 por mês

A mensalidade cobre:

- Servidor, manutenção e monitoramento da loja
- Suporte e ajustes, nas condições da página 7
- Renovação anual do domínio
- Coleções novas importadas pela Necta, até 20 peças por mês

Sem comissão da Necta sobre as vendas.

Fora da mensalidade

Pago pela loja direto a cada empresa, só quando vende:

- Taxa da Efí por venda: 1,19% no Pix; no cartão, 3,49% à vista e 3,99% parcelado em até 6x (R\$ 11,97 numa venda de R\$ 300). No parcelado, entra uma parcela a cada 31 dias, e antecipar custa 1,29% por parcela.
- Etiquetas de frete, pagas do saldo da loja no Melhor Envio. A cliente paga o frete calculado pelo CEP na compra.

Tabela da Efí conferida em 22/10/2026. Vale a taxa que a Efí aprovar para a conta da loja.

R\$ 990

Ativação, uma vez só, paga na assinatura. Cobre o registro do domínio, a configuração das contas da loja (Efí, Melhor Envio, e-mail, Perfil da Empresa e catálogo no Google e na Meta), a importação do catálogo inteiro com as fotos tratadas e o treino no painel.

R\$ 147 por mês

Prove em você, opcional. Até 280 provas por mês, cobrado só a partir do mês em que você decidir ligar.

O desenvolvimento da loja, avaliado em R\$ 4.800, não é cobrado à parte. Esse valor só entra na conta se a loja sair antes dos 12 meses (página 7).

Quanto custa no ano

Primeiros 12 meses de loja no ar: a ativação e 12 mensalidades, no total R\$ 8.154.

Do 13º mês em diante: R\$ 597 por mês, com reajuste anual pelo IPCA, o índice oficial da inflação.

Por fora, só o que depende das vendas: a taxa da Efí e as etiquetas de frete. E o Prove em você, se a loja ligar.

A conta que importa: quantos pedidos pelo site por mês pagam a mensalidade. Num exemplo, com ticket médio de R\$ 250, metade do preço indo para o custo da peça e uns 4% para a taxa do cartão, cada pedido deixa uns R\$ 115. Com isso, 6 pedidos por mês pagam a mensalidade. Números ilustrativos: com o ticket e a margem da sua loja, a gente refaz a conta na conversa. É a medida de quando a loja virtual se paga, sem promessa de quantos pedidos virão.

Os dados das clientes

Só o necessário. Para vender e entregar, a loja guarda nome, e-mail, telefone, CPF, endereço de entrega e os pedidos de cada cliente. O prazo de guarda, a loja define com a gente, e ele fica escrito na página de privacidade. A cliente pode baixar os dados dela e pedir para apagar, pela área dela no site.

Cartão. A loja não vê nem guarda os dados do cartão: eles ficam com a Efí.

Medidas do Meu tamanho. Ficam só no celular ou no computador da cliente: a loja não recebe nem guarda.

Foto do Prove em você. A foto vai para a Fashn, empresa de fora do Brasil que faz a simulação. A Necta não guarda a foto, e o resultado fica no máximo 60 minutos com a Fashn. O recurso só é ligado quando você decidir, com esse tratamento escrito no contrato e na página de privacidade.

No contrato. A Le Chic Blend fica como controladora dos dados, nos termos da LGPD: é ela quem decide como os dados das clientes são usados. A Necta fica como operadora: usa esses dados só para a loja funcionar, do jeito que a loja define, e a autorização para isso fica escrita no contrato.

O que é da loja e o que é da Necta

A mensalidade paga a loja funcionando. O sistema é da Necta, e o contrato dá à Le Chic Blend o direito de usá-lo enquanto ele durar, com servidor, manutenção e suporte.

São da loja, sempre: o domínio, o Perfil da Empresa no Google, as contas da Efí, do Melhor Envio, do Google e da Meta, as fotos e os dados de clientes, pedidos e produtos.

Se o contrato acabar, o site sai do ar no fim do último mês pago, a loja recebe os dados em planilha e as fotos, e pode comprar o código, por um valor a combinar.

O que a loja entrega

Planilha das peças, exportada do WinPro ou preenchida no nosso modelo.

Fotos de cada peça, em cada cor. O ideal são de 2 a 4 por cor: frente, costas e um detalhe. Foto do Instagram serve, se estiver nítida.

Medidas em centímetros. Para começar, uma tabela por categoria, que a gente monta com você; depois, a loja ajusta peça a peça no painel. Peça sem medida aparece sem o Meu tamanho.

Dados da loja: razão social, CNPJ, e-mail e telefone, que o site precisa mostrar, e o logo, de preferência em vetor.

Autorização para registrar o domínio no CNPJ da loja e criar o Perfil da Empresa no Google.

Contas da Efí e do Melhor Envio no CNPJ da loja. A gente abre junto com você.

As regras da loja: frete, entrega local, retirada, trocas e cupons, combinadas na conversa de implantação.

Conferência do catálogo importado, no painel.

Prazo e condições

No ar em até 30 dias úteis depois de receber o que a loja entrega (página 6).

Prazos de terceiros. A aprovação da conta da loja na Efi, a verificação do Perfil da Empresa pelo Google e a aprovação do catálogo pela Meta seguem o prazo de cada empresa, não o meu.

Pagamento. A ativação é paga na assinatura, e a primeira mensalidade vence 30 dias depois que a loja entra no ar. Por Pix, boleto ou cartão recorrente.

Contrato de 12 meses com a Necta, a partir da assinatura, que se renova sozinho. Se a loja sair antes, paga a parte do desenvolvimento que falta: R\$ 4.800 dividido por 12, vezes os meses que faltam. Saindo ao fim do 8º mês, faltam 4: R\$ 1.600.

Depois dos 12 meses, qualquer lado sai sem multa, avisando com 30 dias.

Se um lado não cumprir o combinado, o outro avisa e dá 10 dias para corrigir; sem correção, pode encerrar o contrato. Se a falha for da Necta, a loja sai sem multa.

Suporte pelo WhatsApp, com resposta em até 1 dia útil. Se a loja sair do ar, o monitoramento avisa a gente, e você fica sabendo no mesmo dia, com o que está sendo feito.

Ajustes: até 2 alterações simples por mês, como trocar um texto ou uma imagem do site, feitas em até 3 dias úteis. Mudança maior é orçada à parte.

Treino: uma sessão de até 1 hora no painel com quem vai usar, antes de a loja abrir.

Próximos passos

- 1 Abra a demonstração no celular:
le-chic-blend.nectadata.com.
- 2 Me diga se a proposta faz sentido para a loja, ou o que quer ajustar.
- 3 Envio o contrato e o link de pagamento da ativação, e marcamos a conversa de implantação para combinar frete, entrega local, trocas e cupons.
- 4 Você me passa a planilha, as fotos, as medidas e os dados da loja, abre comigo as contas da Efi e do Melhor Envio e me autoriza a registrar o domínio e a criar o Perfil da Empresa no Google (a lista completa está na página 6).
- 5 Em até 30 dias úteis a loja está no ar, e eu acompanho a primeira semana com você.

Proposta válida por 15 dias a partir de 22 de outubro de 2026, até 6 de novembro de 2026. Qualquer dúvida sobre esta proposta, é só me chamar.

Davi Barros de Lima

Responsável comercial, Necta

Necta Tecnologia da Informação Ltda, CNPJ 68.938.368/0001-39. Tecnologia que trabalha com seu negócio: consultoria, sites e anúncios, dados, automação, inteligência artificial e painéis com os números da empresa.
nectadata.com